





ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

# ECONOMICA

**Revistă științifico-didactică**

An. XXVI, nr.2 (104), iunie 2018

---

© Centrul Editorial-Poligrafic al ASEM

#### COLEGIUL DE REDACȚIE:

*Prof. univ. dr. hab. acad. Gheorghe MIȘCOI, Academia de Științe a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. hab. m.c. al AȘM, Dumitru MOLDOVAN, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Prof. univ. dr., acad. Anatolie MAZARACHI, Universitatea Națională de Comerț și Economie din Kiev, Ucraina*  
*Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. hab. Vasile BUCUR, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. hab. Eugenia FEURAȘ, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. Serghii CAVUN, Institutul Educațional și Științific din Kharkiv, Ucraina*  
*Prof. univ. dr. Ion PETRESCU, Universitatea „Spiru Haret”, Brașov, România*  
*Prof. univ. dr. Valeriu IOAN-FRANC, Institutul de Cercetări Economice al Academiei Române*  
*Prof. univ. dr. Gheorghe ZAMAN, m.c. al Academiei Române, Institutul de Economie Națională*  
*Prof. univ. dr. Alban RICHARD, Universitatea „Pierre Mendès France de Grenoble”, Franța*  
*Prof. univ. dr. Oleg STRATULAT, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Prof. univ. dr. Piotr BULA, Universitatea de Economie din Cracovia, Polonia*  
*Prof. univ. dr. Nadejda BOTNARI, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Conf. univ. dr. Natalia ALTUHOVA, Universitatea de Finanțe de pe lângă Guvernul Federației Ruse*  
*Conf. univ. dr. Veselin POPOV, Academia de Economie „D. A. Ţenov” din Sviștov, Bulgaria*  
*Conf. univ. dr. Oxana SAVCIUC, Academia de Studii Economice a Moldovei*  
*Conf. univ. dr. Olga PUGACIOVA, Universitatea de Stat din Gomel „Francisk Skorina”, Belarus*  
*Conf. cercet. dr. Corneliu GUȚU, Academia de Studii Economice a Moldovei*

#### ECHIPA REDACȚIONALĂ:

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

#### ADRESA REDACȚIEI:

Str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59, ASEM, bloc B, b.502,  
tel: 022-402-936; 022-402-886  
Cod: MD 2005, Chișinău, Republica Moldova  
E-mail: [economica@ase.md](mailto:economica@ase.md)

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

**Revista este indexată în următoarele Baze de date și Cataloage Internaționale:**

**DOAJ <https://doaj.org/>**

**Directoriu OAJI <http://oaji.net/>**

**Electronic Journals Library <http://rzblx1.uni-regensburg.de/>**

**Global Impact Factor <http://globalimpactfactor.com/>**

Preluarea textelor editate în revista „Economica” este posibilă doar cu acordul autorului.  
Responsabilitatea asupra fiecărui text publicat aparține autorilor. Autorii declară pe propria răspundere că articolele sunt autentice și nu există niciun conflict de interese, totodată, transmit dreptul de autor și editorului.  
Opinia redacției nu coincide întotdeauna cu opinia autorilor.

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

*Editura ASEM, Chișinău-2018*



ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

# ECONOMICA

Scientific and didactic journal

Year XXVI, nr.2 (104), June 2018

---

© Editorial and Polygraphic Centre of ASEM

#### EDITORIAL BOARD:

Professor Hab. Dr. Acad. **Gheorghe MISCOI**, Academy of Science of Moldova  
Professor Hab. Dr. c.m. of ASM **Dumitru MOLDOVAN**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Professor DSC Acad. **Anatolie MAZARACHI**, Kyiv State University of Commerce and Economics, Ukraine  
Professor Hab. Dr. **Ion BOLUN**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Professor Hab. Dr. **Vasile BUCUR**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Professor Hab. Dr. **Eugenia FEURAS**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Professor Hab. Dr. **Rodica HINCUI**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Professor DSC **Sergii CAVUN**, Kharkiv Educational and Scientific Institute, Ukraine  
Professor PhD **Ion PETRESCU**, „Spiru Haret” University, Brasov, Romania  
Professor PhD **Valeriu IOAN-FRANC**, National Institute of Economic Research of Romanian Academy  
Professor PhD **Gheorghe ZAMAN**, c. m. of Romanian Academy, Institute of National Economy  
Professor PhD **Alban RICHARD**, „Pierre Mendès France de Grenoble” University, France  
Professor PhD **Oleg STRATULAT**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Professor PhD **Piotr BULA**, Cracow University of Economics, Poland  
Professor PhD **Nadejda BOTNARI**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Assoc.Professor PhD **Natalia ALTUHOVA**, Finance University under Government of the Russian Federation, Russia  
Assoc.Professor PhD **Veselin POPOV**, D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria  
Assoc.Professor PhD **Oxana SAVCIUC**, Academy of Economic Studies of Moldova  
Assoc.Professor PhD **Olga PUGACIOVA**, Gomel State University named after “Francisk Scorina”, Belarus  
Assoc.Researcher PhD **Corneliu GUTU**, Academy of Economic Studies of Moldova

#### EDITORIAL STAFF:

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

#### ADDRESS OF PUBLISHING DEPARTMENT:

59, Mitropolit G. Banulescu-Bodoni street, ASEM, block B, office 502,  
tel: 022-402-936; 022-402-886  
Postcode: MD 2005, Chisinau, Republic of Moldova  
*E-mail: economica@ase.md*

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

**The journal is indexed in the following International Data Bases and Catalogues:**

**DOAJ <https://doaj.org/>**

**Directoriu OAJI <http://oaji.net/>**

**Electronic Journals Library <http://rzblx1.uni-regensburg.de/>**

**Global Impact Factor <http://globalimpactfactor.com/>**

The taking over of the texts that are published in the journal “Economica” is possible only with the author’s agreement. Responsibility for each published text belongs to the authors. The authors declare on their own responsibility that the articles are authentic and there is no conflict of interest and also transmit the copyright to the publisher. Authors views do not always coincide with the editorial board’s opinion.

Registration certificate nr.270 of 31.10.2013

Postcode: PM-31627

ISSN 1810-9136

*Publishing department of ASEM, Chisinau-2018*

## SUMAR

### BUSINESS ȘI ADMINISTRARE

<b>Piața bunurilor de consum ca mediu de desfășurare a comerțului intern</b>	7
<i>Prof. univ. dr. hab. Ala Cotelnic, ASEM</i> <i>Drd. Rodica Haritonov, ASEM</i>	
<b>Utilizarea contului satelit al turismului în raportarea statistică</b>	14
<i>Conf. univ. dr. Nicolae Platon, Director al CIPDT din Republica Moldova</i>	
<b>Coachingul – ca un stil al spiritului de lider și o metodă de creare a echipelor eficiente</b>	25
<i>Conf. univ. dr. Ludmila Bilaș, ASEM</i> <i>Drd. Adeeb Masadeh, ASEM</i>	
<b>Atitudinea noii generații de consumatori față de produsele fast-food</b>	39
<i>Conf. univ. dr. Maria Grigoraș, UASM</i>	
<b>Informarea consumatorilor cu privire la regulamentul și modul de gestionare a registrului de reclamații</b>	51
<i>Asist. univ., drd. Olesea Cernavca, ASEM</i>	

### ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ȘI APLICATIVĂ

<b>Repere ale evoluției industriei românești</b>	62
<i>Prof. univ. dr. Constantin Anghelache, ASE București, Universitatea „Artifex” din București</i> <i>Conf. univ. dr. Mădălina-Gabriela Anghel, Universitatea „Artifex” din București, România</i> <i>Drd. Alexandru Badiu, ASE București, România</i>	
<b>Reconsiderarea eforturilor de dezvoltare a exportului – cazul Republicii Moldova</b>	81
<i>Lect. univ. dr. Cornel Coșer, UASM</i> <i>Conf. univ. dr. Olimpiu Gherman, UASM</i> <i>Conf. univ. dr. Olga Sârbu, UASM</i>	

### FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ FINANCIARĂ

<b>Obiectivele financiare ale întreprinderii și corelarea lor cu managementul financiar</b>	95
<i>Lect. univ. Irina Șchiopu, Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu”, Cahul, drd. ASEM</i>	
<b>Abordări conceptuale privind auditul stocurilor</b>	104
<i>Drd. Artur Vîrtosu, ASEM</i>	

### INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ

<b>Indicatori statistici de analiză și monitorizare a sistemului public de pensii</b>	117
<i>Conf. univ. dr. Oleg Verejan, ASEM</i> <i>Conf. univ. dr. Marcel Bradu, ASEM</i> <i>Conf. univ. dr. Eduard Hîrbu, ASEM</i> <i>Lect. univ. Mariana Tacu, ASEM</i> <i>Lect. univ. Victoria Verejan, ASEM</i>	
<b>Modele de interoperabilitate în serviciile publice electronice</b>	145
<i>Drd. Serghei Reveneala, ASEM</i>	

# CONTENT

## BUSINESS AND ADMINISTRATION

<b>Consumer Market as Internal Trade Environment</b>	7
<i>Prof. Hab. Dr. Ala Cotelnic, ASEM</i>	
<i>PhD candidate Rodica Haritonov, ASEM</i>	
<b>Using the Tourism Satellite Account in Statistical Reporting</b>	14
<i>Assoc. Prof. PhD Nicolae Platon, Director of the TI and PC of Moldova</i>	
<b>Coaching as a Leadership Style and a Method of Building High Performance Teams</b>	25
<i>Assos. Prof. PhD Ludmila Bilas, ASEM</i>	
<i>PhD candidate Adeeb Masadeh, ASEM</i>	
<b>Attitude of the New Generations of Consumers towards Fast-Food Products</b>	39
<i>Assoc. Prof., PhD Maria Grigoras, SAUM</i>	
<b>Informing the Consumers on the Regulation and the Way of Managing the Book of Complaints</b>	51
<i>Assist. lecturer PhD candidate Olesca Cernavca, ASEM</i>	

## FUNDAMENTAL AND APPLIED ECONOMICS

<b>Aspects of the Romanian Industry Development</b>	62
<i>Prof. PhD Constantin Anghelache, Bucharest Academy of Economic Studies, „Artifex”</i>	
<i>University of Bucharest, Romania</i>	
<i>Assoc. Prof. PhD Madalina-Gabriela Anghel, „Artifex” University of Bucharest PhD</i>	
<i>Candidate Alexandru Badiu, Bucharest Academy of Economic Studies, Romania</i>	
<b>Reconsideration of Export Development Efforts – the Case of the Republic of Moldova</b>	81
<i>Univ. lect. PhD Cornel Coser, SAUM</i>	
<i>Assoc. Prof. PhD Olimpiu Gherman, SAUM</i>	
<i>Assoc. Prof. PhD Olga Sarbu, SAUM</i>	

## FINANCE, ACCOUNTING AND FINANCIAL ANALYSIS

<b>The Financial Objectives and Their Correlation with Financial Management</b>	95
<i>Univ. lect. Irina Schiopu, Cahul State University „B.P. Hasdeu”, PhD candidate ASEM</i>	
<b>Conceptual Approaches to Auditing of Inventories</b>	104
<i>PhD candidate Artur Virtosu, ASEM</i>	

## ECONOMIC INFORMATICS, STATISTICS AND CYBERNETICS

<b>Statistical Indicators of Analysis and Monitoring the Public Pension System</b>	117
<i>Assoc. Prof. PhD Oleg Verejan, ASEM</i>	
<i>Assoc. Prof. PhD Marcel Bradu, ASEM</i>	
<i>Assoc. Prof. PhD Eduard Hirbu, ASEM</i>	
<i>Univ. lect. Mariana Tacu, ASEM</i>	
<i>Univ. lect. Victoria Verejan, ASEM</i>	
<b>Interoperability Patterns in Digital Public Services</b>	145
<i>PhD candidate Serghei Reveneala, ASEM</i>	

339.138:(330.124.4+339.3)

## PIAȚA BUNURILOR DE CONSUM CA MEDIU DE DESFĂȘURARE A COMERȚULUI INTERN

*Prof. univ., dr. hab. Ala COTELNIC, ASEM*  
*acotelnic@yahoo.com*  
*Drd. Rodica HARITONOV, ASEM*  
*haritonovrodica@gmail.com*

*În prezentul articol, se evidențiază rolul pieței bunurilor de consum ca mediu de activitate a comerțului. În acest sens, se prezintă conceptul de piață în diverse abordări și clasificări ale acesteia, infrastructura pieței, elementele-cheie ale infrastructurii pieței. Piața bunurilor se prezintă drept una din principalele componente ale sistemului de piețe, care cuprinde tranzacții cu bunuri pentru producție și bunuri pentru consum, pe care le abordăm ca bunuri destinate utilizării directe de către consumatorul final, fără o prelucrare comercială ulterioară.*

**Cuvinte-cheie:** piață, bunuri de consum, concurență, cerere, ofertă.

**JEL:** D4, L1.

### Introducere

În economia modernă, un rol important îl ocupă piața cu mecanismele ei, studierea cărora permite crearea relațiilor dintre producție și consum, dintre agenții economici.

Piața a apărut, cu multe secole în urmă, ca o simbioză între producție și consum, atunci când funcțiile acestor două domenii economice s-au separat în timp și în spațiu. În decursul secolelor, au fost înregistrate multiple schimbări între producători și consumatori. Piața, fiind o categorie economică, reflectă sistemul de relații vânzare-cumpărare între diferiți agenți economici și reprezintă un mecanism complex ce constă din cerere și ofertă, concurență, prețuri. Există mai multe tipuri de „piețe”, însă, termenul „piață” are semnificație doar cu referire la un „bun” dat, care poate fi un produs sau un serviciu.

Scopul cercetării în cauză rezidă în studierea pieței bunurilor de consum în strânsă legătură cu piața, ca mediu indispensabil al desfășurării activității de comerț. În acest scop, au fost evidențiate: esența pieței de consum, mecanismul de formare al acesteia, funcționarea și clasificarea pieței de consum, abordată ca

339.138:(330.124.4+339.3)

## CONSUMER MARKET AS INTERNAL TRADE ENVIRONMENT

*Prof. Hab. Dr. Ala COTELNIC, ASEM*  
*acotelnic@yahoo.com*  
*PhD cand. Rodica HARITONOV, ASEM*  
*haritonovrodica@gmail.com*

*The present article highlights the role of the consumer market as an environment of trade activity. In this regard, the market concept is presented in various approaches, various classifications, market infrastructure and key elements of the market infrastructure. The consumer market presents itself as one of the main components of the market system, which includes transactions in goods for production and consumer goods, which we address as goods intended for direct use by the final consumer without further commercial processing.*

**Key words:** market, consumer goods, competition, demand, offer.

**JEL:** D4, L1.

### Introduction

Market, with all its mechanisms, plays an important role in modern economy; its study allows creating various relations between production and consumption among economic entities.

Market appeared many centuries ago as a binder between production and consumption, when the functions of these two economic fields separated in time and space. Over the centuries, there have been many changes between producers and consumers. As an economic category, market reflects the system of sale-purchase relations between different economic agents and represents a complex mechanism, consisting of demand and supply, competition, prices. There are several kinds of “markets,” but the term “market” has meaning only in relation to a given “good”, which can be a product or a service.

The *purpose* of the present research lies in studying the consumer market in close connection with the market, as an indispensable environment for the business activity. Therefore, we have highlighted the essence of the consumer



mediu de activitate al comerțului intern, funcțiile comerțului intern pe piața bunurilor de consum.

#### **Metode aplicate**

În vederea elaborării prezentului articol, au fost utilizate diverse metode, precum: studiul literaturii în domeniul de cercetare; numeroase surse de informare, dintre cele mai cunoscute fiind cărțile și articolele de specialitate ale savanților străini și autohtoni; procedeele și instrumentele de cunoaștere științifică a proceselor economice, precum: analiza logică și comparativă.

#### **Rezultate și discuții**

În legătură cu realizarea scopului propus pentru cercetare, studiind sursele bibliografice, am constatat că, în literatura economică, se întâlnesc o mulțime de definiții ale pieței, în funcție de orientarea școlii sau a curentului de gândire economică și, în special, a aspectelor economice care se doresc a fi evidențiate. Spre exemplu, în accepțiunea de marketing, conceptului de piață i se conferă un sens mai larg și mai realist [5]. Astfel, piața trebuie privită ca locul real și imaginar de întâlnire, la un moment dat, a dorințelor consumatorilor – exprimate prin cerere – cu cele ale producătorilor – exprimate prin ofertă, locul în care puterile agenților, care o compun, se confruntă. Ea este un spațiu economic, în care se schimbă bunurile și serviciile, care privesc nu numai ofertantul și solicitatorul, ci și o multitudine de agenți economici. Piața constituie un sistem al tranzacțiilor și se prezintă ca un ansamblu de relații de schimb între consumatori și producători, la un anumit moment al manifestărilor lor, ca participanți la diviziunea socială a muncii [9].

O altă definiție, mai generală, privește piața ca fiind „totalitatea producătorilor, ofertanților, vânzătorilor, cumpărătorilor, consumatorilor și intermediarilor, care participă la schimburi și tranzacții de bunuri sau valori. În sens mai restrâns, prin piață, se înțelege „totalitatea mărfurilor schimbate sau tranzacționate, într-o anumită regiune geografică, pe o anumită perioadă și care implică minimum două părți: ofertanți și cumpărători” [8].

Un alt punct de vedere ne propune o altă definiție: „piața desemnează o arhitectură de relații de vânzare-cumpărare între parteneri, care, pe de o parte, sunt conexe prin raporturi de interdependență, iar pe de altă parte, se află în competiție, fiecare urmărind propriile interese” [7, p.456]. Deci, piața este un mecanism complex, care, prin intermediul cererii și ofertei, reglementează activitățile economice în societate.

market, its mechanism of formation, the functioning and classification of the consumer market, approached as an activity environment of domestic trade, as well as its functions of internal trade on consumer market.

#### **Applied methods**

Various methods have been used for the elaboration of this article, such as the study of literature in the field of research, including books and articles of foreign and native scholars, as well as various methods and instruments of scientific knowledge of economic processes such as: logical and comparative analysis.

#### **Results and discussions**

In order to solve the proposed goal for research, having studied the bibliographic sources, we have found that in the economic literature there are many definitions of market, depending on the orientation of the school or the economic thinking, and, in particular, the economic aspects they want to be highlighted. For example, in terms of marketing, the concept of market is given a broader and more realistic sense [5]. Thus, market must be regarded as the real and imaginary place of meeting, at one time, the desires of consumers – expressed by demand – with those of the producers – expressed by offer, the place where the forces of the agents are confronted. It is an economic area in which goods and services are exchanged and refer not only to the seller and the buyer, but also to a multitude of economic agents. Market is a system of transactions and presents itself as a set of exchange relations between consumers and producers, at a certain moment of their manifestations as participants in the social division of labour [9].

Another, more general definition, regards market as “all producers, offerors, sellers, buyers, consumers and intermediaries who participate in exchanges and transactions in goods or values. In a narrower sense, the market means the “total of goods exchanged or traded in a given geographical region for a certain period and involving at least two parts: sellers and buyers” [8].

Another point of view proposes another definition: “the market designates the architecture of sales relations between partners, which, on the one hand, are linked by interdependence, and on the other hand they compete, each pursuing their own interests” [7, p.456]. Thus, market is a complex mechanism that, through supply and demand, regulates economic activities in society.

Piața apare ca un ansamblu de mijloace de comunicație, prin care vânzătorii și cumpărătorii se informează reciproc de ceea ce au, de ceea ce au nevoie și de prețurile cerute și propuse înainte de a încheia tranzacțiile [3].

Deși definițiile prezentate diferă, totuși, acestea au unele elemente comune: este cert că, pe piață, are loc confruntarea ofertei cu cererea de mărfuri sau servicii și realizarea lor sub forma actelor de vânzare-cumpărare, cu alte cuvinte, pe de o parte, se află producția totală de mărfuri și servicii, care apare sub formă de ofertă, iar pe de altă parte, nevoile de consum, sub formă de cerere. Piața mai este definită și ca „*loc de întâlnire*”, însă nu este necesar ca ofertanții și solicitanții să se întâlnească fizic, ci trebuie să se întâlnească cererile și ofertele lor.

În același timp, piața este privită, de unii economiști, drept un mecanism complex care cuprinde, în principal, cererea și oferta, concurența, prețurile etc., ce reglementează activitatea economică, acționează asupra diviziunii muncii și schimbului de activități. După cum menționa Friedrich August von Hayek, „piața apare, pentru agenții participanți la schimb, ca o „amenințare”, ca o „forță arbitrară”, care le determină prețul și implică venitul și pe care ei caută să o influențeze sau să o controleze” [4].

Datorită diviziunii sociale a muncii, fiecare marfă sau serviciu trece, înainte de a intra în consum, prin mai multe procese de vânzare-cumpărare și prin diferite forme de circulație. Ca rezultat, apar o mulțime de relații, ce definesc structura pieței ca fiind una complexă. Diversitatea produselor care formează obiectul actelor de schimb, natura diferită a subiecților ce apar în relațiile de piață, localizarea pieței, precum și alte asemenea elemente dau acesteia imaginea unui imens conglomerat de subdiviziuni, cu numeroase pârgii, care acționează ca un mecanism economic complex.

„Piața este locul unde, în circuit, se schimbă bunurile și serviciile produse de întreprinderi. Ea reprezintă ansamblul de cumpărături și de vânzări ale bunurilor și serviciilor, care asigură confruntarea ofertei cu cererea. În cadrul „economiei de piață”, piața se află în centrul funcționării acesteia” [1, p.17]. Participanții la aceste relații sunt producătorii de bunuri și servicii, ofertanții de factori de producție și consumatorii, care reprezintă, așa cum aprecia J.K. Galbraith și W. Salinger, „Centri distincți de decizie, care se opun unul altuia prin urmărirea propriului

Market appears as a set of communication means whereby sellers and buyers inform each other of what they have, what they need and the prices they have asked for before entering into transactions [3].

Although the presented definitions differ, however, they have some common elements: it is certain that the market confronts the supply with the demand for goods or services and their realization in the form of sale-purchase acts, in other words, on the one hand, we have the total production of goods and services, which appears as supply, and on the other hand, consumption needs in the form of demand. Market is also defined as a “*meeting place*”, but sellers and buyers do not need to meet physically; their offers and demands must meet.

At the same time, market is regarded by some economists as a complex mechanism that mainly comprises demand and supply, competition, prices and others that regulate the economy, which work on the labour division and the exchange of activities. Friedrich August von Hayek mentions that “market appears as a “threat” or and “arbitrary power” for the participants to the exchange agents, that determines the price and implies income which they seek to influence or control” [4].

Due to the social division of labour, every good or service passes through several sale and purchase processes and different forms of circulation before entering into consumption. As a result, a lot of relationships arise, which determine the complexity of the market structure. The variety of products, which are the object of exchange, the different nature of the subjects involved in market relations, the location of the market, and other similar elements give it the image of a huge conglomerate of subdivisions, thus, presenting a particularly complex structure.

“Market is the place where goods and services, produced by enterprises, are changing in flows. It represents the set of purchases and sales of goods and services and assures the confrontation of supply and demand. Within the “market economy”, is in the middle of its operation” [1, p.17]. The participants in these relationships are producers of goods and services, suppliers of inputs and consumers, who, according to J.K. Galbraith and W. Salinger, are “Separate decision centres, which oppose each other by pursuing their own interest, but

interes, dar sunt legați, în același timp, printr-o solidaritate funcțională” [6].

Totodată, aceste diverse elemente, menționate mai sus, determină și un vast domeniu pentru clasificarea piețelor și studierea mai profundă a anumitor laturi, ce prezintă interes.

Din punctul de vedere al obiectului tranzacției de vânzare și cumpărare, pot fi evidențiate următoarele tipuri de piețe:

- ✓ piața bunurilor și serviciilor;
- ✓ piața factorilor de producție – formată, la rândul său, din: piața resurselor naturale (inclusiv pământul), piața capitalului și titlurilor de valori, piața forței de muncă;
- ✓ piața monetară, financiară.

Dacă scoatem în prim-plan natura consumului, putem diviza piața în piața *bunurilor industriale și de echipament*, care se referă la produsele destinate satisfacerii consumului productiv, și *pieța bunurilor de consum individual*, ce se referă la totalitatea populației. Totodată, merită să menționăm că, pornind de la complexitatea influențelor ce intervin în procesul de consum, delimitarea celor două piețe este ambiguă, deoarece unele produse pot fi întâlnite, în același timp, pe ambele piețe; spre exemplu, materiile prime din cadrul industriei alimentare (carnea, laptele, zaharul etc.), unele materiale de construcții (ciment, cărămidă etc.), unele produse ale industriei constructoare de mașini (automobile, electropompe) etc. De asemenea, tot mai des, această clasificare este completată și cu piața serviciilor, care este una dintre cele mai promițătoare piețe și acoperă o gamă largă de activități (transport, turism, asigurări, credite, educație etc.). Ceea ce este comun și care unește diferitele tipuri de activitate, ce țin de servicii, este producerea unor astfel de valori de utilizare, care nu îmbracă, în mod obișnuit, o formă materializată. Natura acestor servicii este extrem de variată, fapt ce face ca structura pieței serviciilor să fie reprezentată atât de activități, ce pot fi asimilate celor industriale – realizarea unor produse la comandă: mobilă, încălțăminte, confecții, cercetare științifică, reparații utilaje etc., cât și de activități ce reprezintă servicii pure, care nu pot fi asimilate producției materiale: spectacole, activitatea bibliotecilor, transportul de călători, prestațiile casnice, asistența medicală etc.

Piața bunurilor reprezintă una din principalele componente ale sistemului de piețe, care cuprinde tranzacții cu bunuri pentru producție și bunuri pentru consum. În condițiile economiei moderne, forma specifică de organizare și rea-

are linked at the same time by functional solidarity” [6].

At the same time, the various elements, mentioned above, also determine a broad field for market classification and a deeper study of particular sides of interest.

From the point of view of the object of sale and purchase transaction, the following types of markets can be highlighted:

- ✓ goods and services market;
- ✓ market of production factors – formed in turn from: natural resources market (including land), capital and securities market, labour market;
- ✓ monetary, financial market.

If we take the nature of consumption into the forefront, we can divide the market into the *industrial goods and equipment market*, which refers to products destined to meet productive consumption, and the *market for individual consumer goods*, which refers to the total population. At the same time, it is worth mentioning that, starting from the complexity of the influences in the consumption process, the delimitation in the two markets is ambiguous, as some products can be encountered in both markets at the same time; for example, raw materials in the food industry (meat, milk, sugar, etc.), some building materials (cement, brick, etc.), some products of the machine building industry (automobiles, electric pumps) etc. More and more often, this classification is also complemented by the services market, which is one of the most promising markets and covers a wide range of activities (transport, tourism, insurance, credit, education, etc.). What is common and unifies the various types of service activity is the production of such use values that are not usually materialized. The nature of these services is extremely varied, which makes the structure of the services market to be represented by activities that can be treated as industrial – making custom-made products: furniture, footwear, clothing, scientific research, machinery repairs, etc. – and activities that are pure services that cannot be assimilated to material production: shows, libraries, passenger transport, domestic services, health care, etc.

The goods market is one of the main components of the market system, which includes transactions in goods for production and consumption goods. Under the conditions of modern economy, the specific form of organization and

lizare a proceselor de vânzare-cumpărare de bunuri o constituie piața produselor. Ea include, prin intermediul vânzării-cumpărării, produsele destinate populației, întreprinderilor și instituțiilor, care sunt nemijlocit legate de necesitățile acestora și de posibilitatea de a le satisface.

*Bunurile de consum* sunt bunuri destinate utilizării directe de către consumatorul final, fără o prelucrare comercială ulterioară. Acestea se împart, de obicei, în trei subcategorii, în conformitate cu felul în care sunt achiziționate. Conform terminologiei propuse, pentru prima dată, de Melvin T. Copeland [2], în 1923, ele sunt: bunuri de uz curent (convenience goods), bunuri intermediare (shopping goods) și bunuri de lux (specialty goods).

Literatura economică determină bunurile de uz curent, drept bunuri, pe care consumatorul le cumpără frecvent și stabil în timp, cu minimumul de efort pentru decizia de cumpărare, fără ezitări și deliberări prelungite. Acestea, de obicei, au prețuri mici și sunt disponibile pe piață, în general, includ numai produse standardizate, au o cerere constantă, promovarea este foarte importantă. Aceste tipuri de bunuri formează o parte semnificativă a sectorului bunurilor de larg consum, care reprezintă un sector defensiv, și care este imun la schimbările ciclice. Produsele din această categorie au o loialitate de marcă scăzută. De aici, rezultă că producătorul trebuie să asigure cea mai mare disponibilitate posibilă, dacă vrea să-și sporească vânzările.

Bunurile intermediare, analizate din punctul de vedere evocat mai sus, sunt acele bunuri de consum, care, de obicei, sunt cumpărate numai după ce clientul a comparat prețul, calitatea și stilul în mai multe magazine. Deci, cumpărarea este rezultatul unei comparații a produselor în funcție de potrivire, calitate, preț, stil ș.a.m.d. Majoritatea bunurilor intermediare sunt durabile, sunt mai complexe și au un preț mai ridicat, în comparație cu bunurile de uz curent. Multe bunuri de consum de folosință îndelungată intră în această categorie.

Bunurile de lux sunt bunurile, care necesită din partea consumatorilor eforturi speciale de cumpărare și care posedă anumite caracteristici speciale. Cumpărătorii sunt dispuși să cheltuiască mult timp și bani pentru a le cumpăra în contrast cu bunurile intermediare, de exemplu. Colecțiile rare de artă, antichitățile, mărcile de prestigiu, articolele de stil, automobilele etc. reprezintă anumite exemple. Factorul de comparație este absent în produsele de lux.

realization of goods sale and purchase processes are the product market. It includes, through sale-purchase, products intended for population, businesses and institutions that are directly related to their needs and the possibility of meeting them.

*Consumer goods* are goods intended for direct use by the final consumer without further commercial processing. They are usually divided into three subcategories, according to the way they are purchased. According to the terminology proposed for the first time by Melvin T. Copeland [2] in 1923, they are: convenience goods, shopping goods, and specialty goods.

Economic literature determines convenience use goods as goods that the consumer purchases frequently and steadily over time, with the minimum effort to purchase, without hesitation and prolonged deliberations. They usually have low prices and are available on the market generally only include standardized products, they have a constant demand, promotion is very important. These types of goods form a significant part of the consumer goods sector, which is a defensive sector and immune to cyclical changes. Products in this category have a low brand loyalty. Hence, the manufacturer must ensure the highest possible availability if he wants to increase his sales.

Shopping goods, analysed from the point of view mentioned above, are those consumer goods, which are usually bought only after the customer has compared price, quality and style to several stores. So, buying is the result of a product comparison based on matching, quality, price, style, and so on. Most intermediate goods are durable, more complex and have a higher price compared to current use goods. Many durable consumer goods fall into this category.

Specialty goods are goods, which require special purchasing efforts from consumers and which possess certain special characteristics. Buyers are willing to spend a lot of time and money to buy them in contrast to intermediate goods, for example. Rare collections of art, antiques, prestigious brands, style items, cars, etc. are some examples. The comparison factor is absent in luxury products. Some common features are: limited demand and limited number of buyers, expensive products generally sold in a limited number of units, require aggressive promotion.

Unele caracteristici comune sunt: cererea limitată și numărul limitat de cumpărători, produse costisitoare, în general, vândute într-un număr limitat de unități, necesită promovarea agresivă.

În continuare, piețele bunurilor pot fi clasificate și după un șir de alte caracteristici. Astfel, piața produselor de consum se diferențiază în funcție de tipul specific în alimentare și nealimentare, după grupele de bunuri (de ex., încălțăminte, îmbrăcăminte ș.a.), după subgrupe de mărfuri (de ex., piața încălțăminte din piele, din cauciuc etc.).

*Piața serviciilor* poate fi clasificată în piața cu amănuntul și piața angro.

*Piața cu amănuntul* (piața consumatorilor) este o piață pentru cumpărătorii ce achiziționează bunuri pentru uz personal (de familie, la domiciliu). Este eterogenă: aici acționează grupuri de populație cu diferite venituri, niveluri de consum, statut social, vârstă, naționalitate, obiceiuri culturale etc. Ca rezultat, fiecare din aceste grupuri au cerințe specifice către bunuri (calitate, preț), manifestă reacție specifică la apariția unui produs nou, la publicitate.

*Piața angro* (piața întreprinderii) este piața organizațiilor care achiziționează bunuri pentru utilizarea ulterioară, în procesul de producție, revânzare sau redistribuire. Se caracterizează printr-un număr relativ mic de subiecți activi, predominanța achizițiilor mari și o orientare semnificativă către piața de consum.

*Rolul pieței bunurilor decurge din următoarele funcții, pe care aceasta le îndeplinește în cadrul unei economii:*

- În primul rând, piața facilitează contactul permanent dintre producători și consumatori, asigurându-se autoreglarea activității economice, având în vedere că, sistematic, producția se aliniază la mobilitatea cererii. Prin aceasta, se determină utilizarea eficientă a resurselor (creșterea eficienței investițiilor de capital), structura optimă a producției și satisfacerea mai bună a consumului;

- În al doilea rând, se constituie într-un adevărat sistem de informații necesare agenților economici, orientându-i spre activități care satisfac, la un nivel superior, necesitățile umane și obținând, în acest fel, profit maxim. Prin pârgھیile economice (preț, profit, salariu, dobândă etc.), piața furnizează informații asupra raportului cerere-ofertă, stimulând oferta de bunuri, de un fel sau altul și corelarea ei cu cererea. În acest fel, se asigură și echilibrul economic pe termen lung.

### Concluzii

Sinteza surselor bibliografice consultate

Next, commodity markets can also be classified by a number of other features. Thus, the market for consumer goods, depending on type is classified into food and non-food, according to groups of goods (e.g., footwear, clothing, etc.), or sub-groups of goods (e.g. leather footwear market, rubber boots etc.)

The *service market* can be classified into *retail market and wholesale market*.

*Retail market* (consumer market), is a market for buyers who purchase goods for personal use (family, at home). It is heterogeneous: here are groups of people with different incomes, consumption levels, social status, age, nationality, cultural habits, etc. As a result, each of these groups has specific requirements for goods (quality, price) and has a specific reaction to the emergence of a new product in advertising.

The *wholesale market* (enterprise market) is the market for organizations that acquire goods for later use, in the production, resale or redistribution process. It is characterized by a relatively small number of active subjects, the predominance of large purchases and a significant orientation towards the consumer market.

*The role of the property market derives from the following functions that it performs within an economy:*

- *Firstly*, the market facilitates permanent contact between producers and consumers by ensuring self-regulation of economic activity, since production is systematically aligned with demand mobility. By this it is determined the efficient use of resources, increasing the efficiency of capital investments, the optimal structure of production and the better satisfaction of consumption;

- *Secondly*, it forms a true information system necessary for economic agents, focusing on activities that meet the human needs to the highest level and thus maximize profit. Through economic levers (price, profit, salary, interest, etc.), the market provides information on the demand-supply ratio, stimulating the supply of goods, one way or the other, and correlating it with demand. In this way, long-term economic equilibrium is also ensured.

### Conclusions

The synthesis of the bibliographic sources we have consulted has enabled us to address the types of commodity markets, their essence

ne-a permis să abordăm tipurile piețelor de bunuri, esența și sarcinile acestora și să definim piața bunurilor de consum, drept totalitatea relațiilor economice în procesul de circulație a bunurilor și serviciilor, destinate vânzării în scopul consumului personal și care au o valoare de utilizare.

În acest articol, piața bunurilor de consum, este abordată ca un mediu de activitate al comerțului intern, prin care se asigură echilibrul cererii, ofertei și prețului bunurilor, care satisface cerințele dezvoltării competitive și schimbărilor conjuncturii pieței.

Analiza funcțiilor pieței de consum, în general, ne-a permis să tragem concluzia că acestea sunt similare cu funcțiile comerțului, deoarece ele reflectă esența schimbului de mărfuri, a procesului de cumpărare și vânzare. În ciuda unui număr de caracteristici generale similare, conceptul de „piață” și „comerț”, nu pot fi considerate fără ambiguități identice. Susținem opinia că noțiunea de „piață” este mai largă decât conceptul de „comerț”, deoarece „piață” se referă la relațiile economice de producție, de distribuție, de schimb și relațiile existente între ele, în timp ce „comerțul” servește ca o formă a acestor relații: prin comerț, are loc schimbul echivalent de bunuri fabricate.

Activitatea de comerț, pe piața de consum, asigură procesul circulației mărfurilor și banilor, formează și satisface nevoile oamenilor în bunuri și servicii, relevă volumul cererii efective de bunuri de consum și nevoile de producție. În plus, în prezent, comerțul, dintr-o verigă a pieței bunurilor de consum, a devenit un domeniu important de activitate.

and their tasks, and define the consumer goods market as the totality of economic relations in the process of moving goods and services for sale for personal consumption and having a value of use.

The consumer goods market, in this article, is approached as an internal trade activity environment that ensures the supply, demand and price balance of goods that meet the requirements of competitive development and changing market conditions.

The analysis of consumer market functions generally allowed us to conclude that they are similar to trade functions because they reflect the essence of commodity exchange, buying and selling. Despite a number of similar general features, the concept of “market” and “trade” cannot be considered without identical ambiguities. We support the view that the notion of “market” is broader than the concept of “trade”, because “the market” refers to the economic relations of production, distribution, exchange, and the relations between them, while “trade” as a form of these relationships: through trade, the equivalent exchange of manufactured goods takes place.

The trade activity on the consumer market ensures the circulation of goods and money, forms and satisfies the needs of people in goods and services, reveals the volume of actual demand for consumer goods and production needs. In addition, at present, trade from a consumer goods market has become an important field of activity.

#### Bibliografie/Bibliography:

1. ALBERTINI, Jean-Marie. *Les nouveaux rouages de l' économie*, p.17 Les Editions de l' Atelier/ Editions Ouvrieres, Paris, 2008.
2. COPELAND, Melvin Thomas. *Cases on industrial marketing*. Bristol, United Kingdom: Thoemmes Press, 2000, 363 p.
3. DIDIER, Michel. *Economia. Regulile jocului*, Ed. Humanitas, 1994, 319 pag.
4. HAYEK, Friedrich August von – *Law, Legineation and Liberty*, Routledge and Keagan Paul, vol. II, 1976.
5. FLIPO, Jean-Paul. „*Pouvoir et marketing*” – Revue Française de Gésition, nr. 42/1984.
6. GALBRAITH, J.K., SALINGER, W. *Almost Everyone's Guide to Economics*, Boston, Houghton Mifflin Co, 1978.
7. NICOLESCU, Ovidiu (coordonator). *Dicționar de management*, Editura Pro Universitaria, București, 2011.
8. RABOCA, Horia. *Marketing* (suport de curs) Universitatea Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca, 2011 ([http://www.apubb.ro/wp-content/uploads/2011/02/Marketing\\_suport\\_de\\_curs.pdf](http://www.apubb.ro/wp-content/uploads/2011/02/Marketing_suport_de_curs.pdf))
9. STANCIU, Sica. *Bazele generale ale marketingului*, Editura Universității București, 1999.

338.48:311.13(478)

## UTILIZAREA CONTULUI SATELIT AL TURISMULUI ÎN RAPORTAREA STATISTICĂ

*Conf. univ. dr. Nicolae PLATON  
Director al Centrului de Informare și  
Promovare în Domeniul Turismului  
din Republica Moldova  
platonanat@yahoo.com*

**Motto:** Numai prin date statistice complete și relevante putem asigura vizibilitatea turismului autohton.  
**Autorul**

*O evidență statistică veridică are nevoie de date complete și reale cu privire la structura și dimensiunile industriei turistice. Datele colectate de la actorii pieței turistice, care, în acest moment, sunt utilizate în raportarea statistică, nu reflectă situația reală a ramurii.*

*În această ordine de idei, Contul Satelit al Turismului (CST) poate aborda, dintr-o nouă perspectivă, cheltuielile generate de turism începând cu cazarea, alimentarea, transportul, serviciile culturale, agrementul, serviciile de asigurări, produsele autohtone, serviciile turistice oferite de agențiile de turism, ocuparea forței de muncă din turism și toate cheltuielile care duc la generarea fluxului monetar turistic.*

*Prezentul articol introduce prevederi cu privire la implementarea, pe viitor, a Contului Satelit al Turismului, prin care va fi posibilă compararea corectă a turismului cu alte sectoare în ceea ce privește efectele sale asupra economiei naționale.*

**Cuvinte-cheie:** Contul Satelit al Turismului, evidență statistică, date statistice, ofertă turistică, turism durabil, PIB.

**JEL:** M 1, O 11.

### Actualitatea temei

Avantajul economic pe care îl produce turismul internațional a determinat multe țări în curs de dezvoltare să-și sporească eforturile pentru dezvoltarea industriei turistice, ca activitate capabilă să echilibreze balanța de plăți, să asigure atragerea mijloacelor valutare în țară, a investițiilor, să creeze locuri de muncă. Republica

338.48:311.13(478)

## USING THE TOURISM SATELLITE ACCOUNT IN STATISTICAL REPORTING

*Assoc. Prof., PhD Nicolae PLATON  
Director of the Tourism Information  
and Promotion Center of Moldova  
platonanat@yahoo.com*

**Motto:** Only through complete and relevant statistical data we can ensure the visibility of domestic tourism.  
**The author**

*A genuine statistical record needs complete and real data on the structure and size of the tourism industry. Data collected from the actors of the tourism market that are currently used in statistical reporting do not reflect the real situation of the branch.*

*In this context, the Tourism Satellite Account (TSA) can tackle, in a new outlook, the tourism-generated spending, starting with accommodation, food, transport, cultural services, leisure, insurance services, domestic products, tourism services provided by tourism agencies, tourism employment and all expenses that lead to generating of the monetary touristic flow.*

*This article introduces provisions on the future implementation of the Tourism Satellite Account, which will make it possible to properly compare tourism with other sectors in terms of its effects on the national economy.*

**Key words:** Tourism Satellite Account, statistical evidence, statistical data, tourism offer, sustainable tourism, GDP.

**JEL:** M 1, O 11.

### Topicality of the subject

The economic advantage, produced by international tourism, has determined many developing countries to increase their efforts for the development of the tourism industry as an activity capable of balancing the balance of payments, to ensure the attraction of foreign currency in the country, to invest, to create places of work. The Republic of Moldova is no excep-

Moldova nu constituie o excepție. Odată cu aprobarea Strategiei de Dezvoltare a Turismului 2020, statul și-a reiterat poziția față de această ramură, stabilind că turismul trebuie să devină un sector economic competitiv, cu politici de dezvoltare armonioasă și echilibrată în domeniu, care să valorifice eficient patrimoniul turistic natural și antropoc al țării, promovând, totodată, ospitalitatea moldovenească la standarde înalte.

Sistemul Contului Satelit al Turismului, ale cărui agregare și concepte decurg din sistemul de contabilitate națională a Organizației Națiunilor Unite, își extinde sfera de analize nu numai asupra cheltuielilor directe ale vizitatorilor internaționali și interni, ci ia în calcul și efectele indirecte ale cheltuielilor respective.

Pornind de la cele expuse mai sus, tema supusă cercetării este deosebit de actuală.

Drept **argumente**, ce se impun pentru cercetarea acestei teme, servesc următoarele enunțuri:

- nu există un concept bine definit privind analiza statistică sectorială;
- raportarea statistică se face în baza unei metodologii învechite;
- nu există un calcul privind ponderea turismului în Produsul Intern Brut (PIB);
- nu se ține evidența statistică a efectului multiplicator, pe care îl generează industria turismului;
- industria turistică din Republica Moldova generează venituri mult mai mari decât sunt raportate;
- din cauza discrepanței dintre raportarea statistică privind turismul organizat și cel pe cont propriu, datele furnizate de Biroul Național de Statistică către Organizația Mondială a Turismului (UNWTO) sunt incomplete și, prin aceasta, scade ratingul de țară ca destinație turistică.

Scopul cercetării îl reprezintă studierea și analiza problemelor privind modul de ținere a evidenței statistice asupra industriei turistice. Arealul cercetării este cuprins de particularitățile și dimensiunile industriei turistice, care impun o abordare aprofundată a conceptelor specifice acesteia. Pentru a estima impactul ramurii asupra PIB este necesar să se calculeze anumiți indicatori statistici, care, în prezent, nu fac obiectul cercetării Biroului Național de Statistică, dar care, în opinia noastră, sunt destul de importanți.

Suportul teoretico-metodologic al temei investigate este asigurat de analizele organisme-

tion. With the approval of the Tourism Development Strategy 2020, the state reiterated its position on this branch, establishing that tourism should become a competitive and well-developed economic sector that effectively exploits the country's natural and anthropic tourism heritage, by promoting, at the same time, Moldovan hospitality at high standards.

The Tourism Satellite Account system, whose aggregation and concepts derive from the United Nations National Accounting System, extends its scope not only to the direct costs of international and domestic visitors, but also takes into account the indirect effects of those expenditures.

Based on the above mentioned, the subject of the research is very current.

**Arguments** for the research on this topic are:

- there is no well-defined concept of sectorial statistical analysis;
- statistical reporting is based on an obsolete methodology;
- there is no calculation of the share of tourism in GDP;
- there is no statistical evidence of the multiplier effect generated by the tourism industry;
- the tourism industry in the Republic of Moldova generates much higher revenues than reported;
- due to the discrepancy in the statistical reporting on organized and unorganized tourism, the data provided by the National Bureau of Statistics to the World Tourism Organization (UNWTO) is incomplete and thus lowers the country's rating as a tourism destination, due to the small number of reported tourists.

The purpose of the research is to study and analyse the problems related to the statistical record keeping on the tourism industry. The research area is covered by the specificities and dimensions of the tourism industry, which require a thorough approach of its specific concepts. In order to estimate the impact of the branch on GDP, it is necessary to calculate some statistical indicators, which are not currently the subject of the research of the National Bureau of Statistics, but which, in our opinion, are quite important.

The theoretical and methodological support of the investigated theme is provided by the



lor internaționale de profil, care au efectuat cercetări în acest domeniu și care au demonstrat că industria turismului are un impact economic mult mai mare decât se raportează în momentul actual.

### **Introducere**

Industria călătoriilor și turismului antrenează o importantă mișcare de bani, concretizată în cheltuielile personale ale turiștilor, în încasăările agenților economici, în salarii, taxe, impozite etc., dar, până în prezent, nu a existat un instrument care să permită măsurarea avantajelor economice reale ale turismului. Astfel, rapoartele statistice vor releva, din ce în ce mai mult, noile aspecte ale analizei turismului durabil, în legătură cu dezvoltarea durabilă, prin dezvoltarea conturilor satelit.

În aceste condiții, sistemul CST constituie principalul mijloc pentru a înțelege mai bine, la nivel național, regional și local, avantajele economice furnizate de ansamblul activităților ce rezultă din industria călătoriilor și turismului.

Interesul pentru acest sistem este unul foarte mare. Republica Moldova nu dispune, la ora actuală, de un sistem statistic care să cuantifice exact ponderea pe care o are turismul în PIB.

În această ordine de idei, Organizația Mondială a Turismului recomandă și încurajează țările membre să-și elaboreze propriile sisteme de Cont Satelit al Turismului. În aceste condiții, dezvoltarea unei baze statistice generate de către CST va veni în sprijinul Biroului Național de Statistică (BNS), care gestionează statisticile din turism, în momentul de față, și care folosește indicatori agregați incompleți.

De asemenea, CST poate contribui la evaluarea ponderii turismului în economia națională a țării prin efectul său multiplicator, în termeni valorici și mărimi concrete, comparabile pe scară internațională.

Acest obiectiv va fi îndeplinit prin stabilirea de conturi satelit, actualizarea, îmbunătățirea și/sau adaptarea conturilor satelit deja existente, precum și prin dezvoltarea cooperării transnaționale, schimbului de experiență și de bune practici prin derularea unor proiecte comune, conferințe, mese rotunde etc.

### **Metode aplicate**

La elaborarea prezentului articol, autorul a utilizat trei metode de cercetare, după cum urmează:

**Cercetarea fundamentală** a permis elucidarea tendințelor actuale în domeniul statisticii turistice, reflectând premisele schimbării atestate

analyses of the international organizations that have carried out research in this field and have demonstrated that the tourism industry has a much bigger economic impact than it is reported at the moment.

### **Introduction**

The travel and tourism industry is making a major move in money, materialized in the tourists' personal expenses, receipts of economic agents, salaries, taxes, fees, etc., but, so far, there has not been a tool to measure the real economic benefits of tourism. Thus, statistics will increasingly pursue the analysis of sustainable tourism in relation to sustainable development through the development of satellite accounts.

Under these circumstances, the Tourism Satellite Account system represents the main mean of better understanding, at national, regional and local level, the economic benefits provided by all activities of the travel and tourism industry.

Interest in this system is very large. The Republic of Moldova does not currently have a statistical system that quantifies exactly the share of tourism in GDP.

Therefore, the World Tourism Organization recommends and encourages member countries to develop their own Tourism Satellite Account systems. Under these circumstances, the development of a statistical basis generated by the TSA will support the National Bureau of Statistics (NBS), which manages tourism statistics at the moment and uses aggregated incomplete indicators.

The TSA can also contribute to assessing the share of tourism in the national economy of the country through its multiplier effect in terms of value and scale, comparable on an international scale.

This objective will be achieved by establishing satellite accounts, upgrading, improving and / or adapting existing satellite accounts and by developing transnational cooperation and exchange of experience and best practices through joint projects, conferences, round tables, etc.

### **Applied methods**

When developing this article, the author has used three research methods as follows:

**Fundamental research** allowed elucidating the current trends in tourism statistics, reflecting the prerequisites of the existing change in the researched field, due to the implementation

în domeniul cercetat, datorită implementării și utilizării Contului Satelit al Turismului. În cercetarea fundamentală, au fost încadrate investigațiile sub formă de studii teoretice care au dus la formularea unor concluzii practice științific argumentate.

**Cercetarea pentru dezvoltare** a avut ca scop utilizarea acelor procedee și dispozitive ce pot influența direct activitatea practică în domeniul economiei turismului. Pentru a aborda diversitatea de probleme pe care le întrunește activitatea de turism, s-a folosit o bogată literatură de specialitate și de interes general, un variat instrumentar de cercetare statistico-matematic, analize comparative, care evidențiază complexitatea turismului ca generator de beneficii economice și sociale pe plan național.

**Cercetarea aplicativă** a avut ca sarcină furnizarea de date pentru direcționarea activității practice, în vederea creșterii muncii metodice. Aceasta a asigurat suportul practic în cunoașterea turismului ca activitate socio-economică de mare complexitate, în clarificările conceptuale și însușirea principalelor categorii economice din domeniu, ca și în evidențierea factorilor determinanți, a tendințelor și formelor de manifestare a programelor și politicilor în turism.

#### **Relevanța articolului**

Cercetarea și dezvoltarea acestei teme a dat posibilitate autorului să generalizeze anumite concluzii la acest subiect și, ca urmare, să propună factorilor de decizie o nouă modalitate de evaluare a turismului ca ramură generatoare de venituri și să argumenteze necesitatea schimbării metodologiei de calcul prin introducerea Contului Satelit al Turismului.

#### **Rezultate și discuții**

Organizația Mondială a Turismului (UNWTO) a inițiat dezvoltarea Contului Satelit al Turismului încă din anul 1995 și are ca principal obiectiv: „Fixarea unor norme internaționale pentru a măsura contribuția turismului la economia unei țări și bunăstarea cetățenilor” [1].

Deoarece efectele economice ale cheltuielilor turiștilor depășesc sfera încasărilor raportate statistic de prestatorii de servicii, Organizația Mondială a Turismului, în colaborare cu Consiliul Mondial al Călătoriilor și Turismului (CMCT), cu EUROSTAT (Oficiul Statistic al Uniunii Europene) și cu alte organisme turistice regionale, a propus implementarea, pentru țările membre UNWTO, sistemului de Contul Satelit al Turismului [7, 8, 9]. Recomandările UNWTO

and use of the Tourism Satellite Account. Fundamental research included investigations in the form of theoretical studies that led to the formulation of some scientifically substantiated practical conclusions.

**Research for development** aimed at using those processes and devices that can directly influence practical work in the field of tourism economy. In order to tackle the diversity of issues that tourism activity involves, a rich specialized and of general interest literature has been used, as well as wide range of statistical and mathematical research tools, comparative analysis, highlighting the complexity of tourism as a generator of economic and social benefits at the national level.

**Applied research** was tasked with providing data for directing practical work in order to increase the methodical work. This ensures practical support in the knowledge of tourism as a complex socio-economic activity, in the conceptual clarifications and knowledge of the main economic categories in the field, as well as in highlighting the determinant factors, tendencies and forms of manifestation of programs and policies in tourism.

#### **Relevance of the article**

The research and development of this theme gave the author the opportunity to generalize certain conclusions on this topic and, as a result, to propose to decision-makers a new way to measure tourism as income generating branch and to argue the necessity of changing the calculation methodology by introducing the Tourism Satellite Account.

#### **Results and discussions**

The World Tourism Organization (UNWTO) has begun the development of the Tourism Satellite Account since 1995 and has as its main objective: “Setting international standards to measure tourism’s contribution to a country’s economy and citizens’ welfare”[1].

As the economic effects of tourists’ spending outweigh the scope of revenue reported statistically by service providers, the World Tourism Organization, in collaboration with the World Travel and Tourism Council (WTTC), EUROSTAT (European Union Statistical Office) and other regional tourism bodies, proposed the implementation of the Tourism Satellite Account System for the UNWTO member countries [7, 8, 9]. UNWTO recommendations for member states to adopt a tourism satellite account were the

pentru adoptarea, de către țările membre, a CST au constituit obiectul unuia din principalele puncte ale ordinii de zi a Conferinței internaționale privind statistica și măsurarea importanței economice a turismului, ce a avut loc la Nisa, Republica Franceză [5, p.363].

Motivul principal al creării CST a fost convingerea OMT că implementarea acestuia va ajuta la:

- îmbunătățirea datelor de evidență statistică, în raport cu industria turistică pentru toate industriile conexe, care au tangență cu turismul;
- asigurarea guvernelor cu un instrument important pentru dezvoltarea statisticilor eficiente;
- crearea disponibilităților și o mai bună înțelegere a importanței cantitative a turismului în jurul mai multor factori implicați direct sau indirect în turism;
- estimarea veridică a ponderii pe care o are turismul în Produsul Intern Brut al țării.

Cum poate fi definit un Cont Satelit al Turismului? Conform UNWTO, „un Cont Satelit al Turismului reprezintă un set de definiții, clasificări integrate în tabele, organizate într-un mod logic, care permit o imagine asupra impactului economic al turismului sub aspectul cererii și ofertei” [2]. Acest CST a fost dezvoltat de Națiunile Unite pentru a calcula dimensiunile sectorului turistic, care nu este inclus, la propriu, în statisticile naționale, mai ales a țărilor în curs de dezvoltare. Cu alte cuvinte, este un sistem de informații cu privire la turism, integrat în sistemul național de statistică. CST este o metodă statistică prin care se compară, în mod direct, joncțiunea sectorului turistic cu celelalte sectoare ale economiei și se află măsura în care acesta le influențează. CST este necesar să fie creat și pentru a asigura o unitate metodologică în definirea, colectarea, analiza și interpretarea datelor din turism, la nivelul unei țări.

Contul Satelit al Turismului poate fi utilizat pentru a colecta, în mod sistematic și permanent, date cu privire la oferta și cererea de turism pentru o destinație turistică (la nivel național, local, regional), necesare pentru o politică de turism eficientă (ex.: politica generală, marketingul turistic, planificarea). Elementele acestui sistem depind, în mare parte, de conținutul politicii de turism.

Un Cont Satelit al Turismului este diferit de un sistem general de informații. Statisticile

subject of one of the main agenda items at the International Conference on Statistics and Measuring the Economic Importance of Tourism held in Nice, France [5, p.363].

The main reason for creating the TSA was the conviction of the WTO that its implementation will help in:

- improvement of statistical data in relation to the tourism industry for all related industries that are connected to tourism;
- ensuring governments with an important tool for developing effective statistics;
- creating availability and a better understanding of the quantitative importance of tourism around several factors directly or indirectly involved in tourism;
- a true estimate of the share of tourism in the country's Gross Domestic Product.

How can a Tourism Satellite Account be defined? According to UNWTO, “a tourism satellite account is a set of definitions, classifications integrated in tables, logically organized, which allow a picture of the economic impact of tourism in terms of supply and demand” [2]. This account has been developed by the United Nations to measure the size of the tourism sector that is not included in national statistics, especially in developing countries. In other words, it is a tourism information system integrated into the national statistical system. The TSA is a statistical method that directly compares the junction of the tourism sector with other sectors of the economy and the extent to which it influences them. The TSA is also necessary to be created in order to provide a methodological unit in defining, collecting, analysing and interpreting tourism data at the country level.

The Tourism Satellite Account can be used to collect systematically and permanently data on tourism supply and demand for a tourism destination (at national, local, regional level) that is required for an efficient tourism policy (e.g. general policy, tourism marketing, planning). The elements of this system depend largely on the content of the tourism policy.

A Tourism Satellite Account is different from a general information system. Tourism statistics have been often limited to data on arrivals, number of overnight stays, length of stay, purpose of visit, type of accommodation structure, visitor origin and their socio-economic profile, accommodation capacity, occupancy

privitoare la turism au fost, deseori, limitate la date despre volumul sosirilor, numărul înoptărilor, durata șederii, scopul vizitei, tipul structurilor de cazare, originea vizitatorilor și profilul lor socio-economic, capacitatea de cazare, rata de ocupare și alte elemente. Toate acestea sunt incluse în sistemul general de informații statistice și, de asemenea, pot fi regăsite în cadrul CST, însă ultimul furnizează mai multe date.

EUROSTAT enumeră scopurile principale ale CST:

- să descrie structura activității turistice a unei țări sau a unei regiuni;
- să furnizeze indicatori macroeconomici agregați pentru a descrie mărimea și importanța economică a turismului, cum ar fi valoarea adăugată și PIB-ul realizat de turism;
- să furnizeze date detaliate asupra consumului turistic și modului în care este asigurat acesta din producția internă și importuri;
- să furnizeze date referitoare la ocuparea forței de muncă, conexiunile cu alte activități productive și formarea capitalului;
- să furnizeze o legătură între datele economice și indicatorii statistici aferenți industriei turistice.

Structura de bază a CST reflectă balanța generală existentă într-o economie între cererea de bunuri și servicii generată de turism și oferta turistică. Ideea este de a analiza detaliat toate aspectele privitoare la cererea de bunuri și servicii, fapt ce poate fi asociat cu activitățile turistice din economie pentru a observa interfața operațională cu oferta de astfel de bunuri și de a descrie modul în care oferta turistică interacționează cu alte activități [3].

În prezent, majoritatea țărilor europene au introdus, deja, Contul Satelit al Turismului, Republica Moldova fiind restantă la acest capitol. În acest sens, industria turistică din Republica Moldova nu beneficiază de reflectarea reală a indicatorilor sectoriali efectivi realizați în totalul economiei naționale. Lipsa unei astfel de informații relevante, reale, actuale și corelate, din domeniul turismului, îngreunează efectuarea analizelor concludente ale stadiului și evoluției pieței serviciilor de turism, ale cererii și ofertei, ale sezonității și ale altor factori determinanți ai dezvoltării acestui sector.

Într-un studiu realizat în anul 2015, de către specialiștii UNWTO, se declară că modul de colectare și interpretare a datelor statistice din

rate and other items. All of these are included in the general statistical information system and can also be found in the TSA, but the latter provides more data.

EUROSTAT lists the main goals of the TSA:

- to describe the structure of the tourism activity of a country or region;
- to provide aggregated macroeconomic indicators to describe the size and economic importance of tourism, such as value added and GDP generated by tourism;
- to provide detailed data on tourism consumption and how it is ensured from domestic production and imports;
- to provide data on employment, connections with other productive activities and capital formation;
- to provide a link between the economic data and statistical indicators related to the tourism industry.

The basic structure of the TSA is given by the general balance between the demand for goods and services generated by tourism and the tourism offer. The idea is to analyse in detail all aspects of the demand for goods and services that may be associated with tourism activities in the economy in order to observe the operational interface with the supply of such goods in the economy and to describe how tourism supply interacts with other activities [3].

Currently, most European countries have already introduced the Tourism Satellite Account, while the Republic of Moldova is reluctant in this chapter. In this respect, the tourism industry in the Republic of Moldova does not benefit from the real reflection of the actual sectorial indicators achieved in the total national economy. The lack of such relevant, real, current and correlated information in the field of tourism makes it difficult to carry out conclusive analysis of the stage and evolution of the tourism services market, of supply and demand, seasonality and other determinant factors of the sector's development.

In the study conducted by UNWTO specialists in 2015, it is stated that the way of collecting and interpreting statistical data from tourism in our country is incomplete and undervalued. This fact, with profound implications, leads to the reduction of the tourism destination rating, while diminishing the strategic importance of tourism in the sustainable development of the Republic of Moldova.

turismul din țara noastră este incomplet și subevaluat. Acest fapt, cu implicații profunde, duce la reducerea ratingului de destinație turistică, diminuând, totodată, importanța strategică pe care o are turismul în dezvoltarea durabilă a Republicii Moldova.

Punctele slabe ale Sistemului Național de Statistică în Turismul din Republica Moldova, identificate în cadrul studiului, sunt următoarele:

- lipsa datelor privind ponderea turismului în PIB;
- lipsa datelor privind productivitatea industriilor conexe ramurii turistice, implicit impactul contribuției totale indirecte la PIB;
- lipsa datelor privind numărul călătoriilor și înoptărilor pe categorii de turist, respectiv pe formele de turism;
- lipsa informațiilor privind șederea turiștilor în spațiile locative private;
- lipsa informațiilor privind șederea turiștilor la rude;
- lipsa informațiilor privind turiștii aflați în tranzit, fără înoptare;
- lipsa informației privind cheltuielile realizate de turiști în unitățile de alimentare, excepție făcând cele din cadrul structurilor de primire turistică cu funcții de cazare;
- lipsa informației privind cheltuielile realizate de turiști în transporturile interne.

Lipsa informațiilor menționate afectează modul de monitorizare a statisticii turistice pe vacanțe și călătorii la nivel național. Aceste neconcordanțe ale sistemului cu realitatea pot reduce efectele pozitive ce s-ar obține ca urmare a implementării Strategiei de Dezvoltare a Turismului „Turism -2020” [6].

Ținând cont de această situație, în opinia noastră, sugerăm utilizarea Contului Satelit al Turismului, cu ajutorul căruia va fi posibilă analiza detaliată a aspectelor cererii de bunuri și servicii care pot fi asociate turismului, stabilindu-se, astfel, interfața reală cu oferta acestor bunuri și servicii, în cadrul economiei de referință, descriindu-se și modul în care această ofertă interacționează cu alte activități economice.

În aceste condiții, Contul Satelit al Turismului va putea furniza următoarele date:

- agregate macroeconomice pentru caracterizarea volumului și importanței economice a turismului, cum ar fi: valoarea adăugată brută a turismului și produsul intern brut direct din turism, compatibile

The weaknesses of the National Statistics System in the field of tourism in the Republic of Moldova identified in the study are as follows:

- lack of data on the share of tourism in GDP;
- lack of data on the productivity of industries related to the tourism branch and implicitly the impact of the total indirect contribution to GDP;
- lack of data on the number of trips and overnights per tourist category, respectively on forms of tourism;
- lack of information on the stay of tourists in private accommodation places;
- lack of information on the stay of tourists at relatives;
- lack of information on tourists who are in transit, without overnight stays;
- lack of information on the expenses incurred by tourists in locals with food, except for those from structures of tourists' reception with functions of accommodation;
- lack of information on the expenses incurred by tourists in domestic transport.

The lack of mentioned information affects the way of monitoring tourism statistics on holidays and trips at the national level. These inconsistencies of the system with reality can reduce the positive effects that would have been achieved as a result of the implementation of the Tourism Development Strategy “Tourism-2020” [6].

Taking this situation into account, in our opinion, we suggest using the Tourism Satellite Account to help analyse in detail aspects of the demand for goods and services that may be associated with tourism, thus establishing the real interface with the supply of these goods and services, in the reference economy, also describing how this offer interacts with other economic activities.

Under these circumstances, the Tourism Satellite Account will be able to provide the following data:

- macroeconomic aggregates to characterize the volume and economic importance of tourism, such as: gross added value of tourism and gross domestic product directly from tourism, compatible with similar aggregates used for the economy as a whole;
- detailed data on tourism consumption, a

cu agregatele similare utilizate pentru ansamblul economiei;

- date detaliate despre consumul turistic, concept asociat cu activitatea de consumatori a vizitatorilor și o descriere a modalității în care această cerere este satisfăcută de oferta internă și de importuri;
- informații despre cheltuielile turistice, care reprezintă suma plătită pentru achiziționarea de bunuri și servicii de consum, precum și obiecte de valoare, pentru uz personal sau pentru a fi oferite altei persoane în timpul călătoriei turistice;
- conturile de producție a industriilor turistului, detaliate, referitoare la ocuparea forței de muncă, relațiile acestor industrii cu alte activități economice productive și la nivelul formării brute de capital fix;
- comunicări în domeniul economic și informații nemonetare cu privire la turism, cum ar fi: numărul de călătorii, durata sejurului, motivul călătoriei, mijlocul de transport, legătura necesară pentru a preciza caracteristicile variabilelor economice.

Agregatele sunt extrem de utile, deoarece oferă indicatori sintetici (*indicatorii sintetici* sunt mărimi medii calculate din abaterile varianțelor caracteristicii de la nivelul mediu al acesteia), ce identifică dimensiunile pieței turistice. Principalele agregate calculate pot fi comparabile cu alți indicatori macroeconomici referitori la consum și la valoarea adăugată și sunt expuse în tabelul 1.

concept asociat cu consumatori' activitate de vizitatori și o descriere de cum această cerere este satisfăcută de oferta internă și de importuri;

- informații despre cheltuielile turistice, care reprezintă suma plătită pentru achiziționarea de bunuri și servicii de consum, precum și obiecte de valoare, pentru uz personal sau pentru a fi oferite altei persoane în timpul călătoriei turistice;
- conturile de producție a industriilor turistului, detaliate, referitoare la ocuparea forței de muncă, relațiile acestor industrii cu alte activități economice productive și la nivelul formării brute de capital fix;
- comunicări în domeniul economic și informații nemonetare cu privire la turism, cum ar fi: numărul de călătorii, durata sejurului, motivul călătoriei, mijlocul de transport, legătura necesară pentru a preciza caracteristicile variabilelor economice.

Agregatele sunt extrem de utile, deoarece oferă indicatori sintetici (*indicatorii sintetici* sunt mărimi medii calculate din abaterile varianțelor caracteristicii de la nivelul mediu al acesteia), ce identifică dimensiunile pieței turistice. Principalele agregate calculate pot fi comparabile cu alți indicatori macroeconomici referitori la consum și la valoarea adăugată și sunt expuse în tabelul 1.

The main aggregates are shown in table 1.

*Tabelul 1/ Table 1*

Nr. crt.	Agregatele/ Aggregates	Caracteristici/ Features
1	2	3
1.	Cheltuielile turismului intern/ Domestic tourism expenditure	Reprezintă costurile suportate de agenții economici din industria turismului pentru crearea și dezvoltarea bazei tehnico-materiale și de infrastructură a turismului./ It represents the costs incurred by economic agents in the tourism industry for the creation and development of the technical and material infrastructure and base of the tourism.
2.	Consumul turistic intern/ Domestic tourism consumption	Reprezintă ansamblul cheltuielilor făcute de consumatorii-turiști pentru cumpărarea de bunuri și servicii cu motivație turistică./ It represents the total expenditures made by consumers-tourists for the purchase of goods and services with tourist motivation.
3.	Valoarea adăugată brută din industriile conexe turismului/ Gross added value from tourism-related industries	Se obține prin însumarea valorilor adăugate brute totale din industriile conexe turismului, dacă toată gama de servicii și produse este furnizată nerezidenților./ It is obtained by summing the total gross added value from tourism-related industries, if the whole range of services and products is provided to non-residents.

Continuarea tabelului 1/ Continuation table 1

1	2	3
4.	Valoarea adăugată brută directă din turism/ Direct gross value added from tourism	Reprezintă suma părții din valoarea adăugată brută generată de subiecții pieței turistice, care prestează servicii turistice specifice industriei turistice./ It is obtained by summing the total gross added value from tourism-related industries, if the whole range of services and products is provided to non-residents.
5.	Produsul intern brut direct din turism/ Gross domestic product directly from tourism	Este format din valoarea adăugată brută provenită din industriile conexe turismului, la care se adaugă valoarea adăugată brută generată de subiecții pieței turistice și impozitele generale de stat./ It is formed of the gross added value from the tourism-related industries, plus the gross added value generated by the subjects of the tourism market and the general state taxes.

*Sursa: elaborat de autor/ Source: developed by author*

După cum am menționat anterior, analiștii statisticieni măsoară dimensiunile consecințelor economice ale industriei turismului prin evaluări directe, indirecte sau stimulate, în funcție de sursele disponibile de colectare a informațiilor statistice.

Cu toate acestea, în prezent, pentru evaluarea dimensiunilor reale ale circulației turistice și a impactului global al cheltuielilor efectuate de un turist, în timpul călătoriei și sejurului său, statisticile turismului nu se dovedesc încă suficient de cuprinzătoare.

Dacă, în formele turismului organizat, rapoartele statistice ale agențiilor de turism detaliate și ale tur-operatorilor, referitoare la încasările obținute de la participanți la programele derulate, oferă o imagine asupra volumului valoric și asupra componentelor de servicii ale activităților prestate sau intermediare, în cazul turismului neorganizat, parțial și în formele turismului semiorganizat, statisticile turismului nu oferă o imagine concretă: nici în ceea ce privește nivelul cheltuielilor angajate de participanți, nici cu privire la efectul multiplicator al turismului asupra economiei naționale [4].

*De exemplu, pentru efectuarea unei călătorii pe cont propriu la o destinație turistică determinată, turistul respectiv își procură singur biletul de călătorie, fie la transportul terestru, fie la cel aerian sau la cel naval. Astfel, aceste cheltuieli se vor regăsi numai în încasările totale ale societății respective de transport, fără posibilitatea de a măsura impactul acestor cheltuieli asupra realizărilor industriei turismului.*

*În mod similar, costul carburantului consumat într-o călătorie de vacanță cu autoturis-*

As mentioned above, statistical analysts measure the magnitude of the economic consequences of the tourism industry through direct, indirect, or stimulated assessments, depending on the available sources of statistical information.

However, at present, in order to assess the real dimensions of tourism traffic and the overall impact of travel expenses incurred by a tourist during his travel and stay, tourism statistics are not yet sufficiently comprehensive.

If in the forms of organized tourism the statistical reports of the tourism agencies and tour operators regarding the receipts from the participants in the carried out programs, provide a picture of the volume of value and of the services components of the provided or intermediate activities, then in the case of unorganized tourism, partially, and in the forms of semi-organized tourism, tourism statistics do not provide a concrete picture of the level of spending incurred by participants and on the multiplier effect of tourism on the national economy [4].

*For example, to travel on own account at a designated tourism destination, the tourist buys the ticket for travel either on land, air or sea. Thus, these expenditures will be found only in the total receipts of the respective transport company, without the possibility of measuring the impact of these expenditures on the achievements of the tourism industry.*

*Similarly, the cost of fuel consumed on a holiday trip with the passenger's own car will not be found as a distinct position in the Peco station's accounting where it has been fuelled,*

*mul propriu al turistului nu se va regăsi ca o poziție distinctă în contabilitatea stației Peco, unde a avut loc alimentarea, nemaivorbind și de diverse cheltuieli generate de pregătirea călătoriei și de deplasarea propriu-zisă.*

Făcând abstracție de acest exemplu, în metodologia statistică, analiștii statisticieni se declară unanim de acord că turismul exercită un impact puternic asupra țărilor receptoare de turiști.

### **Concluzie**

În momentul actual, activitatea turistică este dificil de măsurat, fie că este vorba despre turismul local, regional, național și, mai ales, cel internațional. Până nu demult, oferta turistică era calculată doar sub forma numărului de paturi existente în unitățile de cazare, iar cererea turistică era considerată ca fiind expresia numărului de înnoptări și de sosiri pentru o destinație/regiune/țară. Acești indicatori sunt utili, însă nu indică întreaga activitate turistică a unei țări. De aceea, în ultimii ani, s-au făcut eforturi în direcția stabilirii unui sistem de colectare a unor date statistice mai complexe pentru a indica mărimea efectelor turismului.

O statistică eficientă are, de asemenea, nevoie de date cu privire la structura cererii și ofertei turistice în dezvoltarea sectorului. În plus, un sistem de informații bine pus la punct stă la baza unui proces de planificare eficient la nivel de țară. Planificarea strategică începe cu un diagnostic ce include date cu privire la piața-țintă, care este calitatea infrastructurii turistice, baza tehnico-materială, unitățile de agrement etc.

În Republica Moldova, dimensiunile industriei turistice sunt încă neclare, datorită faptului că nu există informații statistice relevante. În aceste condiții, relația turismului cu multiplele ramuri ale economiei naționale a determinat autorul să cerceteze acest subiect, pentru a stabili interdependența sa cu alte industrii și pentru a estima ponderea reală a turismului în PIB.

În aceste condiții, dimensiunile economice ale turismului trebuie analizate prin prisma consumului turistic pe care îl efectuează turistul în țara de destinație turistică. Printre aceste servicii, se numără:

- serviciile de cazare, inclusiv cele din mediul privat;
- serviciile de alimentare, inclusiv cele din unitățile de alimentație din afara structurilor de cazare;
- serviciile excursioniste;

*not to mention the various expenses generated by travel preparation and travel itself.*

Making an abstraction from this example, in statistical methodology, statistical analysts unanimously agree that tourism exerts have a strong impact on recipient countries of tourists.

### **Conclusion**

Currently, tourism activity is difficult to be measured, whether it is about local, regional, national or, above all, international tourism. Until recently, the tourism offer was calculated only as the number of beds in the accommodation units and the tourism demand was considered as the expression of overnight stays and arrivals for a destination/ region/ country. These indicators are useful, but do not indicate the entire tourism activity of a country. Therefore, efforts have been made in recent years to set up a system to collect more complex statistical data in order to indicate the magnitude of the effects of tourism.

Efficient statistics also need data on the structure of tourism demand and supply in the sector's development. In addition, a well-established information system is at the heart of an effective planning process at the country level. Strategic planning starts with a diagnosis that includes data on the target market, which is the quality of the tourism infrastructure, the technical-material base, recreational facilities, etc.

In the Republic of Moldova the dimensions of the tourism industry are still unclear, due to the lack of relevant statistical information. Under these circumstances, the relationship of tourism with the multiple branches of the national economy has led the author to investigate this issue, in order to establish its interdependence with other industries and to estimate the real share of tourism in GDP.

Under these circumstances, the economic dimensions of tourism must be analysed in terms of tourism consumption made by the tourist in the country of destination. These include:

- accommodation services, including those in the private environment;
- food services, including those from food units outside accommodation facilities;
- excursion services;
- air transport if operated by a national company, domestic tourism transport, including transport hiring;



- transportul aerian, dacă este operat de către o companie națională, transporturile turistice interne, inclusiv închirierile de transporturi;
- consumul de bunuri și servicii;
- agreementul.

Importanța existenței unor asemenea date și modul de măsurare a acestora sunt incontestabile pentru monitorizarea statistică.

Aceasta evidențiază necesitatea de a face unele modificări în metodologia folosită de către BNS, pentru a deschide calea către posibilitatea introducerii Contului Satelit al Turismului, cu scopul de a obține o imagine economică mult mai fiabilă.

- consumption of goods and services;
- recreation.

The importance of existence of such data and the way they are measured are indisputable for statistical monitoring.

This highlights the need to make some changes to the methodology used by the NBS to pave the way for the introduction of the Tourism Satellite Account in order to achieve a more reliable economic picture.

#### Bibliografie/ Bibliography:

1. FRECHTLING, Douglas. *Exploring the Full Economic Impact of Tourism for Policy Making. Extending the Use of the Tourism Satellite Account through Macroeconomic Analysis Tools*. Spain, Madrid, 2011, p. 21.
2. FRECHTLING, Douglas. *The Tourism Satellite Account: A Primer*, *Annals of Tourism Research*, 2010 v. 37, n. 1, p. 136-153.
3. BOTEZAT, Elena. *Strategii manageriale în turism*. București: Editura Economică, 2003, p. 342, ISBN 973-590-804-2.
4. BURUIANĂ, Gianina. *Ghid de bune practici în turism și hotelărie*. București: Editura Uranus, 2013, p. 264, ISBN 978-973-7765-84-0.
5. NEACȘU, N., BARON, P., GLĂVAN, V., NEACȘU, M. *Geografia și economia turismului*. București: Editura Pro Universitaria, 2011, p.619, ISBN 978-973-129-829-0.
6. PLATON, Nicolae. *Strategia de dezvoltare a turismului „Turism 2020”*. Chișinău: Editura „Elan Poligraf”, 2014, p. 176, ISBN 978-9975-66-434-9.
7. <http://www2.unwto.org/>
8. <https://www.wttc.org/>
9. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/european-statistical-system>

005.1:(316.46+316.45)(478)

## COACHINGUL – CA UN STIL AL SPIRITULUI DE LIDER ȘI O METODĂ DE CREARE A ECHIPELOR EFICIENTE

*Conf. univ. dr. Ludmila BILAȘ, ASEM  
liudmila.bilas@mail.ru  
Drd. Adeeb MASADEH, ASEM*

În acest articol, sunt examinate concepțiile contemporane ale spiritului de lider și lucrul în echipă realizate în cadrul organizațiilor de business. În condițiile unor schimbări dinamice, o mare importanță se acordă avantajelor pe care le au echipele de tip lider. Aplicarea acestora este posibilă în baza coachingului. Cercetările efectuate de autori la un șir de întreprinderi, care funcționează în Republica Moldova, permit tragerea unor concluzii, raportate la posibilitatea și oportunitatea utilizării, aici, a viziunii analizate în articol.

**Cuvinte-cheie:** leadership, teams, changes, teambuilding, leaders' tasks, coaching, coaching work, model de echipă, echipe interfuncționale.

**JEL:** M12.

### Introducere

Succesul oricărei companii depinde de angajații ei, eficacitatea și motivația lor. Cum putem obține rezultate înalte de la angajați? În ce mod să-i interesăm de aceasta? Cu ajutorul căror metode putem menține spiritul de colaborare în echipe, să trecem peste diverse opoziții, pentru atingerea capacității concurențiale a schimbărilor în organizații? Bazându-ne pe înțelegerea importanței și actualității spiritului de lider și formării echipelor în condițiile schimbărilor dinamice ale mediului exterior, vom apela la modelele și metodele de realizare a spiritului de lider, orientat spre eficacitatea echipelor. Cercetătorii susțin că, dacă înainte conducătorii tindeau să obțină rezultate, în primul rând, prin remodelarea propriului stil și dezvoltarea competențelor lor, acum, însă, liderii vor să schimbe comportamentul angajaților lor, ajutându-i să capete aptitudini de colaborare și să excludă relațiile de confruntare [1; 3; 4; 5].

Astfel, renumitul business-consultant S. Șekșnea ne aduce drept exemplu corelația dintre

005.1:(316.46+316.45)(478)

## COACHING AS A LEADERSHIP STYLE AND A METHOD OF BUILDING HIGH PERFORMANCE TEAMS

*Assos. Prof., PhD Ludmila BILAS, ASEM  
liudmila.bilas@mail.ru  
PhD candidate Adeeb MASADEH, ASEM*

The article discusses the current issues of leadership and team performance in business organizations. In conditions of dynamic changes, the actualization of teams' advantages based on leadership is very important. Their implementation becomes possible due to coaching. The study conducted by the authors on a number of companies leads to the conclusion that the analysed approach is not only possible at those companies but also in their interest.

**Key words:** leadership, teams, changes, teambuilding, leaders' tasks, coaching, coaching work, types of teams; cross-functional teams.

**JEL:** M12.

### Introduction

Success of any company depends on its employees, their performance, and motivation. How to achieve the high performance of employees? How to provoke their interest in top results? What steps could maintain the cooperation in teams and overcome the different kind of opposition to the changes that are necessary for the achievement of competitiveness? Given the significance and current necessity of leadership and teambuilding in conceptions of dynamic environment changes, it is important to analyse the models and styles of leadership focused on team efficiency and high performance. According to researchers, whereas previously the top managers sought to achieve the results mainly by transforming their own style and developing their own competencies, now the leaders seek to change the behaviour of their own employees by helping them to acquire the cooperation skills and exclude the confrontation [1; 3; 4; 5].

Thus, the famous business consultant S. Shekshnia refers to the experience of one of the leaders known to him and gives the following correlation of these two components of the

două componente ale procesului de formare a spiritului de lider, bazându-se pe experiența unui conducător bine cunoscut de el. „Eficacitatea mea este determinată de mine, în cel mai bun caz, doar cu 20%, dar restul 80% – de acele persoane, care lucrează în echipă cu mine. În ultimii trei ani, am lucrat foarte mult asupra celor 20% ale mele, dar n-am făcut nimic în ceea ce privește celelalte 80%. A venit timpul să ne focalizăm asupra altor detalii” [5, p.27].

#### **Metodologia de cercetare**

A obține rezultate în business, prin instruirea și dezvoltarea angajaților în procesul lucrului în comun, devine un factor tot mai important, atât pentru angajați, cât și pentru lideri, și a organizației, în general. După părerea noastră, în această privință, trebuie accentuată actualitatea abordării acestui subiect, care condiționează necesitatea de a lua în considerare dezvoltarea și a liderilor, și a angajaților, care fac parte din echipă. Indivizii se perfecționează mult mai repede decât colectivul și aceasta poate constitui un impuls pentru crearea organizațiilor eficiente. În același timp, este de menționat faptul că interacțiunea liderilor cu membrii echipei nu este lineară. Colaborarea lor eficientă este posibilă datorită trecerii de la paradigma fricii angajatului față de conducător, supunerii direcționale, la o nouă paradigmă de încredere, a înțelegerii reciproce, a responsabilității maxime și a implicării maxime în procesul luării deciziilor. O atare abordare poate fi caracterizată drept o „putere ușoară” de influențare sau coaching [7].

Clasicul spiritului de lider contemporan (Peter Drucker) [4] menționa apariția, în sec. XXI, a noii clase de lucrători, pe care el i-a numit Knowledge workers – oameni liberi. Ei nu depind de mijloacele de producție, pentru a crea prețuri, întrucât dispun de cunoștințe și abilități profesionale, pot trece dintr-o organizație în alta, se impun ca niște personalități integre. Drucker considera că pe acești oameni nu-i poți conduce cu ajutorul managementului directiv în limitele unei paradigme de conducere tradițională. Așteptările acestor angajați se rezumă la posibilitatea de a căpăta cunoștințe suplimentare, de a-și dezvolta potențialul de lider, la atenția personală a conducătorului față de ei, la relațiile de colaborare și înțelegere reciprocă. Întrucât, în companiile contemporane, atare angajați devin tot mai mulți și anume ei influențează rezultatele businessului, considerăm că anume coachingul devine o metodă solicitată și eficientă.

leadership process: “My performance, at best, is 20%, determined by me and the remaining 80% is determined by the people who work with me. In the past three years, I have worked very hard on my 20% but I have done nothing with respect to those 80%. It is time to change the focus” [5, p.27].

#### **Research methodology**

The achievement of results in business through employees’ training and development in teamwork becomes an increasingly important factor for the employees themselves, for the leaders, and the company as a whole. In this regard, we should emphasize the current necessity for a comprehensive and systemic approach towards the analysed issue: it is important to take into consideration the development of both leaders and employees in the teams. Individuals are improving much faster than a collective body. This fact could be an impulse to build high performance teams and organizations. At the same time, the relationship between a leader and employees in a team is certainly not a linear one. Their successful and effective cooperation is made possible by the transition from the paradigm of an employee’s fear of the top management, directive submission, towards the new paradigm of trust, mutual understanding, maximum responsibility, and maximum involvement in the decision-making process. This approach can be described as a “soft power” of influence or coaching [7].

The classic author of contemporary leadership, Peter Drucker [4], noted the emergence of a new class of workers in the 21st century, which he called knowledge workers. They do not depend on means of production for creating value because they possess the professional knowledge and skills, can easily move from one company to another, and to see themselves as full-fledge individuals. P. Drucker believed that such people cannot be managed in an autocratic managerial style and within the framework of the traditional management paradigm. Expectations of such employees consist in the expectations of opportunities for acquiring additional knowledge, developing leadership potential, garnering personal attention of a leader, fostering partnership and mutual understanding. Given an increasing number of such employees in modern companies and namely their decisive influence on the overall business results, the coaching, to our mind, becomes an effective and highly sought method of managing people.

### Rezultate și discuții

În ultimele două decenii, coachingul se dezvoltă activ ca o filozofie de conducere și o metodologie, care permite colaborarea eficientă între conducători și angajați. Istoria sportivă a termenului coaching, adică antrenament, pregătirea pentru competiții, este cunoscută de mult timp. Astfel, în Grecia antică, coacherii profesioniști pregăteau sportivii în vederea Jocurilor Olimpice. În a doua jumătate a sec. XX, acest termen din sport a pătruns în domeniul businessului, în societate. Au apărut asemenea noțiuni, precum coachingul CEO (al persoanelor de conducere principală), coachingul conducerii supreme, coache-manager, business-coaching, coachingul personal profesionist. Suplimentar, vom examina rolul coachingului de echipă. Toate aceste denumiri presupun metode utilizate de anumite persoane, pentru a ajuta alte persoane în activitatea lor profesională [2; 5; 6].

În prezent, au apărut multe lucrări cu privire la coaching și s-a formulat o părere comună despre importanța, principiile și perspectivele acestuia. În continuare, vom exemplifica anumite definiții.

Astfel, renumitul expert Myles Downey consideră coachingul o artă de a oferi ajutor, pentru a mări auto-eficacitatea, învățându-i și dezvoltându-i pe alții [2]. Savantul John Whitmore raportează emanciparea angajatului la scopul maximizării eficacității lui [7]. Autorul T. Golvi, de asemenea, consideră că, anume, coachingul permite dezvoltarea potențialului personal, în așa fel, ajutându-l să atingă eficacitatea maximă [6].

Eficacitatea, care poate fi obținută datorită coachingului, condiționează utilizarea acestuia pe scară largă în organizațiile de business. Dar, după părerea noastră, coachingul nu poate servi ca panaceu pentru toate problemele. De asemenea, nu este bine să-l examinăm ca pe un instrument „tehnocratic”, separat de management. Coachingul presupune efectuarea interacțiunii angajaților și a conducătorilor în rezolvarea problemelor de afaceri, în limitele comunicării neformale dominante, bazate pe principiile de tutelare, consultare, instruire și mentorat. Ca o formă de utilizare a lui, poate servi convorbirea, discutarea neformală în dialog a unor probleme și alternative de soluționare a lor. În această privință, vom menționa că mulți specialiști (vezi bibliografia) susțin, pe bună dreptate, în procesul coachingului, sensul componentului de instruire,

### Results and discussions

In the last two decades, coaching is actively developing as a management philosophy and methodology, which allows establishing effective cooperation between the leadership and employees. The history of the term “coaching” comes from sports meaning training or preparation for the competition. In ancient Greece, for example, professional coaches prepared athletes for the Olympic Games. In the second half of the XX century, this sports term penetrated into business and society and as a result, the new concepts have emerged: CEO (chief executive officials) coaching, top management coaching, coach manager, business coaching, and personal carrier coaching. In addition, there is the concept of team coaching that is of our particular interest. All of them are about the methods used by some people in order to provide assistance to other people in their carrier or professional activities [2; 5; 6].

At present, there is a rich literature on coaching. The studies provide practically a common view on its importance, principles, and prospects. We shall focus only on some of the exiting definitions.

For example, the well-known expert, Myles Downey, believes that coaching is the art of facilitating the development, learning, and performance of another [2]. The scholar John Whitmore suggests that coaching is unlocking people’s potential to maximize their own performance [7]. Of similar view is T. Gallwey who thinks that coaching unlocks human’s potential and helps him to maximize his own performance [6].

The high performance that stems from coaching determines the wide application of coaching in business organizations. To our mind, however, coaching cannot be seen as a panacea for all problems or as a mere separate “technocratic” management tool. Coaching involves the interaction of managers and employees in solving business problems within the framework of prevailing informal communication based on the principles of mentoring, counselling, training, and mentoring. Its application largely is done through the conversation, informal dialogue, discussion of questions and alternatives to their solution. In this regard, let us note that many scholars (see the bibliography) rightly value the “training” component in the coaching process. As a result of coaching, there is a mutual enrichment of the knowledge of managers and employees

respectiv, este vorba de o îmbogățire bilaterală de cunoștințe a conducătorilor și angajaților, privind efectuarea cât mai eficientă a lucrului comun, datorită cunoștințelor căpătate, care condiționează colaborarea eficace și unitatea tuturor participanților, pentru a obține un rezultat maximal.

După părerea noastră, este important să se atragă atenția asupra părții conceptuale a problemei. Echipele unite cu efect sinergetic, care condiționează atingerea scopurilor dorite, în mare parte, sunt un rezultat al coachingului. Deci, abordarea constructivă a coachingului reprezintă dezvoltarea și aplicarea acestuia, ca fiind un stil al spiritului de lider. Acest fapt permite analiza-lui ca pe un stil de coaching.

În atare calitate a sa, coachingul va facilita realizarea mult mai deplină a potențialului personal al angajaților.

În continuare, vom remarca niște caracteristici comparative ale stilului tradițional și de coaching, privind spiritul de lider.

that aim at the best implementation of joint work. That goal is achieved because of the jointly acquired knowledge and skills which, in their turn, determine the effective cooperation and cohesion of all participants in order to achieve the best result.

It is important to mention the conceptual aspects of coaching. Cohesive teams with a synergy effect, which determine the achievement of the desired goals, are largely the result of coaching. In this regard, it seems that the positive approach towards coaching consists in its development and application as one of the styles of leadership.

Therefore, we can view it as a coaching style. In such capacity, coaching contributes to unlocking the full personal potential of employees.

Below we provide some comparative characteristics of the traditional and coaching leadership styles.

*Tabelul 1/ Table 1*

**Stilurile spiritului de lider/ Leadership Styles**

<b>Tradițional/Traditional</b>	<b>Coachingul/ Coaching</b>
1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stilul cosubordonator: relații formale, o distanță mare a puterii/ Subordinate style: formal relations, high power distance, <i>posibile urmări comportamentale/ possible behavioral consequences:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- subordonare/ submission</li> <li>- frică/ fear</li> <li>- stres/ stress</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Susținerea din partea conducătorului, relații neformale preponderente/ Leader supporting style, prevalence of informal relations, <i>posibile urmări comportamentale/ possible behavioural consequences:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- responsabilitate personală/ personal responsibility</li> <li>- inițiativă/ initiative</li> <li>- entuziasm/ enthusiasm</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remunerarea externă: stimularea bazată pe nivelurile inferioare de necesități/ External reward: incentives based on lower-order needs, <i>urmări/ consequences:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- să-i intri în voie conducătorului/ please the boss</li> <li>- tensionarea relațiilor interpersonale/ tension in interpersonal relationships</li> <li>- conflicte distructive, confruntare/ negative conflicts, confrontation</li> <li>- construirea mecanismelor de apărare/ building the protective mechanisms</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remunerarea internă (motivarea –necesități supreme)/ Internal reward (motivation – higher-order needs), <i>urmări/ consequences:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>- satisfacerea necesităților clienților/ clients satisfaction needs</li> <li>- conflicte constructive/ positive conflicts</li> <li>- unire/ cohesion</li> <li>- colaborare/ partnership (cooperation)</li> <li>- sinergie/ synergy</li> </ul> </li> </ul>

Continuarea tabelului 1/ Continuation table 1

1	2
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Legătura directă/ Direct communication, <i>domină/ prevalence of</i>:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- indicațiile/ directions</li> <li>- directivele/ instructions</li> <li>- ordinele/ commands</li> <li>- comenzile/ orders</li> </ul> </li> <li>• Legătura inversă/ Feedback:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- încălcarea termenelor/ failure to meet deadlines</li> <li>- calitatea insuficientă/ insufficient quality</li> <li>- lipsa posibilităților noi/ lack of new opportunities</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Legătura directă/ Direct communication, <i>domină/ prevalence of</i>:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- convorbirile, discuțiile în dialog, tutelarea, instruirea, consultarea, instruirea prin exemplul propriu/ discussions, dialog, mentoring, training, conseiling, learning by example</li> <li>- integrarea în proces/ inclusion in the process, <i>urmările/ consequences</i>:</li> </ul> </li> <li>• Legătura inversă/ Feedback:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- o nouă viziune asupra problemelor cunoscute/ new vision of known problems</li> <li>- idei noi, decizii noi de soluționare a problemelor cunoscute/ new ideas, new methods for solving known problems</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Componentele stilului comportamental/ Components of behavior style, <i>persistă/ prevalence of</i>:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- învinuiri/ accusations</li> <li>- observații/ reprimands</li> <li>- sancțiuni/ sanctions</li> <li>- nemulțumiri/ dissatisfaction</li> <li>- iritare/ irritation</li> <li>- atitudine pesimistă/ pessimistic attitude</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Componentele stilului comportamental/ Components of behaviour style, <i>persistă/ prevalence of</i>:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- încurajări/ incentives</li> <li>- susținere/ support</li> <li>- înțelegere/ understanding</li> <li>- optimismul în perceperea viitorului/ optimistic perception of the future</li> <li>- colaborare/ partnership (cooperation)</li> </ul> </li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atitudinea față de schimbări/ Attitude to changes, <i>sunt percepute doar/ are seen only</i>:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- ca o amenințare/ as a threat</li> <li>- atmosfera în grup – suspectă din ambele părți, distructivă/ group atmosphere is mutually suspicious, negative</li> <li>- nivelul de unire de tip-lebădă, rac, știucă/ unity degree: “swan, cancer, and pike”</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atitudinea față de schimbări/ Attitude to changes, <i>sunt percepute doar/ are seen only</i>:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- schimbările ca fiind un pas spre succes/ changes are steps to success</li> <li>- relații de încredere/ trust-based relations</li> <li>- decizii îndrăznețe, riscante/ bold and risky decisions</li> <li>- unirea – toți formăm o echipă/ unity: “we are all one team”</li> </ul> </li> </ul>

**Sursa:** alcătuit de autori în baza surselor [2;3;5; 7]/ **Source:** compiled from the sources [2;3;5;7]

Din comparațiile prezentate mai sus, putem trage concluzii, pe care noi le considerăm importante pentru lideri și echipele lor. Pentru a dezvolta colaborarea și a crea echipe unite cu efect sinergetic, liderul-coacher trebuie să aibă grijă de condițiile care permit angajaților să-și manifeste cele mai bune calități personale și, în această bază, să formeze aptitudini comune, care ar corespunde interacțiunii eficiente de echipă, în procesul atingerii scopului comun.

Ei se raportează la asemenea necesități ale angajaților, precum demonstrarea propriilor capacități, a respectului, a succesului și cu astfel de calități, cum ar fi independența, inițiativa, res-

Based on the above comparison, we can draw important conclusions for leaders and teams. In order to promote cooperation and build a cohesive team with a synergy effect, the coaching leader must take care of the conditions that would allow employees to express their best personal qualities, and on this basis to develop the cooperation skills relevant for the effective teamwork in achieving a common goal.

Those conditions are related to the following workers' needs: self-expression, respect, success as well as the following abilities: independence, initiative, responsibility, sense of risk and purpose, desire for innovation.

ponsabilitatea, simțul riscului, dorința de a-și atinge scopul, tendința spre ceva nou.

Manifestarea lor este posibilă doar datorită influenței firești a managerului asupra angajaților, adică, a spiritului de lider, efectuat în baza coachingului. Dar cele mai importante realizări din lumea de afaceri, care inspiră, după cum consideră mulți cercetători [3; 5; 7], nu sunt doar realizări personale, dar cele ale unei echipe eficiente, care lucrează după regulile de lider și se caracterizează printr-o cultură organizațională aparte, care îi determină pe oameni să facă schimbări.

După părerea noastră, spiritul eficient de lider are legătură cu stilul carismatic, corecțional și etic, în esența sa, al conducătorului. Drept sursă a influenței sale ne pot servi următoarele caracteristici comportamentale și de cultură organizațională – o viziune strategică clară și bine delimitată de toți colaboratorii, educarea liderilor, formarea unui sistem de valori corporative, încrederea – ca un mecanism de influență, crearea atmosferei și a culturii schimbărilor, consolidarea încrederii fiecăruia în propriile puteri și a autorealizării în atingerea scopurilor echipei, mândria pentru echipă, care ar motiva personalul să acționeze cu o intensitate, productivitate și eficacitate sporite.

Analizând importanța realizării potențialului propriu-spiritual, emoțional, mental și fizic, vom menționa că dezvoltarea personală are loc mai rapid, decât cea colectivă. În legătură cu aceasta, formarea unei echipe eficiente unite va fi determinată de capacitatea de dezvoltare și perfecționare a membrilor ei. Înțelepciunea este un adevăr: „Ca să schimbăm lumea, trebuie să ne schimbăm pe noi înșine” [7, p.38]. Specialiștii afirmă că calitățile personale, ce caracterizează dezvoltarea și perfecționarea individului este gândirea deschisă. Acesta este unul dintre cei mai importanți factori ai coachingului de lider. Dezvoltarea gândirii deschise este capacitatea individului de a se vedea nu doar pe sine însuși. Atare tip de gândire aduce rezultate pozitive atât persoanei, cât și echipei, din care face parte acest individ.

Gândirea închisă este orientată doar spre sine. Este important de a sesiza diferența dintre acestea și influența lor asupra dezvoltării personale și a posibilității de a atinge rezultatele dorite. La argumentarea abordării spiritului de lider și crearea echipelor eficiente cu ajutorul coachingului, vom ține cont de concepția de bază – tipul de gândire influențează comportamentul uman în orice moment și în orice situație. Tipul

Their manifestation becomes only possible if there is a stress-free influence of managers on employees, or leadership, which is carried out through coaching. At the same time, the most significant and inspiring achievements in the business world, according to many researchers [3; 5; 7], are not just personal achievements but the achievements of a highly performing team that works in accordance with the leadership rules and a certain organizational culture that sets people up for change.

To our mind, the effective leadership stems from the transformative, charismatic, and ethic style of a leader. The sources of his influence are based on the following elements of behavioural and organizational culture: existence of a clear, shared by all employees' strategic vision and values, the corporate values system, the trust as a mechanism of interaction; education of leaders and creation of a special atmosphere and culture of change. They also include bolstering everyone's' belief in their own strength and self-fulfilment in order to achieve team goals and taking pride for the team that motivates staff to exceed the usual level of intensity, productivity, and performance.

While considering the importance of maximizing the personal potential – spiritual, emotional, mental and physical, we should keep in mind that the personal development is done faster than the collective one. In this regard, the building of an effective cohesive team is determined by the ability for development and improvement of the participants in a team. The true wisdom is the following saying: “To change the world, you must change yourself” [7, p.38]. In this context, experts name an outward mind-set as one of the personal qualities characterizing personal development and perfection. That is one of the most important factors of coaching leadership. The development of outward mind-set is the ability to see beyond oneself. This type of thinking brings positive results to both the individual and the team where that individual is a participant.

An inward mind-set is directed at oneself. It is important to see their difference and the impact on development of an individual and on the possibility of achieving the desired results. In justifying the approaches to leadership and building effective teams through coaching, we shall be guided by the fundamental concept: the mind-set influences the behaviour of a person at any time and in any situation. The mind-set determines

de gândire determină tot ce face și cum colaborează el cu alți angajați într-o organizație sau echipă. Gândirea deschisă facilitează procesul de efectuare a lucrului comun, condus de altcineva. Înțelegerea importanței gândirii deschise și manifestarea ei de către fiecare membru al echipei facilitează crearea echipelor și organizațiilor inovative, autodidacte și gata de colaborare.

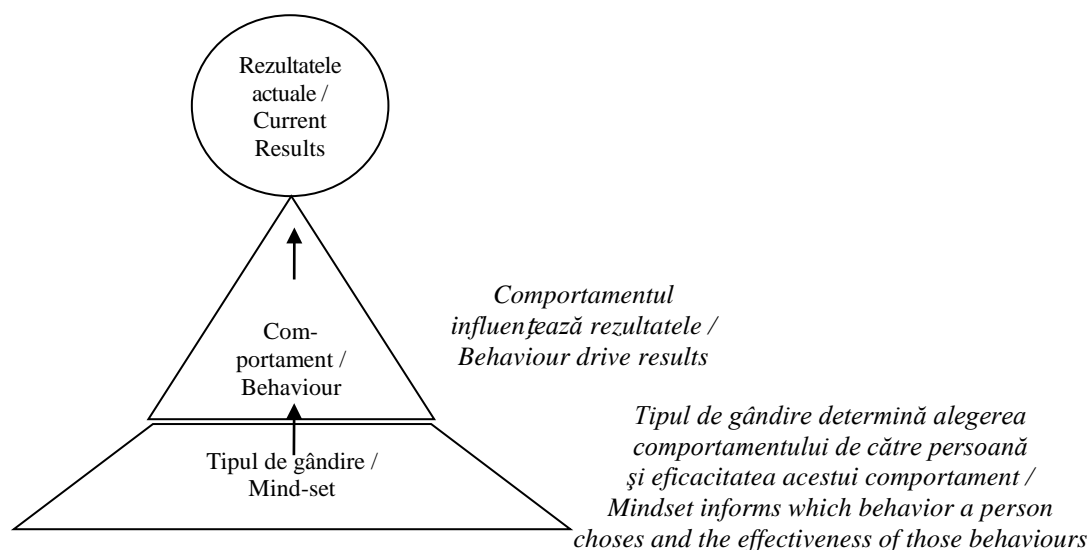
Schimbarea tipului de gândire influențează schimbarea comportamentului și atingerea rezultatelor scontate. Aceasta are loc din cauza schimbării respective a tipului de interacțiune a persoanelor în echipă. Tipul de gândire deschisă va facilita colaborarea, spre deosebire de tipul care, adesea, duce la confruntare și conflicte.

Spiritul de lider bazat pe coaching presupune gândirea deschisă a membrilor echipei. În schemele de mai jos, vom demonstra legătura reciprocă dintre tipurile de gândire, în contextul schimbărilor planificate.

everything that a leader does and how he interacts with other employees in, for example, an organization or team. An outward mind-set contributes to openness in the process of working together, in leading the others. Understanding the importance of an outward mind-set and its manifestation by each participant of the team contributes to the creation of innovative, self-learning, and cooperative teams and organizations.

Changing the mind-set affects the behaviour change and achievement of the desired results. That happens because the type of people's interaction in a team changes accordingly. An outward mind-set will facilitate cooperation whereas an inward mind-set often leads to conflicts and confrontation.

Coaching style of leadership implies an outward mind-set of team members. The diagram below demonstrates the relationship between the mind-set model and types of behaviour in the context of planned changes.



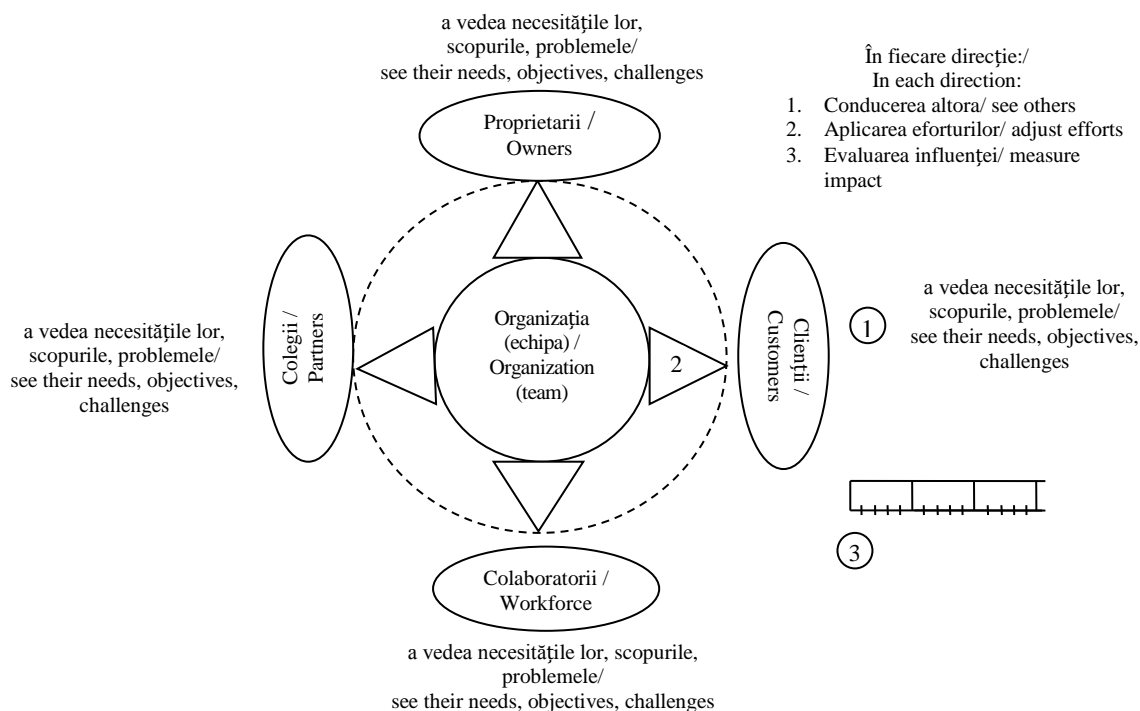
**Figura 1. Modelul tipurilor de gândire / Figure 1. The Mindset Model**

*Sursa: alcătuită de autori în baza sursei [7, p.37] / Source: compiled from the sources [7, p.37]*

În cercetările Institutului Arbinger (SUA), subliniindu-se importanța modelului dat, se menționează că încercările de a face modificări doar în schimbarea comportamentului, fără a schimba tipul de gândire, vor eșua cu o probabilitate mai mare, în comparație cu încercările de a modifica nu doar comportamentul, dar și tipul de gândire. Figura 2 ne demonstrează schema gândirii deschise pentru organizație (echipă).

The research conducted by the Arbinger Institute (USA) demonstrates the substance of the above presented model: the attempts to conduct the changes only on the basis of behavioural changes without mind-set changes are more likely to fail when compared to the attempts to conduct the changes on the basis of behavioural and mind-set changes. The figure 2 shows the organizational (team) outward mind-set model.





**Figura 2. Schema gândirii deschise pentru organizație (echipă) / Figure 2. The Outward Mindset at Work (of a Team)**

*Sursa: alcătuită de autori în baza sursei [7, p.37] / Source: compiled from the sources [7, p.37]*

Bazată pe gândirea deschisă, abordarea-coaching este identică atât la nivel individual, cât și la cel de echipă sau de organizație. Creând, la fiecare dintre aceste niveluri, scheme ale gândirii deschise, pot fi atinse rezultatele planificate sau dorite în procesul schimbării. Echipele construite după principiul gândirii deschise se caracterizează prin faptul că membrii acestora sunt gata să lucreze, ajutându-i pe cei față de care resimt responsabilitate (colegi, proprietari, colaboratori, clienți).

În asemenea echipe, se consolidează relații trainice de afaceri, care se caracterizează prin ajutor reciproc și încredere. Organizația, care este constituită din asemenea echipe și colaboratori, va fi una cu procese reformatate, începând de la misiune, conducere, strategie de dezvoltare a companiei, până la structură și sistemele ei. Problema rezidă în modalitatea de a le aduce la cunoștință echipelor și tuturor membrilor organizației faptul că ei trebuie să fie responsabili, disciplinați, orientați spre un rezultat comun și cum ar trebui să creeze condiții, pentru a deveni colaboratori tot mai utili, care să asigure atingerea scopului scontat. Gândirea închisă, deseori, este cauza eficacității joase a activității oamenilor, a membrilor echipelor din organizații și a inefica-

The outward mind-set coaching approach is identical for an individual, a team, and an organization. Having created at each of these levels an outward mind-set, one can achieve the planned or desired results in the process of change. Teams, which are built on the principle of outward mind-set, are characterized by the fact that the members of such teams are ready to work and help those towards whom they have responsibilities (colleagues, owners, employees, clients).

In such teams, there are reliable business relations based on mutual support and trust. An organization consisting of such teams and employees represents an organization with the reshaped processes that include a mission, a company's strategy as well as its structure and systems. The problem is how to convey to all members of an organization and teams the understanding of importance of being responsible, disciplined, and focused on the overall result people, and how to assist in creating the conditions to become as such, i.e. increasingly valuable employees who ensure the attainment of the goals set. An inward mind-set is often the reason for the low productivity of people and teams in an organization and for the personal inefficiency. An outward mind-set can best influence the high performance of employees

cității personale, în timp ce gândirea deschisă poate influența pozitiv productivitatea și eficiența muncii în cadrul echipelor.

În ce mod are loc dezvoltarea aptitudinilor, care facilitează colaborarea și consolidarea echipelor? Răspunsul la această întrebare îl găsim în stilul relațiilor de coaching. Acest proces se va solda cu succes, dacă va fi bilateral cognitiv și toți participanții vor conștientiza sensul lucrului în comun, al sarcinilor și scopurilor, al comportamentului, rezultatelor, evaluarea rezultatelor și stabilirea remunerării. În așa mod, procesul de instruire (organizare) este determinat de răspunsurile la următoarele întrebări: De ce trebuie efectuat acest lucru? De ce într-un astfel de interval de timp? De ce sunt puse asemenea scopuri, probleme, remunerări? De ce trebuie obținute așa rezultate? Procesul este unul de căpătare a încrederii și, ca urmare, a acțiunii neforțate.

Gândirea tradițională se manifestă în organizarea relațiilor interpersonale, a relațiilor dintre manageri și angajați, după formula: Cum, ce și în ce termene trebuie să fie executat? Într-un asemenea proces de interacțiune, lipsește procesul de instruire bilateral, care condiționează încrederea, motivația și colaborarea. Din această cauză, va surveni neîncrederea și subordonarea, în loc de aptitudinile comune de colaborare.

Odată cu obținerea sensului, deci, a încrederii reciproce, persoanele din echipe (organizații) capătă motivație, demonstrează înțelegere reciprocă, susținere bilaterală, direcționare spre un scop comun. Vom sublinia faptul că, prin elucidarea sensului de a lucra în comun, persoanele dobândesc valori comune (necesități, motivație), principalul motiv al activității lor îl constituie apărarea valorilor, intereselor comune, orice s-ar întâmpla. Adunându-se în jurul lor, se formează o unitate, o colaborare, sunt atinse scopurile dorite. În acest sens, calea spre echipele unite și eficiente este una de încredere, împărtășită de toate valorile (necesități, motivație), prin forme de interacțiune neforțate, ușoare, neformale, cum ar fi coachingul de lider. Acesta este bazat pe dezvoltarea personală, pe realizarea potențialului individual în plan spiritual, emoțional, mental și fizic [9]. Competența-cheie a unei asemenea căi de dezvoltare a colaborării între lider și membrii echipei se manifestă prin alegerea personală sau a realizării individului, ceea ce devine posibil în condițiile interacțiunii socio-responsabile și etice între persoane în organizație sau echipă.

and teams encourage them to cooperate and speed up innovations at an enterprise.

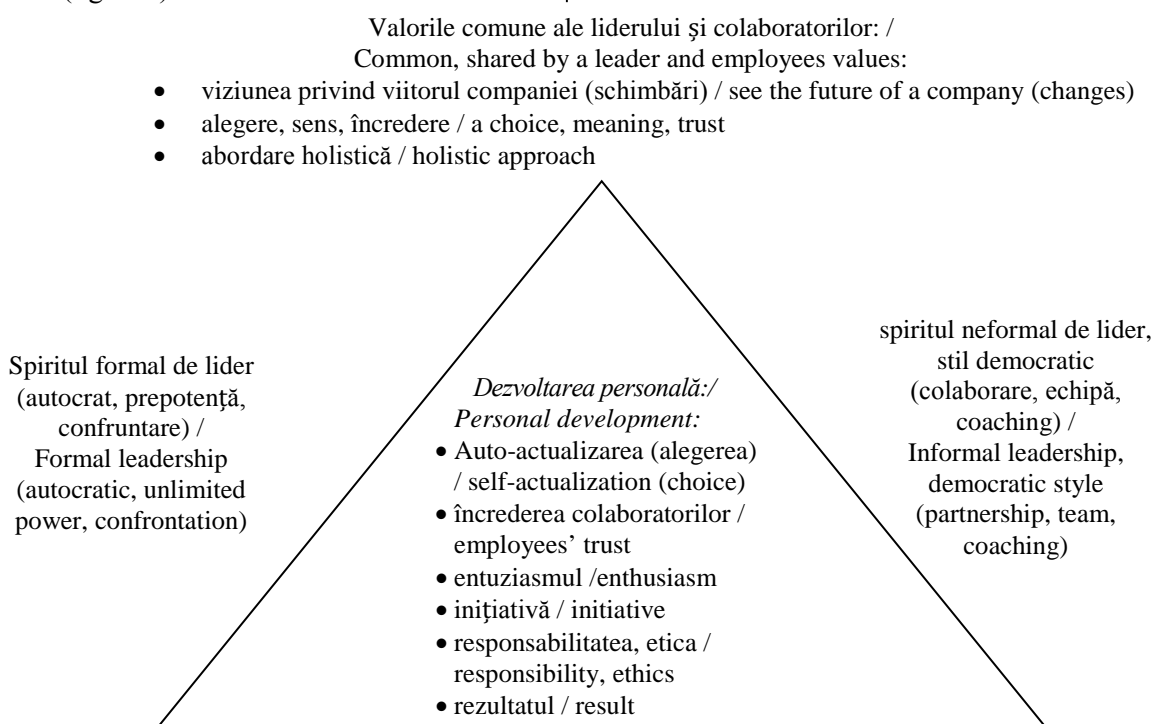
How the cooperation and team-building skills are learned? The coaching leadership style provides an answer to this question. The process is successful if it involves mutual learning and understanding by all participants of the meaning of the joint work, its tasks, goals, behaviour, results, evaluation of results, and rewards. Thus, the learning process (organization) is determined by the answers to the questions: why this work should be done? Why within these deadlines? Why are the goals, objectives and rewards as they are? Why should such results be achieved? The acquisition process is a process of gaining trust and, as a consequence, of non-coercive influence.

Traditional inward mind-set is focused on organizing interactions and relations between employees and managers according to the formula: "How, what, and by what date should the task be completed?" In such interaction, there is no component of mutual learning that brings about trust, motivation, and cooperation. Instead, there are distrust and subordination that do not allow for the development of cooperation skills in that interaction.

When people in an organization (team) understand the meaning of their work and gain mutual trust, they tend to have motivation, show mutual understanding, provide mutual support, and focus on the overall result. We should emphasize that, with understanding the meaning of the joint work, people acquire shared values (needs, motivation) and something special in their activities that they are ready to defend against everything. By being united around those values, teams develop the cohesion and cooperation and achieve the desired goals. In this regard, the path to cohesive and effective teams is the path to trust and values (needs, motivations), which are shared by all. That path is formed by the "soft", non-coercive, trusting, and informal interactions, which are the basis of coaching leadership. It is grounded on personal development, the expression of the spiritual, emotional, mental, and physical intelligences of a human being [9]. The key competence of such development of cooperation between the leader and employees in the team is the choice or self-actualization, which are inherent to the nature of a human being, and their pursuit, which is possible within the socially responsible and ethical interaction of people in the organization or team.

Odată cu trecerea la gândirea deschisă, adică, cu trecerea la paradigma de a alege (auto-actualizarea), de a avea încredere și a colabora, trebuie să dispară gândirea închisă a managerilor și a angajaților – frica, neîncrederea, supunerea. În legătură cu aceasta, comportamentul liderului și al membrilor echipei lui va fi efectuat, ținând cont de valorile comune, bazate pe dezvoltarea personalității și respectarea normelor etice și a criteriilor de responsabilitate socială. În acest caz, stilul dominant va fi cel de lider și de colaborare în echipă, orientat spre valori comune, necesități, motivație-stil democratic. Corelația concepțiilor-cheie analizate o vom demonstra în următoarea schemă (figura 3).

Along with the transition to an outward mind-set, that is, to the paradigm of choice (self-actualization), trust, and cooperation, the inward mind-set of managers and employees such as fear, distrust, and submission should become history. In this regard, the behaviour of a leader and his team members is based on the common shared values, personal development, and respect for the ethical standards and criteria for social responsibility. The prevailing style in such case is a leadership style and teamwork, focused on shared values, needs, and motivation, i.e. a democratic style. The relationship of the key concepts, analysed in this article, is presented in the diagram (figure 3).



**Figura 3. Calea de la confruntare spre colaborare /  
Figure 3. From Confrontation to Partnership**

*Sursa: alcătuită de autori în baza surselor [6; 7] / Source: compiled from the sources [6; 7]*

#### Aspectele practice ale cercetării

Bazându-ne pe studierea teoriei și a experienței reușite în domeniul ce ține de lideri, echipe și coaching, autorii acestui articol au cercetat unele aspecte ale problemei date într-un șir de întreprinderi, care funcționează în Republica Moldova. Acestea sunt Societăți cu Responsabilitate Limitată (SRL) – Interior Pro, Aptolent Plus, Cartnord, Autocurat, Lingotex, Ditex, Sigmatur-Com, Goodyear Service Co, Birovits SA, la fel ca și Floare Carpet, Viorica. Pentru a

#### Practical aspects of the study

Based on theory and successful experience in the field of leadership, teams, and coaching, the authors of this article conducted the study of those issues on a number of enterprises operating in the Republic of Moldova. They included the following private limited companies (Ltd): Interior Pro, Aptolent Plus, Cartnord, Autocurat, Lingotex, Ditex, Sigmatur-Com, Goodyear Service Co, as well as Birovits SA, Floare Carpet, and Viorica. To conduct the study in the form of

efectua cercetările necesare sub formă de chestionar, a fost întreprinsă o anchetă. Eșantionul, privind subiectele coachingului, l-au constituit 153 de persoane. Printre ei – manageri și angajați, care au constituit 10-12% din numărul total de persoane ocupate la fiecare nivel analizat și verigă a sistemului de management.

Pornind de la răspunsurile angajaților la întreprinderile cercetate, coachingul, ca o parte componentă a spiritului de lider, a managementului, și, ca un reper de formare a noilor echipe eficiente, comportă un caracter episodic, fără sistem. Această părere este împărtășită de mai mult de jumătate dintre respondenți (57,6-60,0%). În același timp, o mare parte dintre ei (până la 77,9-80,0%) consideră coachingul o metodă de a stabili relații eficiente de afaceri între manageri și angajați, ceea ce poate facilita realizarea unei activități în comun mult mai eficiente (în %, raportat la numărul din eșantionul comun).

Răspunsurile participanților, care au apreciat pozitiv perspectivele și posibilitățile aplicării coachingului la întreprinderi și răspunsurile privind direcțiile și sarcinile lui, s-au repartizat în felul următor (figura 1):

1. Dezvoltarea calităților de lider și aptitudinilor de colaborare (eficacitatea organizațională) – 74,3%;
2. Clarificarea valorilor personale și concordanța lor cu misiunea și strategia (eficacitatea organizațională) – 73,0%;
3. Soluționarea problemelor concrete la locul de muncă (eficacitate individuală) – 87,7%;
4. Soluționarea problemelor din sfera profesională, în regim de colaborare (eficacitate de echipă) – 86,6%;
5. Crearea unei rezerve de lideri/succesori (eficacitate individuală și organizațională) – 74,1%;
6. Legătura directă și feedback-ul privind specificarea perspectivelor strategice și tactice în întreprindere (eficacitate organizațională) – 78,8%;
7. Legătura directă și feedback-ul în procesul de coaching, pentru a specifica strategia proprie (eficacitate individuală) – 88,5%.

Una dintre direcțiile importante ale coachingului, în realizarea principiilor de echipă în întreprinderile analizate, este crearea echipelor interfuncționale. Această recomandare este condiționată de faptul că cercetările au demonstrat că o mare parte din manageri și angajați, efectuând o sarcină de lucru sau alta, realizează coachingul în bază interfuncțională (figura 4).

survey, we developed questionnaires. The sample on the questions related to coaching included 153 people. Managers and employees amounted to 10-12% of the total number of employed on the each management level in every company selected for the study.

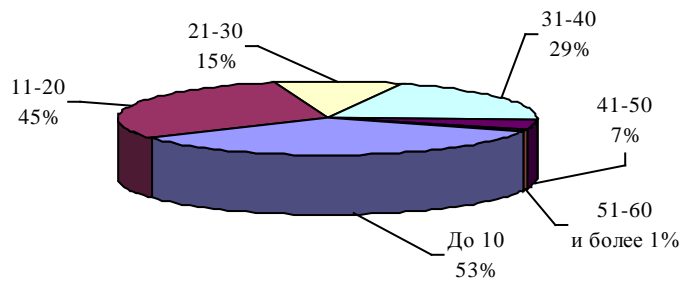
As seen from the employees' answers, coaching, as an element of leadership and management and a driver for the effective teambuilding, is episodic and non-systemic. This is an opinion of more than a half of respondents (57.6-60.0%). At the same time, their significant number (up to 77.9-80.0%) believes that coaching is a way to establish productive business relations between employees and managers, and that, in its turn, can enhance the performance of joint activities (in per cent to the number of the total sample).

The respondents' positive views on the future and perspectives of coaching at enterprises, with regard to the coaching tasks and directions, were divided as follows (figure 1).

1. Development of the leadership cooperation skills and attributes (organizational performance) – 74,3%;
2. Clarification of the personal values and their reconciliation with the mission and strategy (organizational performance) – 73,0%;
3. Solution of specific problems at the work place (individual performance) – 87,7%;
4. Solution of professional problems based on cooperation (team performance) – 86,6%;
5. Creation of leaders'/successors' pool (individual and organizational performance) – 74,1%;
6. Direct communication and feedback on clarifying strategic and tactic possibilities of an enterprise (organizational performance) – 78,8%;
7. Direct communication and feedback during coaching on clarifying personal strategies (individual performance) – 88,5%.

One of the coaching areas for the implementation of team principles at the enterprises surveyed is the creation of cross-functional teams. This recommendation is based on the study's finding that a significant part of managers and employees performing one work assignment or another carries it out on a cross-functional basis (figure 4).

Până la/ Up to 10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60 și mai mult /and up	Total / In total
53	45	15	29	7	1	150



**Figura 4. Greutatea specifică a problemelor ce țin de inovații (în %, raportat la volumul total de timp, legat de efectuarea unei sau altei sarcini de lucru), care se soluționează în bază interfuncțională (în %, raportat la numărul de respondenți) / Figure 4. Percentage of the problems related to innovations (in % of the total amount of time associated with the performance of a particular work assignment), which are solved on a cross-functional basis (in % of the number of respondents)**

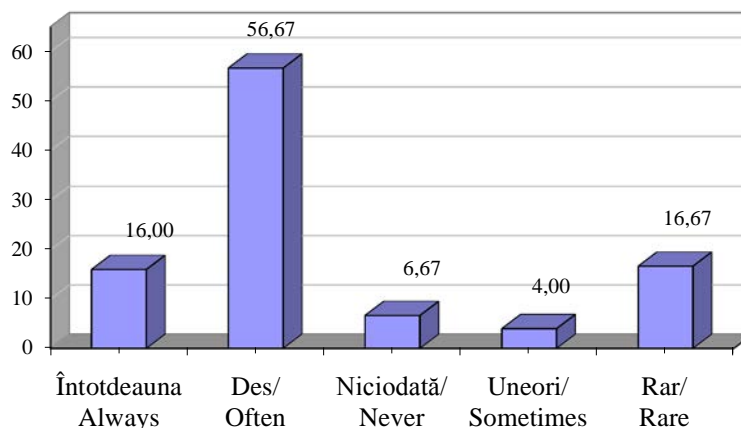
*Sursa: elaborată de autori / Source: elaborated by the author*

Echipele interfuncționale corespund cel mai mult inovațiilor. Unul din cei mai importanți indicatori ai eficienței relațiilor de echipă și a proceselor în organizație, care a fost analizat la întreprinderile cercetate, este comunicarea. După părerea noastră, într-o echipă interfuncțională eficientă, orientată spre inovații, comunicarea ar trebui să corespundă formulei de coaching „câștig-câștig”.

Comunicarea de afaceri, cu colegii și conducătorul în compartimentele întreprinderilor cercetate, este construită, după formula numită, la circa 56,67%.

Cross-functional teams most fully meet the requirements of innovations. One of the most important indicators of the effectiveness of team relations and processes in the organization, which was analysed at the enterprises surveyed, is communication. In our opinion, in an effective cross-functional team focused on innovation, the communication must meet the coaching formula “win-win”.

At the studied enterprises, business communication between colleagues and the head of subdivision, which is built in accordance with such formula, is often at 56.67%.

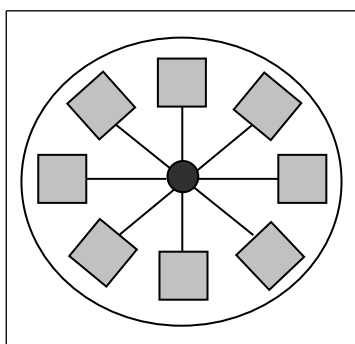


**Figura 5. Comunicarea în interiorul echipei după formula „câștig-câștig” (în %, raportat la numărul de respondenți)/ Figure 5. Internal team communication using the formula "win-win" (in % of the number of respondents)**

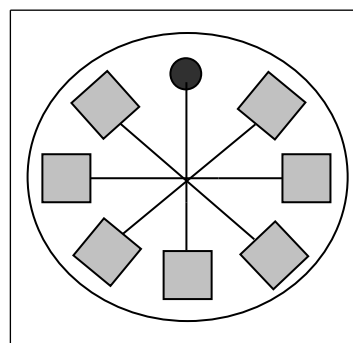
*Sursa: alcătuită de autori în baza sursei [10] / Source: compiled from source [10]*

Vom sublinia că posibilitatea realizării spiritului de lider, cu ajutorul mecanismului de coaching propus, este determinată de condițiile create de lideri la întreprinderile cercetate și de faptul că aproximativ 36,6% dintre respondenți se consideră lideri potențiali. Ei își planifică creșterea carierei și susțin trecerea la echipele cu autogestione și autoinstruire (figura 6).

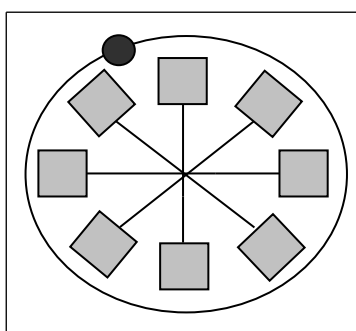
We should emphasize that the possibility of leadership through the proposed coaching mechanism is determined by the prevailing conditions of leadership in the studied enterprises and by the fact that about 36.6% of respondents consider themselves the potential leaders. They plan their further career growth and support the transition to self-governing and learning teams (figure 6).



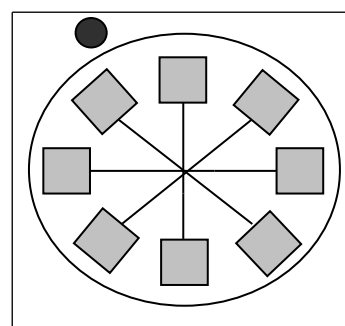
*Echipă începătoare: conducătorul verifică permanent activitatea echipei / Newly-started team: A top manager constantly controls a team's performance*



*Echipă în perioadă de tranziție: conducătorul echipei coordonează activitatea ei / Team in transition: A team manager coordinates its performance*



*Echipă cu experiență: conducătorul echipei urmărește activitatea ei / Experienced team: A team manager simply observe its performance*



*Echipă matură: cu autogestione, care se instruieste în baza coachingului / Mature team: A self-managing, coaching based learning team*

**Figura 6. Modelul dezvoltării echipei / Figure 6. Team's Development Model**

*Sursa: alcătuită de autori în baza sursei [8]/ Source: compiled from source [8]*

### Concluzii

În baza cercetărilor teoretice și practice efectuate, putem trage următoarele concluzii și formula câteva recomandări:

- Realitatea nouă, caracterizată prin schimbările rapide ale condițiilor de criză, condiționează necesitatea de a utiliza, în organizațiile de afaceri, avantajele ce țin de dezvoltarea spiritului de lider și a echipelor.

- Este important a înțelege că spiritul de lider, întotdeauna, presupune interacțiunea între lider și membrii echipei sale. Ei influențează unul asupra altuia și tind să atingă scopuri comune, să obțină rezultate și schimbări reale.

- Una din abordările, care permit creșterea eficacității echipei, acum, este coachingul. Coa-

### Conclusions

Based on the analysed theoretical and practical studies, we suggest the following conclusions:

- The new reality of fast-paced changes and crises call for a need to incorporate the advantages of leadership and teams' development in business organizations.

- It is important to understand that leadership is always about the interactions between a leader and the members of a team. They influence each other and mutually aim to achieve common goals, results, and real changes.

- Coaching is one of the current approaches that helps to enhance the teams' performance and efficiency. Business coaching is deve-

chingul de afaceri se dezvoltă ca o ramură a consultării gestionale. În coachingul care reprezintă parteneriatul și colaborarea coacherului (a consultantului, liderului) și coacherii clientului (colaboratorului) este posibilă o sporire a eficacității celor din urmă, din contul schimbărilor pozitive în comportamentul și motivația lor.

- Cercetările efectuate la un șir de întreprinderi au demonstrat că este necesară utilizarea mai activă a avantajelor organizării de echipă. Avantajele sunt legate, preponderent, de dezvoltarea stilului-coaching de tip lider.

- Deocamdată, la întreprinderile cercetate, nu sunt utilizate programele de coaching. Dar, în același timp, angajații întreprinderilor respective și-au exprimat atitudinea pozitivă și promptitudinea de a utiliza business-coachingul. Coachingul eficient va facilita sporirea eficacității organizației în ansamblu, în particular, pentru a crea echipe interfuncționale, cu implementarea inovațiilor în producție, produselor/serviciilor, de asemenea, care au legătură cu ieșirea pe piețele noi.

Pentru implementarea avantajelor spiritului de lider și a activităților de echipă în organizații, este necesară planificarea și realizarea unor programe de instruire de tip coaching, privind dezvoltarea aptitudinilor respective ale angajaților.

loping under management consultancy. Coaching represents the partnership and cooperation between a coach (consultant, leader) and a coachee (client, employee) that leads to the development and enhancement of the latter's performance thanks to the positive changes in his behaviour and motivation.

- The study conducted among a number of enterprises showed that they need to further incorporate the advantages of teams and teamwork. To a larger degree, those advantages are related to the development of coaching style of a leadership.

- Currently, there are no coaching programs at the studied enterprises. However, their employees viewed positively the possibilities of coaching and expressed willingness to incorporate business coaching. Effective coaching would enhance the performance of an organization as a whole, and specifically, with regard to the cross-functional teambuilding related to the implementation of innovations in production, goods/services, and entries into new markets.

To use the advantages of leadership and teamwork in organizations, it is necessary to plan and implement the coaching training programs in order to develop the appropriate skills of employees.

#### Bibliografie/Bibliography:

1. BURDUS, Eugen. *Tratat de management*. – București: Editura Economică, 2005.
2. ДАУНИ, Майлз. *Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей* / пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2008. – 288 с. ISBN 978-5-98124-238-0.
3. ДАФТ, Р. *Уроки лидерства* / Р.Л. Дафт, при участии П. Лейн / Пер. с англ. А.В. Козлова; под ред. Проф. И.В. Андреевой. М.: ЭКСМО, 2008. – 480 с. ISBN 978-5-499-16025-7.
4. ДРУКЕР, П. *Задачи менеджмента в XX веке*. / Пер. с англ. Издательский дом «Вильямс», Москва, Санкт-Петербург, Киев, 2001. – 255 с.
5. ШЕКШНЯ, С. *Как эффективно управлять свободными людьми: Коучинг* / Станислав Шекшня. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 207 с. ISBN 978-5-9614-5759-9.
6. ГОЛВИ, Т. *Работа как внутренняя игра: раскрытие личного потенциала*. – М.: Альпина Паблишер, 2012.
7. УИТМОР, Дж. *Внутренняя сила лидера: коучинг как метод управления персоналом*. / Дж. Уитмор; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 309 с. ISBN 978-5-9614-4969-3.
8. БОЙЕТТ, Джозеф; БОЙЕТТ, Джимми. *Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления*. / Пер. с англ. – М.: ЗАО, ОЛИМП-Бизнес, 2001. – 325 с.
9. КОВИ, Ст. *Восьмой навык: от эффективности к величию*. / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 345 с.
10. BILAȘ, Liudmila; MASADDEX, Adeeb. *Development of leadership and team performance of an organization's employees based on effective coaching*. Revista științifico-didactică „Economica”, anul XXV, nr.3 (101) septembrie.

(640.43+641)(478)

## ATITUDINEA NOII GENERAȚII DE CONSUMATORI FAȚĂ DE PRODUSELE FAST-FOOD

*Conf. univ. dr. Maria GRIGORAȘ, UASM  
grigoras-maria@mail.ru*

*Primii vânzători de fast-food au fost comercianții ambulante, care își postau cărucioarele cu delicatose la intrarea în fabrici pentru a hrăni muncitorii. Această practică este specifică și astăzi pentru comercianții ambulante turci, care își expun cărucioarele cu „kokoreç”, „manti”, „pilav” și „pide” oriunde în stradă.*

*Scopul cercetării a fost de a determina atitudinea și percepția noii generații de consumatori față de produsele fast-food și de a verifica ipoteza potrivit căreia că studenții și specialiștii în tehnologiile informaționale sunt segmentele cele mai înclinate spre un atare comportament. Pentru executarea acestui demers, s-a realizat un sondaj aleatoriu non-exhaustiv alcătuit din 63 de persoane, iar metoda de culegere a informațiilor a fost prin anchetare. În urma cercetărilor, s-a conchis că piața alimentelor fast-food, în Republica Moldova, este în ascensiune.*

**Cuvinte-cheie:** *alimente fast-food, produse junk-food, jurnal alimentar, aport caloric, avantaj concurențial.*

**JEL:** L66, M11, M31.

### Introducere

Acest consumator se găsește oriunde: 20% dintre salariații din Franța preferă opțiunea fast-food pentru pauzele de prânz [6], 1,3 milioane de kebab-uri vândute zilnic în Marea Britanie de către cele peste 200 mii de restaurante din țară, 3 milioane de kebab-uri și shorme vândute zilnic în Germania de către cele peste 16 mii de restaurante fast-food [7].

Fast-food-ul reprezintă un simbol al independenței în rândul adolescenților. Astfel, perioada adolescentină se caracterizează printr-o evadare de sub controlul zilnic al părinților, inclusiv al tabuurilor alimentare și orientarea spre recreere, ieșiri cu prietenii, detașându-se de controlul zilnic la care sunt supuși.

(640.43+641)(478)

## ATTITUDE OF THE NEW GENERATIONS OF CONSUMERS TOWARDS FAST-FOOD PRODUCTS

*Assoc. Prof., PhD Maria GRIGORAS, SAUM  
grigoras-maria@mail.ru*

*The first fast-food vendors were ambulant merchants who parked their carriages with delicacies at the entrance of the factories to feed the workers. This practice is specific to today's Turkish ambulant merchants who expose their “kokoreç”, “manti”, “pilav” and “pide” carts anywhere in the street.*

*The aim of this research was to determine the attitudes and perceptions of the new generations of consumers towards fast food products and to verify the hypothesis that students and IT specialists are the most predisposed segments to such behaviour. In order to carry out this research, a non-exhaustive random survey of 63 people was conducted and a questionnaire was used as a method of information gathering. The research has concluded that the fast food market in the Republic of Moldova is on the rise due to the emergence of a new type of consumer.*

**Key words:** *fast food products, junk food products, food diary, calorie intake, competitive advantage.*

**JEL:** L66, M11, M31.

### Introduction

This consumer is found everywhere: 20% of French employees prefer fast-food option for lunch breaks [6], 1.3 million kebabs are sold daily in the UK by more than 200 thousand restaurants in the country, 3 million kebabs and shawarmas are sold daily in Germany by over 16,000 fast-food restaurants [7].

Fast-food is a symbol of independence among teenagers. Thus, the teenage period is characterized by an escape from the daily control of parents, including eating taboos and choosing recreation, meeting friends, detaching themselves from the daily control they are subjected to.

However, fast food restaurants attract a variety of consumers by age, gender, marital status, education level.



Totuși, restaurantele fast-food atrag o diversitate de consumatori, după vârstă, sex, stare civilă, nivel de școlarizare.

Toți acești consumatori desconsideră profilul nutrițional al alimentelor consumate și hiperbolizează calitățile organoleptice ale produselor fast-food.

#### **Metode aplicate**

Pentru realizarea anchetei, s-a folosit metoda sondajului aleatoriu non-exhaustiv. Am admis un prag de încredere de 95%, astfel, eșantionul a cuprins 63 de persoane, deci, eroarea va fi de 12,346%. Pentru a verifica ipoteza că cei mai înclinați spre consumul de produse fast-food ar fi persoanele până la vârsta de 25 de ani și specialiștii din domeniul tehnologiilor informaționale, unitatea de sondaj au constituit-o studenții de la Facultatea Calculatoare, Informatică și Microelectronică a Universității Tehnice a Moldovei.

Ulterior, analizele efectuate au fost cantitative și calitative deopotrivă. Printre analizele cantitative, s-a recurs la analiza individuală a întrebărilor, analiza încrucișată și cea a corelației dintre variabile.

O altă tehnică de colectare a informației a fost cea a jurnalului alimentar prin estimare, metodă prin care respondenților li s-a cerut să indice numărul de mese luate în decursul unei zile, tipul și cantitățile de alimente consumate.

Ulterior, s-au analizat discursurile a 10 angajați ai restaurantelor fast-food, atunci când primeau comenzile de la clienți. De asemenea, s-au utilizat și metode calitative de explorare a informațiilor.

#### **Rezultate și discuții**

Din totalul de 63 de persoane chestionate: 80,95% au fost de sex masculin și 19,05% de sex feminin, cu o vârstă medie de circa 21 de ani.

Pentru a elucida cunoașterea problemei abordate de către unitatea de sondaj, respondenții au fost întrebați dacă au auzit de mâncarea fast-food? Astfel, răspunsurile au fost 100% afirmative, denotând faptul că subiectul chestionat cunoaște tema abordată de către operatorul de chestionar.

Pentru delimitarea consumatorilor de non-consumatori, intervievaților li s-a cerut să răspundă la întrebarea: „Consumați produse fast-food?” Astfel, 90,47% din cei chestionați consumă acest tip de produse față de 9,53% care se declară non-consumatori.

Pentru a determina gradul de pătrundere, în consumul tinerei generații de specialiști IT, a

All these consumers disregard the nutritional profile of consumed foods and hyperbolize the organoleptic qualities of fast food products.

#### **Applied methods**

A non-exhaustive random survey method was used to carry out the research. We have admitted a 95% confidence threshold; sample contained 63 people, so, the error would be 12.346%. In order to verify the hypothesis that the most predisposed to the consumption of fast-food products would be the persons up to the age of 25 and the IT specialists, the survey unit was composed of the students who study at the Faculty of Computer Science, Informatics and Microelectronics of the Technical University of Moldova.

Subsequently, the performed analyses were both quantitative and qualitative. Quantitative analyses were: individual question analysis, cross-analysis and correlation between variables.

Another technique for collecting information was that of the consumption diary by estimation, a method by which respondents were asked to indicate the number of meals taken over a day, the type and the amount of the consumed food.

Subsequently, the remarks of 10 employees of fast-food restaurants were analysed while they were receiving orders from customers. Also, qualitative methods of information exploration were used.

#### **Results and discussions**

Of the total of 63 questioned people 80.95% were males and 19.05% females, with an average age of 21 years.

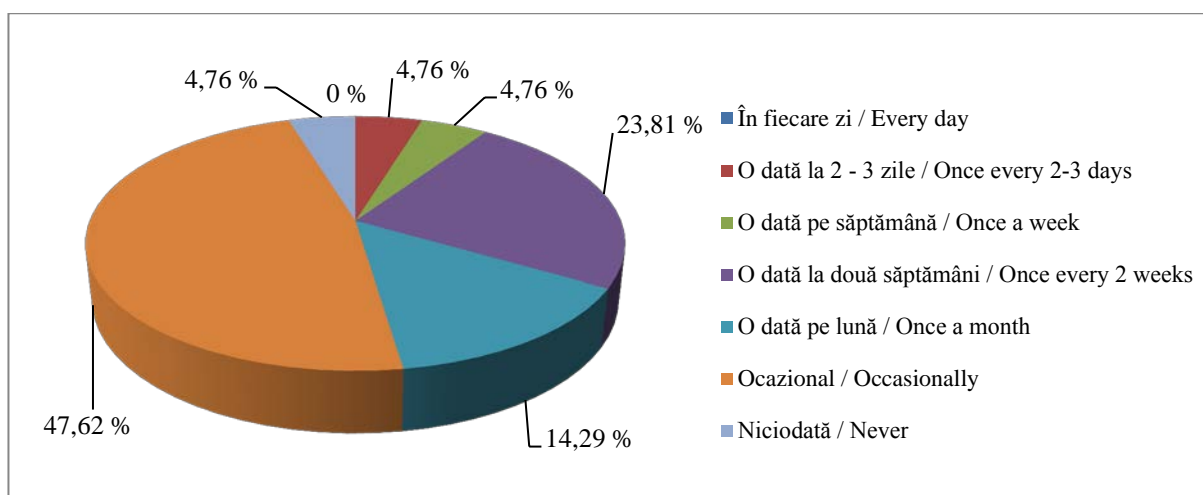
In order to elucidate the matter of the question addressed by the survey unit, the respondents were asked if they had heard about fast food. Thus, the answers were 100% affirmative, indicating that the questioned subject knew the topic asked by the operator.

For the delimitation of consumers from non-consumers, the interviewees were asked to answer the question: “Do you eat fast food products?” Thus, 90.47% of those surveyed consume this type of product compared to 9.53% of those who identify themselves as non-consumers.

To determine the degree of penetration of fast food products into the consumption of the young generation of IT specialists, we wanted to discover the intensity of using these foods by asking “How often do you eat in a fast-food restaurant?” And, to avoid the fact that, in the

produselor fast-food, am avut ca scop determinarea intensității utilizării acestor alimente prin întrebarea „Cât de des luați masa într-un restaurant fast-food?” Iar pentru a evita faptul că, în opinia studenților, restaurantul este o locație de lux, inabordabilă acestui segment de consumatori care, de obicei, au venituri mici, intervievaților li s-a cerut să indice și ce tip de mâncare consumă mai des. Astfel, rezultatele au fost următoarele: 90,47% din subiecții cercetați consumă mai des mâncare gătită acasă, față de 9,53%, care preferă mâncarea fast-food de la colțul străzii sau servită în restaurante. Rezultatele întrebării „Cât de des luați masa într-un restaurant fast-food?” sunt prezentate în figura 1.

students' opinion, a restaurant is a luxury location, inappropriate for this segment of consumers who usually have low incomes, the interviewees were asked to indicate what type of food they consumed more often. Thus, the results were as follows: 90.47% of the investigated subjects consume more often home-cooked food compared to 9.53% preferring fast food at the corner of the street or served in restaurants. The answers to the question “How often do you eat in a fast-food restaurant?” are shown in figure 1.



**Figura 1. Intensitatea consumului produselor fast-food aferentă eșantionului cercetat /**  
**Figure 1. Intensity of fast food products consumption for the researched sample**

*Sursa: rezultatele eșantionului cercetat /*  
*Source: results of the surveyed sample*

Se constată că cea mai mare pondere (47,62%) dintre subiecții intervievați iau masa într-un restaurant fast-food ocazional.

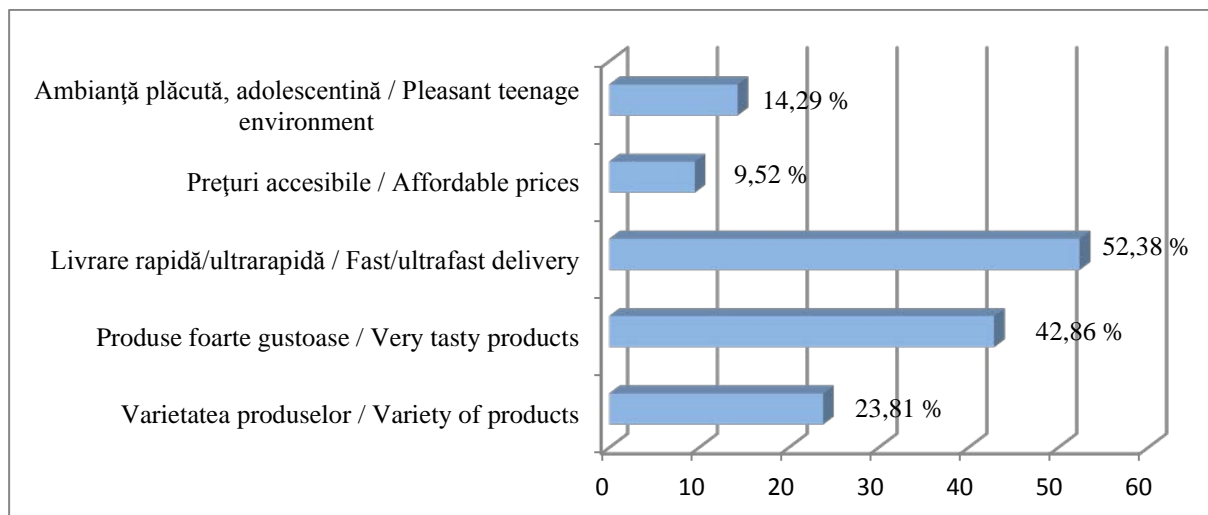
Pentru a determina factorii, care atrag consumatorii într-un restaurant fast-food, subiecților cercetați li s-a cerut să nominalizeze cu cine obișnuiesc să ia masa într-o asemenea locație. Astfel, 76,19% dintre respondenți au nominalizat prietenii, 14,29% iau masa în asemenea restaurante cu familia și 9,52% – singuri.

Pentru a determina motivele ce generează consumul de produse fast-food, intervievații au răspuns la întrebarea: „Care sunt motivele care vă determină să folosiți produsele fast-food?” Răspunsurile sunt reflectate sugestiv în figura 2.

We can see that the largest share (47.62%) of the interviewed subjects has meals in an occasional fast-food restaurant.

In order to determine the factors that attract consumers to a fast-food restaurant, the surveyed subjects were asked to say with whom they used to eat at such places. Thus, 76.19% of the respondents have meals with friends, 14.29% eat with family in such restaurants and 9.52% – alone.

To determine the reasons for the fast food products consumption, the interviewees answered the question: “What are the reasons for using fast food products?” The answers are suggestively reflected in figure 2.



**Figura 2. Ponderea factorilor ce determină consumul de produse fast-food /**  
**Figure 2. Share of factors that determine the consumption of fast food products**

*Sursa: rezultatele eșantionului cercetat/ Source: results of the surveyed sample*

Astfel, pentru 52,38% dintre consumatori, livrarea rapidă și chiar ultrapidă este motivația dominantă ce generează consumul.

Apoi, pe locul doi, se plasează gustul, urmat de varietatea produselor fast-food și de ambianța plăcută și adolescență din aceste locații.

Se constată că prețurile sunt accesibile doar pentru 9,52%, ceea ce rezultă că ele constituie un impediment în sporirea atractivității produselor. Acest fapt impulsionează o studiere la nivel mondial al prețului celui mai popular produs fast-food și, anume, a unui „Big Mac”, în timp de muncă necesari pentru a-l cumpăra. Situația este reflectată în tabelul 1.

Thus, for 52.38% of consumers fast and even ultrafast delivery is the dominant motivation that generates consumption. Then, on second place is the taste, followed by the variety of fast food products and the pleasant and teenage environment of these locations.

We can see that prices are only affordable for 9.52%, which implies that they are an impediment to increasing the attractiveness of the products. This stimulates a worldwide study of the price of the most popular fast-food product, namely a “Big Mac”, in working time required to buy it. The situation is reflected in table 1.

**Tabelul 1/ Table 1**

**Timpii de muncă necesari pentru cumpărarea unui Big Mac în lumea întreagă, în minute /**  
**Working time needed to buy a Big Mac worldwide, in minutes**

Nr. crt. / Order Number	Orașul (Țara) / City (Country)	Timpii necesari / Required time	Nr. crt. / Order Number	Orașul (Țara) / City (Country)	Timpii necesari / Required time
1	2	3	4	5	6
1.	<b>Nairobi</b> (Republica Kenya) / <b>Nairobi</b> (the Republic of Kenya)	173	11.	<b>Roma</b> (Republica Italiană) / <b>Rome</b> (Italian Republic)	18
2.	<b>Ciudad de Mexico</b> (Statele Unite Mexicane) / <b>Ciudad de Mexico</b> (the United States of Mexico)	78	12.	<b>Abu Dhabi</b> (Regatul Arabiei Saudite) / <b>Abu Dhabi</b> (the Kingdom of Saudi Arabia)	17

Continuarea tabelului 1/ Continuation table 1

1	2	3	4	5	6
3.	<b>Cairo</b> (Republica Arabă Egipt) / <b>Cairo</b> (the Arab Republic of Egypt)	62	13.	<b>Amsterdam</b> (Regatul Țărilor de Jos) / <b>Amsterdam</b> (the Kingdom of the Netherlands)	16
4.	<b>New Delhi</b> (Republica India) / <b>New Delhi</b> (the Republic of India)	50	14.	<b>Bruxelles</b> (Regatul Belgiei) / <b>Bruxelles</b> (the Kingdom of Belgium)	16
5.	<b>Sofia</b> (Republica Bulgaria) / <b>Sofia</b> (the Republic of Bulgaria)	40	15.	<b>Paris</b> (Republica Franceză) / <b>Paris</b> (French Republic)	15
6.	<b>Lima</b> (Republica Peru) / <b>Lima</b> (the Republic of Peru)	38	16.	<b>Berlin</b> (Republica Federală Germania) / <b>Berlin</b> (the Federal Republic of Germany)	13
7.	<b>Buenos Aires</b> (Republica Argentina) / <b>Buenos Aires</b> (Argentine Republic)	29	17.	<b>Londra</b> (Regatul Unit al Marii Britanii și Irlande de Nord) / <b>London</b> (the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland)	12
8.	<b>Atena</b> (Republica Elenă) / <b>Athens</b> (Hellenic Republic)	26	18.	<b>New York</b> (Statele Unite ale Americii) / <b>New York</b> (the United States of America)	11
9.	<b>Lisabona</b> (Republica Portugheză) / <b>Lisbon</b> (Portuguese Republic)	22	19.	<b>Tokyo</b> (Japonia) / <b>Tokyo</b> (Japan)	10
10.	<b>Moscova</b> (Federația Rusă) / <b>Moscow</b> (the Russian Federation)	20	20.	<b>Hong Kong</b> (Republica Populară Chineză) / <b>Hong Kong</b> (the People's Republic of China)	9

*Sursa: alcătuit de autor în baza sursei [8]/ Source: compiled from source [8]*

Se poate conchide că cel mai scump Big Mac este în Republica Kenya, iar cel mai ieftin în Hong Kong.

În acest scop, am determinat prețul unui Big Mac în Republica Moldova în timp de muncă necesari pentru anii 2015 și 2018. În anul 2015, salariul mediu lunar pe economie a fost de 4500 lei, iar prețul unui Big Mac a fost de 40 lei. Deci,  $40 \text{ lei} \div (4500 \text{ lei/lună} \div 30 \text{ zile} \div 8 \text{ ore/zi} \div 60 \text{ minute/oră}) = 128$  de minute. Iar pentru anul 2018 (salariul mediu lunar per economie 5600 lei, iar prețul unui Big Mac este de 43 lei), un Big Mac costă 110 minute și 35 de secunde [7, 10].

Totuși, dacă analizăm jurnalele zilnice de consum ale respondenților, care au indicat că preferă mâncarea gătită acasă, vom demonstra, după un model ales ad-hoc, costul unui prânz care oferă același grad de sațietate ca și cel al unui Big Mac și al unei băuturi răcoritoare.

We can conclude that the most expensive Big Mac is in the Republic of Kenya, and the cheapest one is in Hong Kong.

We determined the price of a Big Mac in the Republic of Moldova in the necessary working time for the years 2015 and 2018. In 2015, the average monthly salary in economy was MDL 4500, and the price of a Big Mac was MDL 40. So,  $MDL 40 \div (MDL 4500 / \text{month} \div 30 \text{ days} \div 8 \text{ hours} / \text{day} \div 60 \text{ minutes} / \text{hour}) = 128$  minutes. And for the year 2018 (average monthly salary in economy is MDL 5600, and the price of a Big Mac is MDL 43), a Big Mac costs 110 minutes and 35 seconds [7, 10].

However, if we examine the daily consumption diary of the respondents who have indicated they prefer home-cooked food, we will show by an ad-hoc model, the cost of a lunch offering the same satiety degree as a Big Mac and a refreshing drink.

Tabelul 2/ Table 2

Avantaje/preț ale prânzului bazat pe alimente fast-food și ale celui bazat pe alimente sănătoase /  
Advantages/pricing of lunch based on fast food products and of lunch based  
on healthy food products

Prânzul bazat pe alimente fast-food / Lunch based on fast food products	Aportul caloric, calorii / Calorie intake, calories	Prețul de referință, MD / Reference price, MD	Costul prânzului bazat pe alimente fast-food / Cost of lunch based on fast food products
Un Big Mac / A Big Mac	509	43	43
O băutură carbogazoasă / A carbonated drink	158,15	18	18
<b>Total / Total</b>	<b>667,15</b>	<b>X</b>	<b>61</b>
Prânzul bazat pe alimente gătite acasă/sănătoase / Lunch based on home cooked / healthy food	Aportul caloric, calorii / Calorie intake, calories	Prețul de referință, lei/kg / Reference price, lei/ kg	Costul prânzului bazat pe alimente gătite acasă/sănătoase, lei / Cost of the lunch based on home cooked/healthy food
150 g somon / 150 g of salmon	190	360	54
25 g unt „Crestianscoe” JLC / 25 g butter „Crestianscoe” JLC	165,25	100	2,5
300 g legume (roșii) / 300 g vegetables (tomatoes)	54	40	12
50 g brânză de vaci / 50 g de cow cheese	100,5	50	2,5
40 g pâine / 40 g of bread	106,4	13	0,52
100 g de fructe proaspete (mere) / 100 g de fresh fruit (apples)	51	21	2,1
<b>Total / Total</b>	<b>667,15</b>	<b>X</b>	<b>73,62</b>

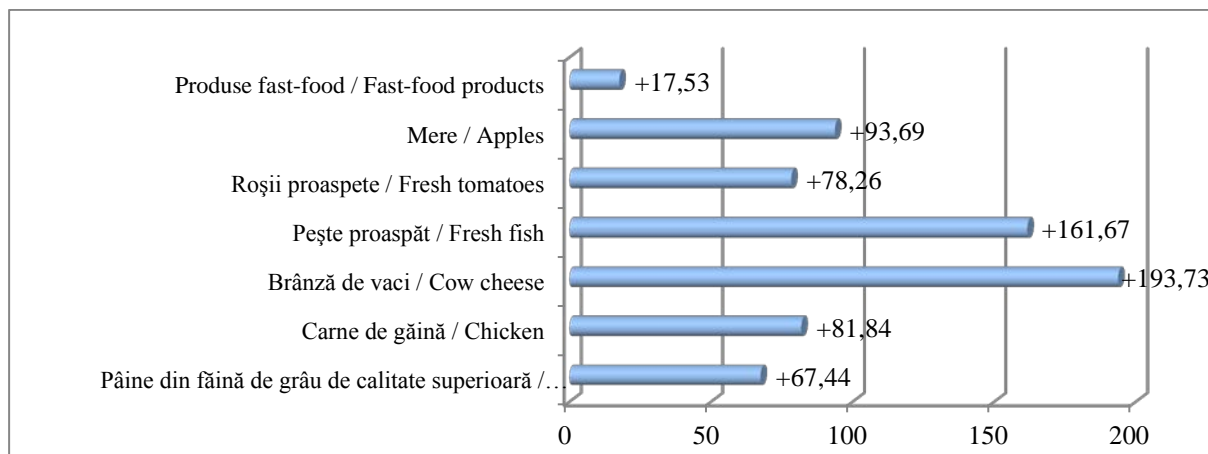
*Sursa: jurnalul alimentar al subiecților chestionați și [4] / Source: consumption diary of the surveyed subjects and [4]*

Se constată că costul unui prânz bazat pe alimente gătite acasă este mai costisitor în comparație cu cel servit într-un restaurant fast-food cu 20,69%, apoi, acesta mai necesită și un consum de timp, care îl face neatractiv pentru individul aflat în criză de timp.

De asemenea, se poate menționa că prețurile alimentelor sănătoase cresc într-un ritm mai rapid, în comparație cu produsele junk-food, care rămân ieftine, accesibile consumatorului.

We can see that the lunch based on home-cooked food is more expensive by 20.69% than the lunch in a fast-food restaurant, at the same it is also time consuming that makes it unattractive to the individual who is short of time.

It is also worth mentioning that healthy food prices are rising at a faster rate than junk-food prices, which remain cheap and affordable to the consumer.



**Figura 3 . Ritmul mediu de creștere al prețurilor produselor alimentare în perioada 2001-2010 / Figure 3. Average growth rate of food prices over the period 2001-2010**

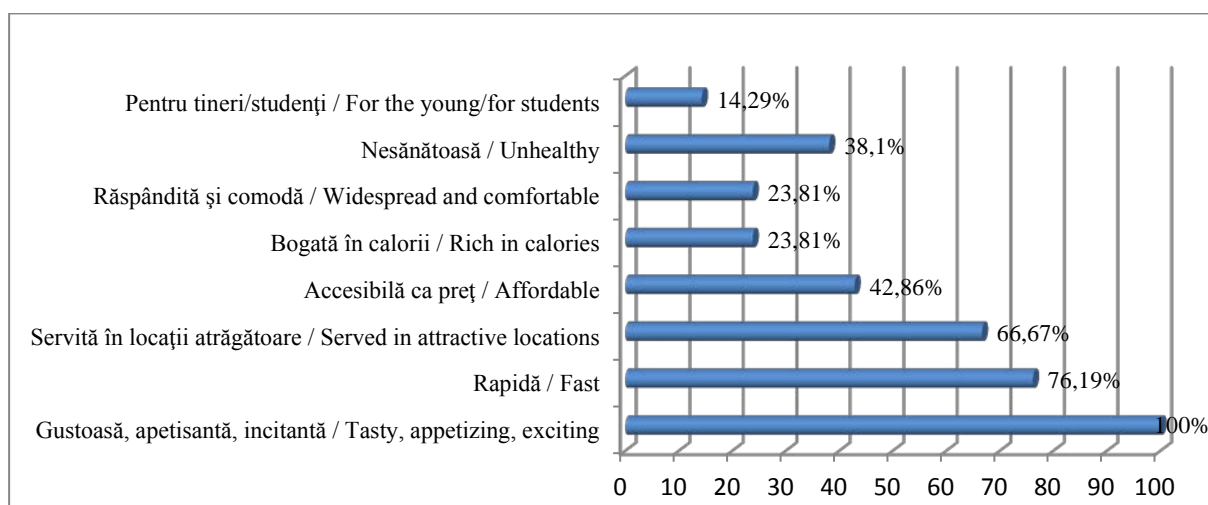
*Sursa: calculele autorului în baza [1] / Source: Author's calculations based on [1]*

Totuși, la întrebarea „Cât ați plătit ultima oară pentru o masă la un restaurant fast-food?”, suma medie a fost de 95,71 lei. Această sumă depășește costul unui prânz bazat pe alimente sănătoase, ceea ce denotă faptul că consumatorul mai dispune de un avantaj atunci când mizează pe alimentele fast-food, și anume, rapiditatea pregătirii și satisfacerea momentană a nevoii de hrană. Graba consumului este menționată și în întrebarea: „Cât timp petreceți, de obicei, într-un restaurant fast-food?”, astfel, 66,67% au specificat că: sub o oră, iar 28,57% între o oră și 2 ore, restul iau produsele la pachet.

La întrebarea: „Menționați 5 cuvinte ce caracterizează mâncarea fast-food!”, respondenții au indicat:

However, the question “How much did you pay for a meal at a fast-food restaurant last time?” was answered that the average amount was MDL 95,71. This amount exceeds the cost of a healthy food lunch, which shows that the consumer has another advantage when relying on fast food, and namely, the speed of preparation and the immediate satisfaction of the need for food. The rush of consumption is also mentioned in the question: “How much time do you usually spend in a fast-food restaurant?” So 66, 67% mentioned less than one hour and 28,57% between one hour and 2 hours, the others buy the take away products.

The respondents answered the question: “Mention 5 words that characterize fast food!” in the following way:



**Figura 4. Ponderea caracteristicilor aferente mâncării fast-food/ Figure 4. Share of characteristics related to fast food**

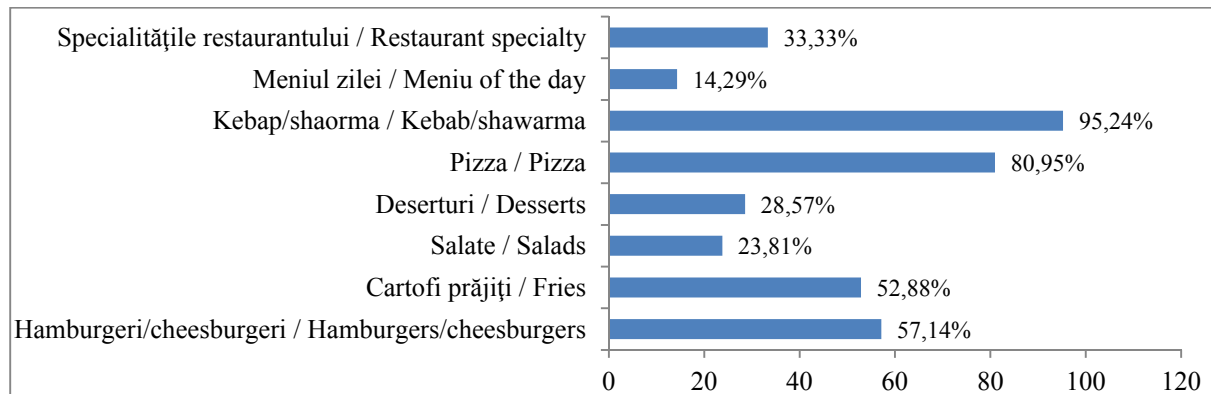
*Sursa: rezultatele eșantionului cercetat/ Source: results of the surveyed sample*

Din figura de mai sus, se conchide că toți respondenții au nominalizat că mâncarea fast-food este gustoasă, apetisantă și, datorită mirosurilor ce le emană, este și incitantă. Astfel, este prezent contrastul dinamic, acea gamă largă de senzații, pe care o oferă un singur aliment, ca exemplu, pe lângă un gust aromat și foarte plăcut, un înveliș crocant, care acoperă un miez moale, iar pentru creierul uman, această combinație poate reprezenta ceva nou, ce trebuie explorat. Iar mirosul incită salivarea, care cu cât este mai mare, cu atât gustul alimentului este mai intens pentru papilele gustative.

Un alt motiv, ce contribuie la opțiunea pentru alimentele de tip fast-food, este rapiditatea cu care se execută comanda. Tergiversarea comenzii face consumatorul nervos, de aceea, operatorii care o preiau anunță și timpul de așteptare. Astfel, consumatorul explorează locația. Cu cât aceasta e mai atrăgătoare, cu atât clientul nu realizează trecerea timpului.

La întrebarea: „Considerați că produsele fast-food duc la obezitate?”, 3/4 dintre respondenți au răspuns afirmativ. Totuși, deși consumatorii cred că aceste produse sunt nesănătoase, ei le folosesc în consum datorită factorilor sus-menționați.

La întrebarea: „Ce tipuri de produse fast-food obișnuieți să consumați?”, răspunsurile sunt prezentate în figura de mai jos:



**Figura 5. Ponderea pătrunderii în consum a produselor fast-food/**

**Figure 5. Share of fast food penetration in the consumption**

*Sursa: rezultatele eșantionului cercetat/ Source: results of the surveyed sample*

Astfel, cele mai solicitate produse de către consumatori sunt: kebab-ul și shaorma, apoi pizza și, pe locul III, figurează hamburgerii, cheesburgerii etc.

Pornind de la din motivele ce incită consumul de fast-food, am rugat respondenții să

The above figure shows that all the respondents have mentioned that fast-food is tasty, appetizing, and, because of the scent that it emanates, it is also exciting. Thus, we can see the dynamic contrast, that wide range of sensations offered by a single food, beside a tasteful and very pleasant taste it has, a crisp coating covering, a soft core, and for the human brain this combination is something new to explore. And the smell incites salivation; the stronger is the smell the more intense is the taste of the food for the taste buds.

Another reason that contributes to favouring fast-food is the speed with which the order is executed. Delaying the order makes the consumer nervous, that's why the operators who take the order also announce the waiting time. Meanwhile the consumer explores the location. The more attractive it is, the more the customer does not perceive the time.

Three quarters of respondents answered affirmatively the question: "Do you think that fast food products lead to obesity?" However, although consumers believe these products are unhealthy, they use them for consumption due to the above-mentioned factors.

The answers to the question: "What kind of fast-food products do you eat?" are shown in the figure below:

Thus, the most demanded products by consumers are: kebab and shawarma, then comes pizza and the third place is for the hamburger, cheeseburger, etc.

For the reasons that incite fast food consumption, we asked the respondents to mention

menționeze care restaurant specific acestei industrii are mâncarea cea mai bună, care are cele mai accesibile prețuri, care se găsește în proximitatea domiciliului și care are cea mai rapidă servire. Rezultatele sunt exprimate în tabelul 3.

which restaurant, specific to this industry, has the best food, which restaurant has the most affordable prices, which restaurant is in the immediate neighbourhood to home and has the fastest serving. The results are expressed in the table 3.

Tabelul 3/ Table 3

Ierarhia restaurantelor fast-food / Hierarchy of fast food restaurants

Set de afirmații / Set of statements	Ierarhia restaurantelor fast-food / The hierarchy of fast food restaurants		
	Locul I / I Place	Locul II / II Place	Locul III / III Place
Are mâncarea cea mai bună / Has the best food	KFC	Twistter Kebap	Andy's Pizza
Are cele mai accesibile prețuri / Has the most affordable prices	Star Kebab	McDonald's	La Plăcinte
Se găsește cel mai aproape de casă / Is the closest to the house	Andy's Pizza/ Star Kebab	-	-
Are cea mai rapidă servire / Has the fastest serving	KFC	Star Kebab	Mc Donald's

Sursa: rezultatele eșantionului cercetat / Source: results of the surveyed sample

Lider la capitolele: mâncarea cea mai bună și cea mai rapidă servire este restaurantul „KFC”. Din punct de vedere al răspândirii locațiilor, pe primul loc, se situează două restaurante: „Andy's Pizza” și „Star Kebab”, iar la capitolul accesibilitatea prețurilor, întâietatea îi revine „Star Kebab”-ului.

The leader for the statements – the best food and the fastest serving – is the “KFC” restaurant. In terms of location accessibility, there are two restaurants: “Andy's Pizza” and “Star Kebab”, and in terms of price accessibility, “Star Kebab” is the first.

Așa cum 47,62% dintre consumatori servesc masa într-un restaurant fast-food doar ocazional, important a devenit faptul cunoașterii motivelor ce retardează pătrunderea în consum a acestor produse. Pornind de la acest fapt, subiecții cercetați au răspuns la întrebarea: „Ce nu vă place la un restaurant fast-food?” Rezultatele sunt elucidate în figura 6.

As 47,62% of consumers serve meals in a fast-food restaurant only occasionally, it has become important to know the reasons that hinder the penetration of these products into consumption. That's why the investigated subjects answered the question: “What do you dislike in a fast-food restaurant?” The results are outlined in figure 6.

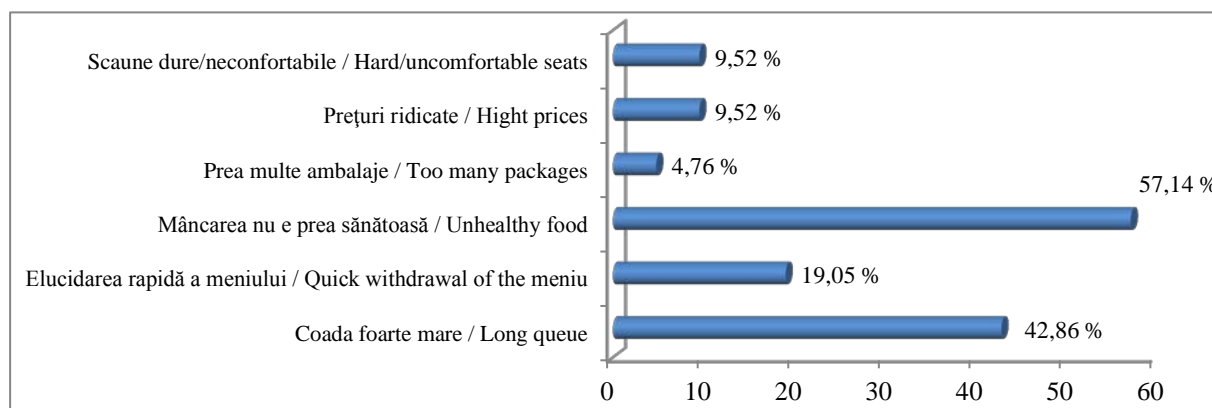


Figura 6. Pondere factorilor ce caracterizează retardul pătrunderii în consum a produselor fast-food / Figure 6. Share of the factors that characterize the delay of fast food products penetration in the consumption

Sursa: rezultatele eșantionului cercetat / Source: results of the surveyed sample



Se conchide că principalul motiv, ce-i face pe subiecții cercetați să fie reticenți în consumul produselor fast-food este faptul că acest tip de mâncare nu este prea sănătos, apoi, pe locul II se plasează timpul de așteptare stând la coadă (trebuie remarcat că cea mai mare pondere a subiecților cercetați sunt consumatori ocazionali de produse fast-food. Tocmai ocaziile generează cozile: sărbătorile naționale, sărbătorile tradiționale etc.), iar pe locul III – elucidarea rapidă a meniului de către angajați.

Pentru a elucidă și efectele subliminale în luarea deciziei de cumpărare, inclusiv aportul publicității, intervievaților li s-a cerut să indice cât de importante sunt în luarea deciziei de cumpărare ofertele promoționale realizate de restaurantele fast-food, pe o scală cu 5 niveluri (de la foarte important până la foarte puțin important). În acest scop, s-a folosit diferențiala semantică. Astfel, scorul global obținut a fost de 2,5 clasat între nivelurile puțin important și nici-nici.

La întrebarea: „Care este culoarea ce se asociază cu mâncarea fast-food?”, 52,38% au menționat galbenul, 38,09% – roșul și 9,52% – verdele. Cercetătorii din domeniu susțin că pentru a stimula apetitul și a atrage consumatorii, restaurantele fast-food folosesc cel mai des două culori: galben și roșu. Trucul se bazează pe „teoria muștarului și a ketchup-ului” trezind dorința inconștientă de a intra pentru a face consumație.

De altfel, s-au analizat și discursurile a 10 angajați de la 10 restaurante fast-food diferite. Astfel, s-au desprins două fraze, pe care le putem cataloga ca fraze ce au ca scop sporirea consumației, și anume: după ce consumatorul face comanda, angajatul ce o preia va întreba: „Alteceva?” și a doua frază „Doriți și cartofi la burger?”, în loc de „Nu doriți și cartofi la burger?”. Deci, se evită formulările negative pentru că acestea necesită mai mult timp de procesare de către creierul uman. Putem conchide că asemenea formulări ale frazelor reprezintă un truc de persuasiune și influențare.

La întrebarea: „Ce vârstă a individului se asociază cel mai bine cu mâncarea fast-food?”, s-a obținut o medie aritmetică ponderată, calculată pe intervale neegale, de circa 20 de ani.

Iar la întrebarea „Ce profesie/ocupație se asociază cel mai bine cu mâncarea fast-food?”, subiecții cercetați au ierarhizat: 61,0% consideră că șoferii, 19,05% studenții și 19,05% – lucrătorii de birou și programatorii. Folosind metoda

We can see that the main reason why the investigated subjects are reluctant to eat fast food products is that this type of food is not very healthy, then the waiting time stays in the second place (it should be noted that the largest share of the surveyed subjects are casual consumers of fast food products. The celebrations are those that generate queues: national holidays, traditional holidays, etc.), and on the third place – the quick withdrawal of the menu by the employees.

In order to elucidate the undermining effects in taking purchasing decisions, including advertising, the interviewees were asked to indicate how important the buying offers made by fast food restaurants are using a 5-level scale (from very important to very little important). For this purpose, consumer estimations rating have been used. Thus, the overall score was 2.5 ranked between the less important levels and neither...nor.

When asked: “What colour do you associate with fast food?” 52,38% mentioned yellow, 38,09% – red and 9,52% – green. The researchers in this field claim that in order to stimulate appetite and attract consumers, fast-food restaurants often use two colours: yellow and red. The trick is based on the “mustard and ketchup theory” awakening the unconscious desire to come in and eat.

At the same time, the remarks of 10 employees from 10 different fast food restaurants were also analysed. Thus, two phrases have been separated, which we can categorize as phrases aimed at increasing consumption, namely: after the consumer orders, the employee that takes the order asks: “Anything else?” And the second sentence ““Would you like some potatoes to the burger?” instead of “Wouldn’t you like some potatoes to the burger?” So, negative formulations are avoided because they are longer processed by the human brain. We can conclude that such formulations are a trick of persuasion and influence.

To the question: “What is the age of the individual best associated with fast food?” we obtained a weighted arithmetic mean, calculated at unpredictable intervals of 20 years.

When asked “What profession / occupation best associates with fast food?” the investigated subjects built up a hierarchy: 61,0% consider that these are drivers, 19,05% – students and 19,05% – office workers and programmers. Using the “caeteris paribus” method (thus, epidemiologists

„caeteris paribus”, (metodă prin care se mențin constante toate variabilele unei situații, cu excepția variabilei ale cărei influențe se dorește a fi studiate), putem determina capacitatea potențială a pieței alimentelor fast-food, și anume:

for example may such to control independent variables as factors that may influence dependent variables the outcomes or effects of interest), we can determine the potential capacity of the fast food market, namely:

Tabelul 4/ Table 4

**Determinarea capacității potențiale a pieței alimentelor fast-food după metoda „caeteris paribus” / Determination of the potential capacity of fast food market according to the „caeteris paribus” method**

Componența pieței-țintă a alimentelor fast-food / The composition of the target fast food market	Numărul de persoane / Number of people	Ponderea ocupațiilor în piața alimentelor fast-food, % / The share of occupations in the fast food market, %	Capacitatea potențială a pieței alimentelor fast-food, persoane / The potential capacity of the fast food market, people
Numărul de șoferi după Registrul de Stat al Conducătorilor de vehicule la 01.01.2018 / Number of drivers according to the State Register of Vehicle Drivers on 01.01.2018	972553	61	593258
Numărul de studenți din anul 2017-2018 / Number of students in 2017-2018	65543	19,05	12486
Numărul de lucrători din sectorul informal / Number of IT workers	179918	19,05	34275
<b>Total / Total</b>	<b>1218014</b>	<b>X</b>	<b>640019</b>

*Sursa: calculele autorului în baza [3], [2], [5] și al rezultatelor cercetării /*

*Source: the author's calculations based on [3], [2], [5], and the research results*

Astfel, putem conchide că piața alimentelor fast-food reprezintă 40,18% din numărul total de persoane cuprinse între vârsta de 18 ani până la 45 de ani (1 592 975 de persoane).

#### Concluzii

Piața alimentelor fast-food, în Republica Moldova, este în ascensiune, datorită unei politici de marketing integrat. Printre cauzele creșterii atractivității fast-food-ului sunt:

- produsele sunt accesibile ca preț în comparație cu alimentele sănătoase;
- se menține o constanță a prețurilor, ceea ce fidelizează consumatorii și sporește credibilitatea în declarațiile de misiune ale acestei industrii;
- rapiditatea servirii;
- crearea efectelor senzoriale excepționale;
- oferirea unei atmosfere plăcute.

Aceste alimente se raportează la consumatorul aflat în mișcare, care nu dispune de timp de așteptare și care este și în căutarea formulelor

Thus, we can conclude that the fast food market represents 40,18% of the total number of people aged between 18 and 45 (1 592 975 people).

#### Conclusions

The fast food market in the Republic of Moldova is on the rise due to an integrated marketing policy.

Among the reasons for increasing fast food attractiveness are:

- products are affordable as compared to healthy foods;
- maintaining price constancy, which rewards consumers and increases credibility in the mission statement of this industry;
- speed of service;
- creating exceptional sensory effects;
- providing a pleasant atmosphere.

These foods are addressed to the consumer who is on the move, who has no waiting time and who is also looking for economically advanta-

economicoase financiar. Aceste formule economicoase din punct de vedere financiar exercită o concurență acerbă asupra unor produse, și anume: între kebab/shaorma, pizza și burgeri.

Kebap-ul și shaormaua fructifică avantajele: axioma cantității (sunt mari), oferă senzații gustative excepționale, sunt economicoase din punct de vedere financiar și se găsesc oriunde, ceea ce le plasează pe locul I (tabelul 3) în pătrunderea în consumul subiecților cercetați. Pizza fructifică avantajele întâietății, ca exemplu, servește proximitatea față de domiciliul potrivit căruia „Andy’s Pizza” are cele mai multe restaurante dislocate în țară (tabelul 3), apoi oferă senzații gustative excepționale, dar prețul este un impediment, în comparație cu cel al kebab-ului, de exemplu.

Iar burgerii se situează pe locul III și continuă să fructifice avantajul întâietății, dar pierd în favoarea kebab-ului la capitolul avantaj preț/ senzații gustative excepționale.

geous formulas. These economically advantageous formulas exert fierce competition on products, namely: kebab / shawarma, pizza and burgers.

Kebab and shawarma have the following advantages: the axiom of the quantity (they are big), they offer exceptional taste, and they are financially advantageous and can be found anywhere, which puts them in the first place (table 3) in the consumption of the surveyed subjects. Pizza has the following advantage: home proximity “Andy’s Pizza” has the most restaurants in the country (table 3), it offers exceptional taste, but the price becomes an impediment in comparison with the kebab, for example.

Burgers are on the third place and continue to be preferred, but lose to the kebab in terms of price advantage / exceptional taste sensation.

#### Bibliografie / Bibliography:

1. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. Prețurile în Republica Moldova 2001-2010. Culegere statistică. Chișinău, 2011. 351 p., p. 32-38. ISBN 9975-9828-8-3.
2. Activitatea instituțiilor de învățământ superior din anul de studii 2017-2018. [online] [accesat 21 aprilie 2018]. Disponibil: [www.statistica.md](http://www.statistica.md).
3. Câți șoferi cu permise de conducere sunt în Republica Moldova. [online] [accesat 21 aprilie 2018]. Disponibil: [www.timpul.md](http://www.timpul.md)
4. Cea mai mare bază de date cu caloriile alimentelor. [online] [accesat 02 aprilie 2018]. Disponibil: <http://calorii.oneden.com>.
5. Forța de muncă în Republica Moldova: ocuparea și șomajul în anul 2017. [online] [accesat 21 aprilie 2018]. Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5>.
6. Prix du Big Mac dans différents pays du monde en janvier 2018 (en euros). [online] [accesat 02 aprilie 2018]. Disponibil: [www.fr.statistica.com](http://www.fr.statistica.com).
7. Shaorma și kebab-ul ar putea fi interzise în toată Europa. Ce au găsit specialiștii în mâncare? [online] [accesat 02 aprilie 2018]. Disponibil: [www.realitatea.md](http://www.realitatea.md).
8. Temps de travail nécessaire à l’achat d’un Big Mac à travers le monde en 2015, en minutes. [online] [accesat 02 aprilie 2018]. Disponibil: [www.fr.statistica.com](http://www.fr.statistica.com).

366.7:366.6(478)

**INFORMAREA  
CONSUMATORILOR CU  
PRIVIRE LA REGULAMENTUL  
ȘI MODUL DE GESTIONARE A  
REGISTRULUI DE  
RECLAMAȚII**

*Asist. univ., drd. Olesea CERNAVCA, ASEM  
cernavca\_olesea@mail.ru*

*Consumatorul este cel care dictează piața, datorită lui companiile producătoare și prestatoare de servicii obțin performanțe în activitățile lor, progresează și implementează noi metode, tehnici și sisteme la locul de muncă. Pentru a obține păreri, doleanțe, plângeri sau așa-zisele reclamații din partea consumatorilor, există Registrul de Reclamații, unde aceștia își pot înregistra părerile. Pentru a înregistra corect plângerile, dar și pentru a gestiona și răspunde corespunzător la acestea, Guvernul Republicii Moldova a aprobat un Regulament cu privire la modul de gestionare a Registrului de Reclamații. Acest regulament este publicat integral pe ultimele pagini ale Registrului. Majoritatea consumatorilor nu au făcut cunoștință cu acest regulament, din acest motiv plângerile depuse de către aceștia nu sunt valabile, nu se iau în considerare și administratorii instituției în cadrul căreia a fost depusă plângerea nu răspund referitor la măsurile întreprinse. Cu unele cerințe ale regulamentului consumatorii nu sunt de acord, astfel, în cadrul acestei cercetări se oferă unele îmbunătățiri.*

***Cuvinte-cheie:** consumator, reclamație, registrul de reclamații, bon de casă, date personale, plângere, pretenții.*

**JEL: CO2, K10, K40, M10.**

**Introducere**

„Consumatorul mereu are dreptate” – este afirmația de top a marilor milionari, care luau în considerare doleanțele clienților lor. Astfel, în anul 2006, Guvernul Republicii Moldova a aprobat o hotărâre de guvern cu privire la modul de gestionare a registrului de reclamații. Acesta include reguli de completare a registrului respectiv, termenul în care administratorul trebuie să sesizeze situația și să întreprindă măsuri în vede-

366.7:366.6(478)

**INFORMING  
THE CONSUMERS  
ON THE REGULATION  
AND THE WAY  
OF MANAGING THE BOOK  
OF COMPLAINTS**

*Assist. lect., PhD cand. Olesea CERNAVCA,  
ASEM, cernavca\_olesea@mail.ru*

*Consumer is the one who dictates the market, thanks to him the production and service providing companies gain performance in their activities, progress and implement new methods, techniques and systems in the workplace. In order to obtain a feedback from consumers (opinions, wishes, complaints) to monitor customers' perceptions of the quality of their products and services, companies use different methods of collecting, monitoring and analysing them. One of these methods is the effective use of the Book of Complaints. The Republic of Moldova has a regulation on the way of managing the Book of Complaints. Most of consumers are not aware of this regulation, therefore their complaints are not valid, are not taken into consideration and the managers of the institution where the complaint was made do not take any measures to solve the complaint. Consumers do not agree with some provisions of the regulation, thus we submitted some improvements in the framework of this research.*

***Key words:** consumer, complaint, book of complaints, cash receipt, personal data, complaints, claims.*

**JEL: CO2, K10, K40, M10.**

**Introduction**

“The consumer is always right” – it is the top motto of the great millionaires who took into account the wishes of their clients. That is why, in 2006, the Government of the Republic of Moldova approved a government decision on managing the book of complaints. It includes rules for filling it in, the deadline for the administrator to report the situation and to take action to solve the conflict and other useful information for both consumers and administrators. It is very impor-

rea soluționării conflictului și alte informații utile atât pentru consumatori, cât și pentru administratori. Este foarte important ca clienții să facă cunoștință cu acest regulament, pentru a-și face valabilă plângerea și a fi în stare să-și apere drepturile. Pentru a veni în sprijinul consumatorilor în scopul de a soluționa, în mod direct, cu operatorii economici, eventualele nemulțumiri referitoare la achiziționarea unor produse sau servicii, operatorii economici sunt obligați de a deține registrul de sesizări și reclamații pentru consumatori. Acest registru constituie un mod rapid și eficient pentru colectarea reclamațiilor și sesizărilor consumatorilor și, în același timp, o manieră unitară standardizată, în privința rezolvării cu celeritate a nemulțumirilor consumatorilor.

De asemenea, registrul permite autorităților să fie mai aproape de consumatori, astfel verificând nemulțumirile acestora și încălcările legislației de către operatorii economici. Registrul este un document tipizat, cu regim special (inseriat, numerotat și șnruit) și ușor de completat de către consumator. Acest model de registru de sesizări și reclamații este implementat de multe state membre ale Uniunii Europene (Spania, Portugalia, Ungaria, România etc.).

#### **Metode de cercetare**

În cadrul acestei cercetări, a fost utilizată ca metodă de cercetare studiul de caz, care a fost folosit pentru a obține o investigație completă în contextul în care se desfășoară subiectul. La fel a fost utilizată și metoda chestionarului, la completarea căruia au participat 100 de persoane. O altă metodă utilizată în lucrare, a fost și analiza documentelor, care a permis o cercetare cu obiective extrem de diverse, acoperind toate țelurile (scopurile) posibile.

#### **Rezultate și discuții**

Condica de reclamații, care este obligatorie pentru magazine, restaurante și alte localuri a devenit, în ultimii ani, un document mai mult formal. În timp ce unii agenți economici „uită” să îl afișeze la locuri vizibile, așa cum îi obligă legea, alții nu verifică plângerile consumatorilor și nu răspund la ele. La rândul lor, consumatorii nu cer condica de reclamații, atunci când sunt nemulțumiți de un produs sau un serviciu. În opinia experților, de vină ar fi lipsa de informare și control din partea autorităților [4].

Astfel, ca scop al acestei cercetări, am decis să răspund la următoarele întrebări:

- ✓ Cât de informați sunt consumatorii?
- ✓ Își cunosc consumatorii drepturile?

tant for customers to become acquainted with this regulation in order to make their complaint valid and to be able to defend their rights. In order to help consumers to solve directly with economic operators any discontent with the purchase of some products or services, the economic operators are required to hold the book of referrals and complaints for consumers. This book is a fast and efficient way of collecting consumers' referrals and complaints and, at the same time, a standardized unit manner, in order to solve consumers' dissatisfaction.

The book also allows authorities to be closer to consumers, thus checking their dissatisfaction and the breaches of legislation made by economic operators. The book is a pre-printed document with special regime (serialized, numbered and bonded) and it is easy for the consumer to fill it in. This model of referrals and complaints book is implemented by many Member States of the European Union (Spain, Portugal, Hungary, Romania, etc.).

#### **Research methods**

In this publication, as a research method was used the case study, which obtained a complete investigation in the subject's context. Another method used was the questionnaire; one hundred persons participated in completing the questionnaire and, the last method used in this research was the documents' analysis, which allowed setting various objectives, out of the proposed ones.

#### **Results and discussions**

The book of complaints, compulsory for shops, restaurants, and other places, has become a more formal document in recent years. While some economic agents “forget” to expose it in visible places, as the law requires, others do not check consumers' complaints and do not respond to them. In their turn, consumers do not ask for the book of complaints when they are unhappy with a product or service. Experts believe it happens because of the lack of information and control by the authorities. [4]

Thus, for the purpose of this research, we have decided to answer the following questions:

- ✓ How informed the consumers are?
- ✓ Do the consumers know their rights?
- ✓ May the consumers fill in a complaint so that it is valid?
- ✓ Which are the reasons the consumers do not appeal to “writing complaints”?

- ✓ Pot consumatorii să formuleze o reclamație, astfel, încât să fie valabilă?
- ✓ Care sunt motivele pentru care consumatorii nu apelează la „a scrie reclamații”?
- ✓ Cum evită antreprenorii răspunderea?

În cadrul acestei cercetări, au fost intervievate 100 de persoane. Pentru formularea întrebărilor, am utilizat scalele nominale. Acestea sunt elementare din punctul de vedere al capacității de măsurare și cea mai puțin restrictivă din punct de vedere statistico-matematic [1].

În cadrul acestui studiu, au participat 35 de bărbați și 65 de femei (figura 1). Încercând o altă delimitare a intervievaților, i-am grupat conform mediului de proveniență (figura 2). Astfel, 80% dintre persoane se grupează după mediul urban, iar celelalte 20% după mediul rural.

- ✓ How do entrepreneurs avoid responsibility?  
In this research, 100 people were interviewed. We used the nominal scales to formulate the questions. They are elementary in terms of measuring capacities and the least restrictive from statistically and mathematical point of view [1].

A number of 35 men and 65 women participated in this study (figure 1). We have also tried another delimitation of the interviewed persons; we grouped them according to the background (figure 2). Thus, 80% of persons are grouped by urban area and the other 20% by rural area.

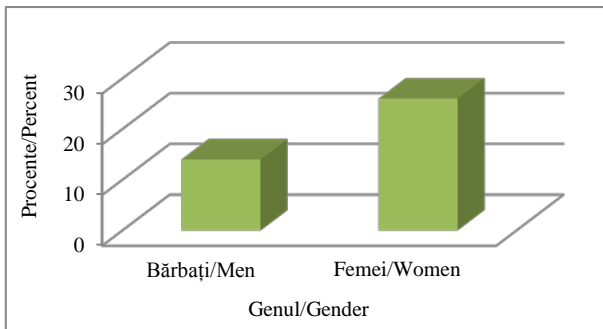


Figura 1. Genul persoanelor intervievate/  
Figure 1. Gender of interviewed persons

Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author

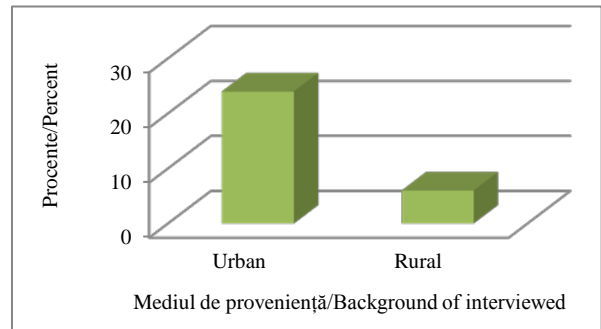


Figura 2. Mediul de proveniență a persoanelor intervievate/  
Figure 2. Background of interviewed

Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author

Pentru a oferi concluzii veridice în urma cercetării, intervievații au fost delimitați pe criteriul de vârstă, astfel, 60% dintre intervievați au vârsta cuprinsă între 26-35 de ani, 28% au vârsta cuprinsă între 19-25 de ani, 8% cu vârsta cuprinsă între 36-45 de ani și 4% cu vârsta de până la 18 ani.

In order to provide veritable conclusions from the research, the interviewed persons were delimited on the age criterion, so, 60% of interviewed persons are aged 26-35 years, 28% are aged 19-25, 8% are aged between 36-45 years old and 4% under the age of 18 years.

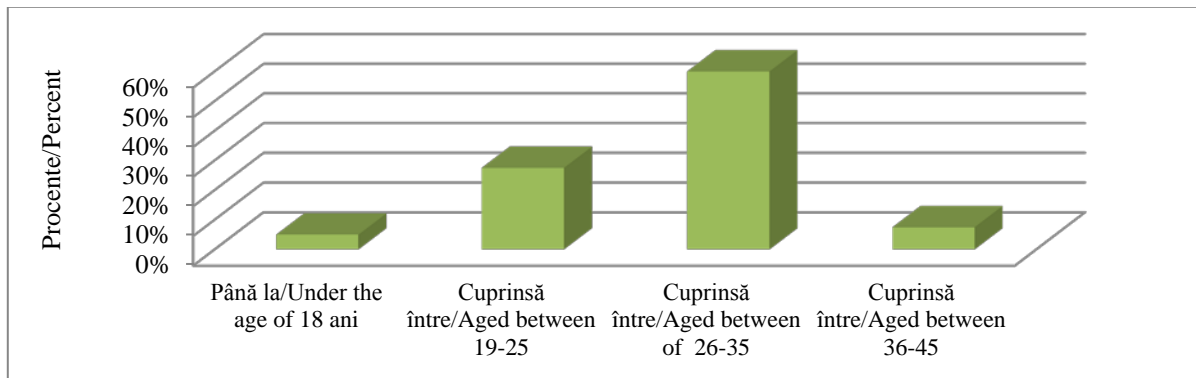
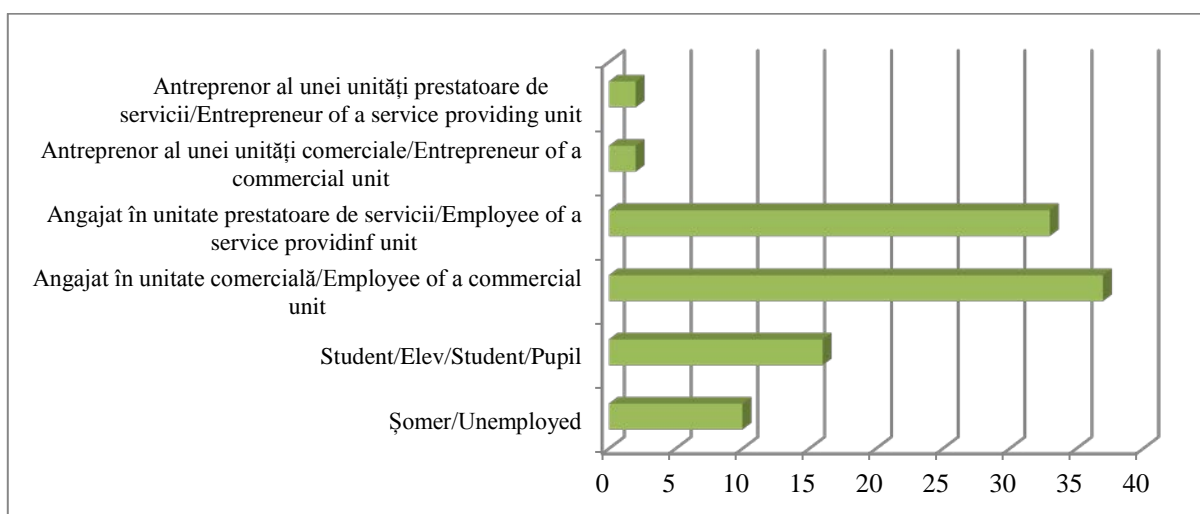


Figura 3. Vârsta persoanelor intervievate/ Figure 3. Age of interviewed persons

Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author

70% dintre intervieuați sunt angajați în câmpul muncii, anume, în unitățile comerciale și prestatoare de servicii, 16% sunt studenți sau elevi, 10% sunt șomeri și doar 4% dintre intervieuați sunt antreprenorii unităților prestatoare de servicii și comerciale. E binevenit faptul că, în cadrul cercetării, au participat persoane cu diverse interese și din domenii multilateral-diversificate. Astfel, am colectat date, care vor oferi evaluări veridice.

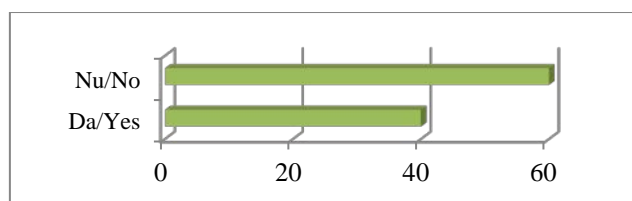
Out of the interviewed persons 70% are employed, in businesses and service units, 16% are students or pupils, 10% are unemployed, and only 4% of interviewed persons are entrepreneurs in services and commerce. It is welcomed the fact that people with diverse interests and multilateral and diversified domains participated in the research. Thus, we have collected data that, in our opinion, will provide a veritable evaluation.



**Figura 4. Activitatea intervieuaților (Procente)/**  
**Figure 4. Activity of the interviewed persons (percent)**  
*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Din numărul total al intervieuaților, reclamații au completat doar 40% (figura 5). E nevoie de identificarea motivelor ce au împiedicat consumatorii să depună o plângere și o delimitare pe grupuri a persoanelor deponente.

Only 40% of the total number of interviewed persons filled in any complaints (figure 5). It is necessary to identify the reasons that prevented consumers from submitting a complaint and a group delimitation of the persons who filled it in.



**Figura 5. Delimitarea intervieuaților pe grupuri, care au formulat, vreodată, reclamații și care nu au completat niciodată/** **Figure 5. Delimitation of interviewed persons by groups that filled in complaints and never filled them in**

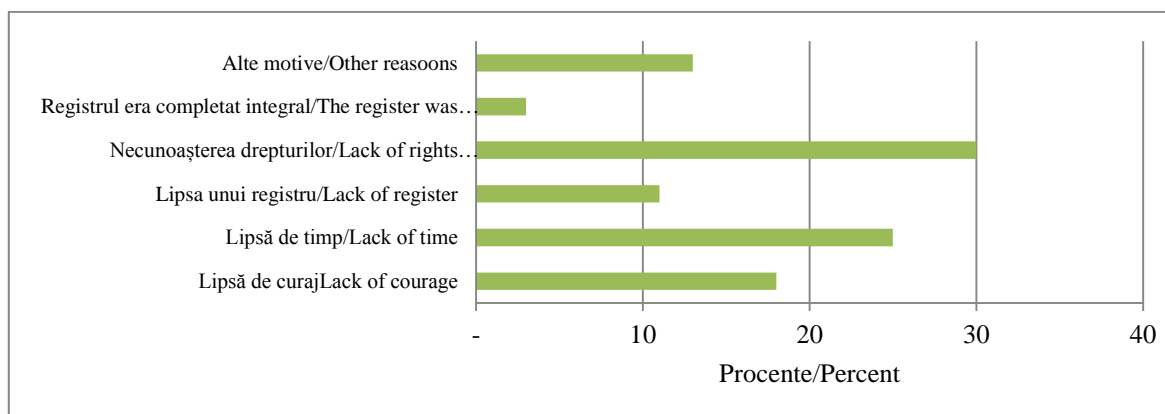
*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Motivele din care cei 60% intervieuați nu au formulat niciodată vreo reclamație sunt prezentate în figura 6. Ca rezultat al intervieuării, se afirmă că necunoașterea drepturilor rămâne un motiv important, din care majoritatea

The reasons why 60% of respondents never filled in any complaints are represented in figure 6. The interview proved that the lack of knowledge on the rights remains an important reason because of which most citizens cannot affirm and

cetățenilor nu se pot afirma și apăra. Lipsa de timp este alt motiv major, din cauza căruia consumatorii nu acționează. Lipsa de curaj și, probabil, neîncrederea că vor reuși să ajungă la urechile antreprenorului își face loc în clasa a III-a a motivelor, urmat de situația în care unitatea comercială sau prestatoare de servicii nu deține registrul sau are, deja, cartea de reclamații completată. *Registrul de reclamații este un document de strictă evidență și nu poate fi anulat până la completarea lui integrală. După completare, el se păstrează în cadrul unității un an de zile, apoi, se anulează în temeiul actului de lichidare [2].* Astfel, putem observa situații când antreprenorii speculează pe faptul că registrul este completat integral și acesta este în proces de lichidare, după care vor primi altul nou. Această situație împiedică consumatorii să înregistreze o plângere în registrul, deja, completat.

defend themselves. Lack of time is another major reason why consumers are not taking action. Lack of courage and perhaps the disbelief that they will be heard by the entrepreneur goes in the third class of reasons, followed by the situation when the commercial or the service providing unit does not have the book of complaints, or it is fully filled in. *The Book of Complaints is a strictly record document and cannot be cancelled until it is fully filled in. After completion, it is kept within the unit for one year, and then it is cancelled on the basis of the liquidation act [2].* Thus, we can see situations when entrepreneurs speculate on the fact that the register is fully filled in and it is in the process of liquidation after which it will receive a new one. This situation prevents consumers from filing in a complaint in the already filled in register.

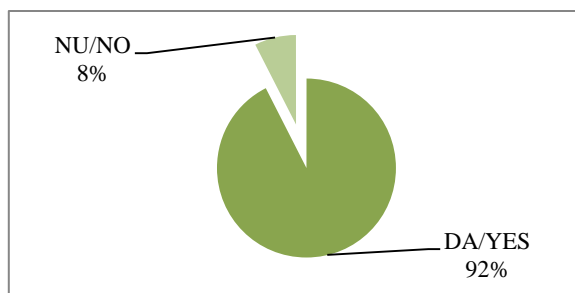


**Figura 6. Motivele ce împiedică consumatorii să formuleze reclamații (Procente)/**  
**Figure 6. Reasons that prevent consumers from filling in complaints (Percentages)**

*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Conform Regulamentului cu privire la modul de Gestionare a Registrului de Reclamații, acesta se anexează într-un loc vizibil și accesibil pentru consumatori, iar la unitățile mari de alimentație publică – în toate sălile de deservire [2]. Acest fapt este cunoscut de majoritatea consumatorilor (figura 7).

According to the Regulation on the way of managing the Book of Complaints, it should be annexed in a visible and accessible place for consumers, and at large public catering establishments – in all service halls [2]. This fact is known by most consumers (figure 7).



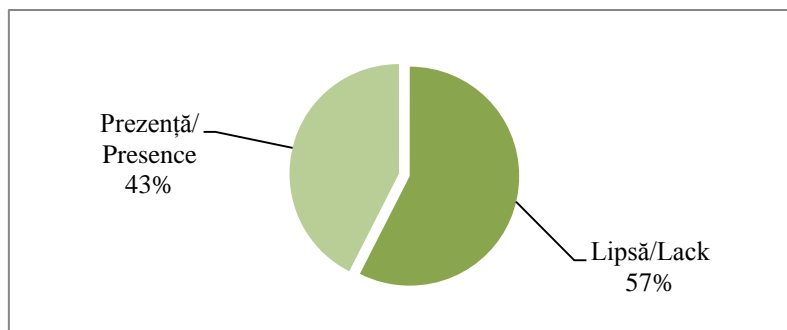
**Figura 7. Registrul de reclamații se anexează la loc vizibil și accesibil consumatorilor/**  
**Figure 7. Book of Complaints shall be annexed in a visible and accessible place for consumers**

*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*



Se spune că legile există pentru a fi încălcate, iar regulamentul cu privire la modul de Gestionare a Registrului de Reclamații nu este o excepție. Astfel, 43% dintre consumatori, de multe ori, au atestat lipsa acestuia la un loc vizibil.

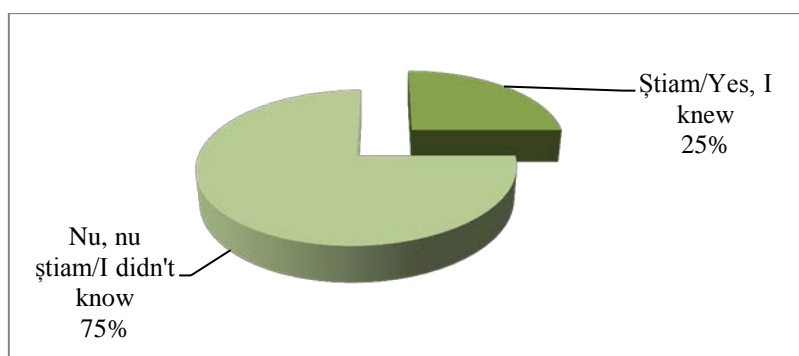
Regretfully, laws are often violated – a practice we disagree with, and the regulation on the way of managing the Book of Complaints is no exception. Thus, 43% of consumers often attested its lack in a visible place.



**Figura 8. Atestarea registrului de reclamații la un loc vizibil/**  
**Figure 8. Attesting the Book of Complaints in a visible place**  
*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Deseori, poți fugi de răspundere prin așa-numitele – „lacune legislative”. Datorită acestora te poți eschiva de la anumite obligații. Astfel, conform Regulamentului, *Registrul de reclamații se înmânează consumatorului, de regulă, la prezentarea bonului de casă, iar în cazul procurării, de la deținătorul de patentă, a unui document ce confirmă actul de cumpărare în formă liberă, care indică numărul patentei și numele deținătorului, prețul mărfii procurate sau serviciului prestat și data [2].* Oare, ce ar însemna „de regulă”? La indulgența antreprenorului, sau poate în dependență de dispoziția acestuia? Consumatorul nu are voie să ceară condica fără a achiziționa ceva? Dacă acesta vrea să scrie că unitatea lucrează în condiții antisaniare și din această cauză nu se va procura nimic de acolo?

When laws are not violated, they are avoided by the so-called “legal loopholes”. Thanks to them you can escape from certain obligations. Thus, according to the Regulation, *the Book of Complaints is usually handed over to the consumer when presenting the cash receipt, and in the case of purchasing from the patent owner – a document confirming the purchase act in free form, indicating the patent number and the name of the holder, the price of goods purchased or the service provided and the date. [2]* What would “usually” mean? To the indulgence of the entrepreneur, or may be according to his/her mood? Is the consumer not allowed to ask for the book of complaints without buying anything? What if he/she wants to write that the unit is working in anti-sanitary conditions and because of this he/she will not buy anything?



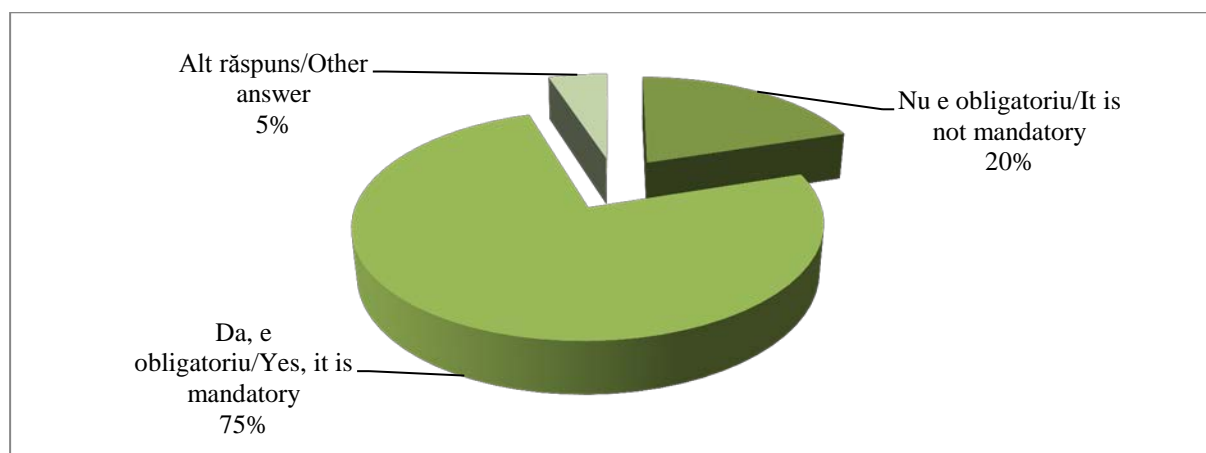
**Figura 9. Registrul este înmânat, de regulă, la prezentarea bonului de casă/**  
**Figure 9. Book is usually handed over when submitting the cash receipt**  
*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Dacă Registrul de Reclamații este un document de strictă evidență, de ce ar fi nevoie să fie amplasat la vedere, dacă consumatorul nesatisfăcut nu are acces, în mod liber la el, fără a-l cere și fără să prezinte bonul de casă? Registrul de Reclamații este eliberat contra plată de către *Întreprinderea de Stat Editura de Imprimare „Statistica” și de reprezentanții ei de pe lângă direcțiile și secțiile teritoriale de statistică, șnuruit și autentificat prin aplicarea ștampilei și semnăturii reprezentantului autorității administrației publice locale* [2]. Registrul de Reclamații, pe care îl dețin toți antreprenorii, costă circa 21.00 lei [3]. Atunci, de ce să îl pună la vedere, ca să demonstreze deținerea acestuia? Poate, pentru faptul ca să le aducă aminte consumatorilor de existența acestuia? Personal, consider că nu se urmărește o logică. Dacă îl fură cineva din locul vizibil și mai târziu ești tras la răspundere administrativă pentru că nu poți explica situația, ce faci?

75% dintre intervievați consideră că e nevoie, totuși, de a-l amplasa la vedere, 20% consideră că nu e obligatoriu și doar 5% consideră că hotărârea are nevoie de reformulări.

If the Book of Complaints is a document of strict recording, why would it need to be placed in sight if the unsatisfied consumer does not have free access to it without requesting it and without submitting the cash receipt? The Book of Complaints is issued for a fee by the State Enterprise Publishing House “Statistica” and its representatives to the statistical directorates and departments, bonded and authenticated by applying the stamp and signature of the representative of the local public administration authority [2]. The Book of Complaints, owned by all entrepreneurs costs around MDL 21.00 [3]. Then why should they put it in a visible place to prove its possession? May be to remind the consumers of its existence? We believe that this is not logic. If someone steals it from a visible place and later the entrepreneur is held accountable for not being able to explain the situation, what should be done?

A share of 75% of interviewed persons think it should be placed in a visible place, 20% think it is not mandatory and only 5% think the decision needs reformulation.



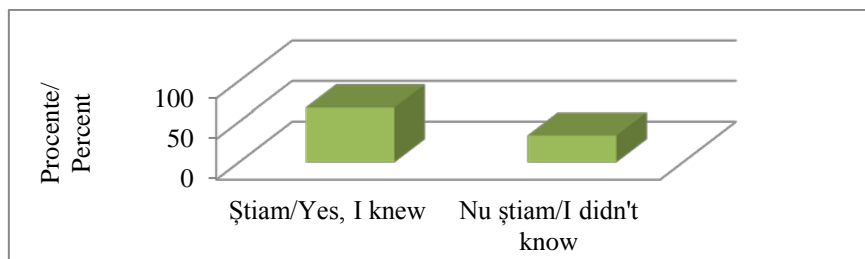
**Figura 10. „Este nevoie ca Registrul de Reclamații, totuși, să se afle la un loc vizibil?”/**

**Figure 10. “Is it necessary to expose the Book of Complaints in a visible place?”**

*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Majoritatea intervievaților cunosc faptul că reclamația nu are nicio valoare, dacă consumatorul nu indică datele personale: „*adresa și/sau telefonul indicat. În cazul lipsei acestor informații de contact, reclamația nu se ia în considerare*” [2].

Most interviewed persons know that the complaint has no value if the consumer does not indicate the personal data: “*the address and/or the phone indicated. In the absence of such contact information, the complaint will not be considered*” [2].

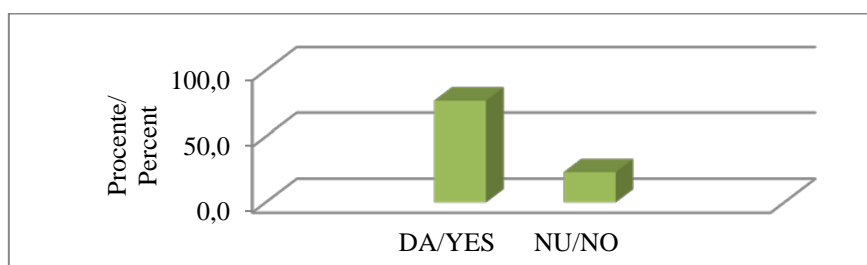


**Figura 11. Reclamația nu este valabilă fără indicarea datelor cu caracter personal (Procente)/**  
**Figure 11. The complaint is not valid without indicating personal data (Percent)**

*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Dar să nu uităm de faptul că nu toți consumatorii sunt gata să-și ofere datele personale (figura 12), 23% dintre intervieuați nu sunt gata să-și ofere datele personale, astfel, reclamația nefiind valabilă.

But let us not forget that not all consumers are ready to provide personal data (figure 12), 23% of interviewed persons are not ready to provide personal data, so, the claim is not valid.

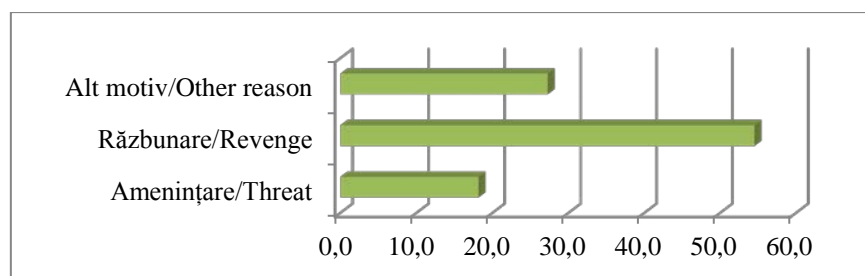


**Figura 12. „Sunt gata consumatorii de a face reclamația valabilă?” (Procente) /**  
**Figure 12. “Are the consumers ready to make the claim valid?” (Percent)**

*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Circa 27,3% dintre intervieuați se tem să le indice datele personale, 54,5% nu sunt gata să le indice din motive de răzbunare, iar 18,2% se tem să nu fie amenințați (figura 13). Aproximativ un sfert dintre cei care nu sunt gata să-și ofere datele personale au indicat alte motive: apeluri private la jumătate de noapte, indicarea numărului de contact în diferite anunțuri publicitare, deteriorarea fațadei la adresa de domiciliu ș.a.

About 27.3% of interviewed persons are afraid of indicating their personal data, 54.5% are not ready to indicate it for reasons of revenge, and 18.2% are afraid of being threatened (figure 13). About a quarter of those who are not ready to provide personal data have indicated other reasons: half-night private calls, indicating the contact number in different advertisements, home facade damage, and more.



**Figura 13. Motivele ce împiedică consumatorii de a indica datele personale (Procente) /**  
**Figure 13. Reasons that prevent consumers from indicating their personal data (Percent)**

*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Conform regulamentului, *Conducătorul (patronul) unității este obligat, în termen de două zile, să examineze reclamațiile înscrise în Registrul de Reclamații și să ia măsurile necesare* [2]. Astfel, 50% dintre intervievați cunosc acest lucru, iar 50% nu-l cunosc.

*Conducătorul (patronul) consemnează, pe reversul reclamației, o notă despre măsurile întreprinse și, în termen de cinci zile, trimite, în mod obligatoriu, un răspuns în scris consumatorului-reclamant la adresa și/sau telefonul indicate. În cazul lipsei acestor informații de contact, reclamația nu se ia în considerare. Copiile răspunsurilor expediate consumatorilor se păstrează la administrația unității, într-o mapă specială, până la sfârșitul anului în curs* [2]. Doar 37,5% dintre cei care au depus plângeri au primit răspuns, restul de 62,5% fie nu au completat corect reclamația, fie antreprenorul nu a considerat de cuviință să întreprindă ceva.

*În cazul depunerii de către consumator a reclamației cu privire la neconformitatea produselor (serviciilor) sau la preschimbarea lor, termenul și modul de soluționare sunt prevăzute în Legea privind protecția consumatorilor (cel mult 14 zile calendaristice de la data depunerii reclamației) sau în contract* [2]. În cazul în care, pentru întreprinderea măsurilor de lichidare a deficiențelor depistate de consumatorul-reclamant sau realizarea propunerilor, sunt necesare mai mult de 5 zile, conducătorul unității stabilește termenul necesar (dar nu mai mult de 14 zile) și consemnează în condică nota respectivă [2].

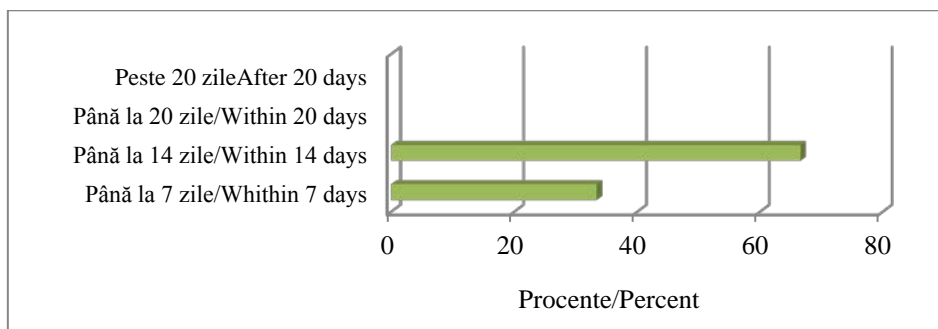
Astfel, 66,6% dintre persoanele, ce au depus plângere, au primit răspuns în termen de 14 zile și doar 33,4% au primit răspuns până la 7 zile. Evident, se justifică situația cu livrarea scrisorilor prin Poșta Moldovei și alte motive.

According to the regulation, *The manager (the owner) of the unit is obliged, within two days, to examine the complaints recorded in the Book of Complaints and to take the necessary measures.* [2] Thus, 50% of interviewed persons know this, and 50% are not aware of this.

*The manager (the owner) makes a note of the action taken on the verso of the complaint and must, within five days, send a written reply to the complainant consumer to the address and/or telephone number indicated. In the absence of such contact information, the complaint is not taken into consideration. Copies of answers sent to consumers are kept at the unit's administration, in a special folder, by the end of the current year* [2]. Only 37.5% of complainant consumers received an answer, the remaining 62.5% either did not fill in the complaint correctly, or the entrepreneur did not consider it appropriate to do anything.

*In the event that the consumer submits a complaint about the non-conformity of the products (services) or about their change, the term and the manner of settlement are stipulated in the Law on Consumer Protection (maximum 14 calendar days from the date of filing in the complaint) or in the contract* [2]. If more than 5 days are required for taking actions for the liquidation of deficiencies detected by the complainant consumer or the making of the proposals, the manager of the unit shall set the necessary time (but not more than 14 days) and makes the respective note [2].

Thus, 66.6% of persons filling in a complaint received an answer within 14 days, and only 33.4% received answer within 7 days. Obviously, the situation with the delivery of letters through the Post Office of Moldova and other reasons are justified.



**Figura 14. Termenul în care consumatorii au primit răspuns la reclamație (Procente)/**  
**Figure 14. The time the consumers received answers to the complaint (Percent)**

*Sursa: elaborată de către autor/ Source: elaborated by author*

Există situații în care administrațiile nu examinează plângerile, iar, în alte cazuri, se limitează să le citească, fără să răspundă la ele, așa cum îi obligă legea. Cei care încalcă legea riscă o amendă de la 100 până la 200 de unități convenționale [4].

În cazul lipsei Registrului de Reclamații, consumatorul nu este lipsit de dreptul de a depune o plângere pe adresa agentului economic. Consumatorul se poate adresa în formă scrisă, optând pentru una din modalități:

- ✓ *Fie cu o plângere întocmită în două exemplare la Cancelaria sau secretariatul comerciantului, la care trebuie să se răspundă în cel mult 14 zile calendaristice de la data înregistrării.*
- ✓ *Fie cu o scrisoare transmisă printr-un e-mail, cu termen de examinare de cel mult 14 zile calendaristice de la data expedierii.*
- ✓ *Fie cu o plângere transmisă pe cale poștală, cu aviz recomandat, la adresa juridică a agentului economic, ce urmează a fi examinată în cel mult 14 zile calendaristice de la data recepției, conform avizului roșu.*

Vânzătorii și prestatorii de servicii vinovați de încălcarea modului stabilit de ținare a Registrului de Reclamații, precum și de refuzul de a-l prezenta la prima cerere a consumatorului, care a prezentat bonul de casă sau alt document ce confirmă actul de cumpărare sau serviciul prestat, sunt trași la răspundere administrativă, în condițiile legii.

### Concluzii

În urma cercetării, s-a stabilit că Registrul de Reclamații nu întotdeauna este expus la un loc vizibil, deși este un document de strictă evidență. Astfel, în cadrul cercetării, putem afirma că administratorii întreprinderilor nu îndeplinesc cerințele regulamentului. Ar fi nevoie ca organele competente, în cadrul controalelor inopinate, să verifice activitatea patronilor conform regulamentului. Pentru ca respectivii consumatori să completeze corect reclamațiile, ei trebuie să familiarizeze cu Regulamentul cu privire la Modul de Gestionare a Registrului de Reclamații, sau să se introducă modificări pe pagina de completare cu inscripțiile: „Indicare obligatorie” a datelor cu caracter personal, fără de care reclamația își pierde valabilitatea. Pentru ca datele cu caracter personal ale consumatorilor să fie protejate, ar fi nevoie ca Guvernul să introducă unele modificări în regulament, ce ar face valabilă reclamația fără includerea acestor date.

There are situations in which administrations do not examine the complaints, and in other cases they are limited to reading them without responding to them, as required by law. Those who violate the law risk a fine from 100 to 200 conventional units. [4]

In the absence of the Book of Complaints, the consumer is not deprived of the right to address the economic agent. The consumer can address in written form, choosing one of the following ways:

- ✓ *Either by a complaint made in two copies at the Chancellery or the Secretariat of the merchant, which must be answered within 14 calendar days from the date of registration.*
- ✓ *Either by a letter sent by e-mail, with a review term of no more than 14 calendar days from the date of mailing.*
- ✓ *Either by a complaint sent by registered post, to the legal address of the economic agent, to be examined within 14 calendar days from the date of receipt, according to the red notice.*

The sellers and service providers, guilty of violating the established manner of maintaining the Book of Complaints and the refusal to submit it to the consumer at the first request, who submitted the cash receipt or other document confirming the purchase act or the service provided, are subjects to administrative liability, under the law.

### Conclusions

As a result of the research, it was established that the Book of Complaints is not always exposed in a visible place, although it is a document of strict recording. Thus, within the research, we can say that the administrators of the enterprises do not meet the requirements of the regulation. It would be necessary, at the unannounced controls, for the competent bodies to check the activity of the patrons according to the regulation. In order for consumers to correctly fill in the complaints, they need to become familiar with the Regulation on Way of Managing the Book of Complaints, or introduce modifications to the filling page with the inscriptions: “Mandatory indication” of personal data, without which complaint loses its validity. In order to protect the personal data of consumers, the Government should introduce some modifications in the regulation, which would make the complaint valid without providing this data.

De asemenea, ar trebui ca registrul să nu fie înmânat doar la prezentarea bonului de casă, ci și la solicitarea consumatorului.

Similarly, it would be necessary for the Book not to be handed over only if submitted the cash receipt, but only at the consumer's request.

**Bibliografie/Bibliography:**

1. BELOSTECINIC, Grigore. *Metode și tehnici de scalare în cercetările de marketing*. Chișinău, Editura ASEM 2009. p.p.7. ISBN 978-9975-75-489-7.
2. Hotărârea nr.1141 din 04.10.2006 pentru Aprobarea Regulamentului cu privire la modul de Gestionare a Registrului de Reclamații. [online] Publicat în M.O. la 06.10.2006, art.Nr.1233. <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=317663> Vizitat la 15.03.2018/ Visited on 15.03.2018.
3. *Prețul registrului de reclamații*. [online] Disponibil: <http://www.editurastatistica.md/ro/node/167?page=26> Vizitat la 16.01.2017/ Visited on 16.01.2017.
4. *Registrul de Reclamații*. [online] Disponibil: [https://observatorul.md/moldova-plus/2016/06/22/14768\\_condica-de-reclamatii%E2%80%8A-%E2%80%8A-multi-o-au-dar-nu-o-folosesc](https://observatorul.md/moldova-plus/2016/06/22/14768_condica-de-reclamatii%E2%80%8A-%E2%80%8A-multi-o-au-dar-nu-o-folosesc) Vizitat la 16.01.2017/ Visited on 16.01.2017.

338.45(091)(498)

## REPERE ALE EVOLUȚIEI INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI

*Prof. univ. dr. Constantin ANGHELACHE,  
ASE București,  
Universitatea „Artifex” din București  
actincon@yahoo.com*

*Conf. univ. dr. Mădălina-Gabriela ANGHEL,  
Universitatea „Artifex” din București  
madalinagabriela\_anghel@yahoo.com*

*Drd. Alexandru BĂDIU, ASE București  
badiu@transferrapid.com*

În acest articol, autorii au urmărit să analizeze un interval mai lung de timp, începând din 1948 (când, în România, a avut loc procesul de naționalizare a întreprinderilor industriale, bancare, de asigurări, miniere și de transport) și până în zilele noastre. În acest context, autorii încearcă să sugereze, prin studiul cifrelor, datelor și cadrului legislativ, pas cu pas, cum a evoluat și de ce industria românească se află, în prezent, la stadiul pe care îl are. Se fac referiri la condițiile care au condus la procesul de naționalizare a industriei și a altor proprietăți private din economia națională, ajungându-se la concluzia că, în anul 1989, economia României era complet etatizată, iar industria era dezvoltată după alte criterii decât cel al eficienței economice. Astfel, unul dintre criterii era acela al repartizării uniforme pe întreg teritoriul țării a unor obiective industriale care să asigure utilizarea forței de muncă.

**Cuvinte-cheie:** industrie, economie centralizată, domeniu, privatizare, asociere.

**JEL:** H13, L16, P26.

**Introducere.** În acest articol, autorii încearcă să analizeze evoluția industriei românești în perioada 1948 și până în prezent. Aceștia surprind două momente esențiale, pe care, parafrazând opera lui Dimitrie Cantemir, le putem numi „creșterea și descreșterea industriei românești”. În România, la 11 iunie 1948, are loc procesul de naționalizare a obiectivelor industriale, bancare și din alte domenii de activitate, trecându-se la economia socialistă complet etatizată. Dezvoltarea industriei românești este surprinsă de autori, utilizând cadrul legislativ, care a stat la baza

338.45(091)(498)

## ASPECTS OF THE ROMANIAN INDUSTRY DEVELOPMENT

*Prof. PhD Constantin ANGHELACHE, ASE  
Bucharest, “Artifex” University of Bucharest  
actincon@yahoo.com*

*Assoc. Prof. PhD Mădălina-Gabriela ANGHEL  
“Artifex” University of Bucharest  
madalinagabriela\_anghel@yahoo.com*

*PhD candidate Alexandru BADIU  
ASE Bucharest  
badiu@transferrapid.com*

In this article, the authors sought to analyse a longer period, since 1948 (when the process of nationalization of industry, banking, insurance, mining and transportation) took place until today. In this context, the authors try to suggest through the study of the figures, the data and the legislative framework, step by step, how it evolved and why the Romanian industry is currently at the stage it is. There are references to the conditions that led to the process of nationalization of the industry and of other private properties in the national economy, concluding that in 1989 the Romanian economy was fully staged and the industry was developed according to other criteria than the economic efficiency. Thus, one of the criteria was the uniform distribution throughout the country of industrial objectives to ensure the use of labour force.

**Key words:** industry, centralized economy, domain, privatization, association.

**JEL:** H13, L16, P26.

**Introduction.** In this article, the authors try to analyse the evolution of the Romanian industry between 1948 to present times. They capture two essential moments, which, paraphrasing the work of Dimitrie Cantemir, can be called “the growth and decrease of the Romanian industry”. In Romania, on June 11, 1948, the process of nationalization of industry, banking and other fields of activity takes place, moving to the fully staged socialist economy. The development of the Romanian industry is considered by the authors, using the legislative framework that was the basis of the industry staging, then the principle of uniform distribution of industrial re-

etatizării industriei, apoi, principiul de repartizare uniformă a resurselor industriale, pe întregul teritoriu al țării, care era conjugat cu faptul că, prin aceasta, se urmărea utilizarea uniformă a forței de muncă în teritoriu. În trecut fie spus, putem afirma că, în perioada economiei etatizate, 1948-1989, deși nu se vorbea despre șomaj și inflație, cele două fenomene negative ale unei economii naționale existau, dar sub formă pasivă. Apoi, autorii surprind fenomenul industriei românești după 1 ianuarie 1990. Treptat, economia României a fost privatizată prin cupoane, taloane și altele, aducând un mare deserviciu unei privatizări reale. Deși din articol nu reiese în mod clar, accentul fiind pus mai mult pe elementele legislative implementate, trebuie să precizăm că acele părți sociale, pe care le dețineau românii în perioada economiei comuniste, trebuiau, fără niciun dubiu, transformate în acțiuni și, în acest fel, privatizarea industriei românești, ca și a celorlalte ramuri ale economiei naționale, să se fi făcut în interesul poporului român. Acestea se puteau transforma rapid în acțiuni, grupuri de acțiuni, astfel, încât participanții la formarea capitalului erau cei care dirijau, munceau, distribuiau și obțineau dividende. Sunt date exemple în acest sens și câteva grafice care relevă modul în care a evoluat industria României, în acest ultim tronson de timp, de aproape trei decenii.

#### Literature review

C. Anghelache (2017) a realizat un ciclu de volume, în care a analizat evoluția social-economică a României. C. Anghelache, M.G. Anghel, F. Lilea, D. Burea și D. Avram (2017) au studiat strategia adoptată la nivelul Uniunii Europene cu privire la dezvoltarea industriei. C. Anghelache, A. Ursache, G. Lixandru (2013) au prezentat o serie de aspecte referitoare la indicii producției industriale. C. Anghelache (1996) a prezentat principalele metode și modelele de măsurare și de analiză comparativă a dezvoltării economice. Len Brewster (2004) a studiat dacă realitățile din prezent indică o întoarcere la socialism. A. Cottrell și P. Cockshott (1993) au oferit o reevaluare a dezbaterii modului de calcul în perioada socialistă. S. Fischer și A. Gelb (1991) au analizat procesul de reformă în țările din Europa Centrală și de Est, care au decis să treacă de la un sistem socialist planificat la o economie de piață privată. C. Iordachi și D. Dobrinu (2009) au analizat și au prezentat elemente esențiale ale colectivizării în România. W.L. Megginson și J.M. Netter (2001) au studiat literatura de spe-

sources throughout the country, which was coupled with the fact that the uniform use of the labour force in the territory. We should also mention that during the nationalized economy in the period, 1948-1989, although there were no discussions on the issues of unemployment and inflation, the two negative phenomena of the national economy existed, but in passive form. The authors then capture the phenomenon of the Romanian industry after 1 January, 1990. Gradually, Romania's economy was privatized by coupons, bonds and others, bringing a great deal of despair to real privatization. Although it is not clear from the article, as the emphasis being placed on the implemented legislative elements, it should be noted that the social shares, held by the Romanians during the communist economy had to be transformed into actions and, thus, the privatization of the Romanian industry, as well as the other branches of the national economy, had been done in the interest of the Romanian people. They could easily turn into shares, groups of shares so that the participants in capital formation were the ones who were directing, working, distributing and obtaining dividends. Examples are given in this respect and some graphs that show how Romania's industry has evolved over this last timeframe of almost three decades.

#### Literature review

C. Anghelache (2017) made a volume cycle in which he analysed the socio-economic evolution of Romania. C. Anghelache, M.G. Anghel, F. Lilea, D. Burea and D. Avram (2017) studied the strategy adopted at European Union level on industry development. C. Anghelache, A. Ursache and G. Lixandru (2013) presented a number of issues related to industrial production indices. C. Anghelache (1996) presented the main methods and models of measurement and comparative analysis of economic development. Len Brewster (2004) studied whether current realities point to a return to socialism. A. Cottrell and P. Cockshott (1993) offered a reassessment of the debate on how to calculate during the socialist period. S. Fischer and A. Gelb (1991) analysed the reform process in the countries of Central and Eastern Europe that decided to move from a planned socialist system to a private market economy. I. Iordachi and D. Dobrinu (2009) analysed and presented essential elements of collectivization in Romania. W. L. Megginson and J. M. Netter (2001) studied the literature examining the privatization of state-owned enterprises. C. Murgescu



cialitate care examinează privatizarea întreprinderilor de stat. C. Murgescu (1956) a cercetat modalitatea de implementare a reformei agrare din anul 1945. J. Nellis și S. Kikeri (2002) au studiat dovezile recente cu privire la eforturile de privatizare și la impactul privatizării.

#### **Metode aplicate**

Legea nr. 119 din 11 iunie 1948 pentru naționalizarea întreprinderilor industriale, bancare, de asigurări, miniere și de transporturi, sau mai cunoscuta lege a naționalizării, din 1948, reprezintă lovitură de grație dată proprietății private din România, prin exproprierea întreprinderilor individuale, a societăților de orice fel, asociațiilor particulare industriale, bancare, de asigurări, miniere, de transporturi și telecomunicații etc., prin naționalizarea „bogățiilor de orice natură ale subsolului, zăcămintele miniere, pădurile, apele, izvoarele de energie naturală, căile de comunicație, ferate, rutiere, de apă și aer, poșta, telegraful, telefonul și radioul”, care nu se regăseau în proprietatea statului la data intrării în vigoare a Constituției Republicii Populare Române din 1948. Aceasta a fost legea, care, fără echivoc, a consfințit trecerea economiei de tip capitalist existentă la acea dată la o economie de tip centralizat [12, p.4].

În fond, naționalizarea însemna acțiunea de a lua bunuri private și a le pune în domeniul statului, urmărind destabilizarea acelei părți din societate, care ar fi putut reacționa la măsurile luate de noua formă de guvernare.

Fără discuție, legea era exponentul în drept al răsturnărilor din plan social, politic și economic, răsturnări provocate de abolirea monarhiei și proclamarea republicii la 30 decembrie 1947. Regimul comunist, instaurat în forță, a demarat o amplă acțiune de preluare forțată a bazei economice și de trecere a acestora în mâinile unui nou stăpân luând o serie de măsuri economice în strânsă corelație cu cele de ordin politic, respectiv: legiferarea reformei agrare la 23 martie 1945, etatizarea Băncii Naționale a României la 20 decembrie 1946, reorganizarea Ministerului Industriei și Comerțului la 5 aprilie 1947, crearea oficiilor industriale la 20 mai 1947 [10, p.98-101].

În perspectiva naționalizării, statul român a adoptat o serie de măsuri speciale de ordin statistic, juridic și organizatoric privind inventarierea, între 15-24 octombrie 1947, a întreprinderilor industriale, comerciale, de transport și de credit, menite să furnizeze informații exacte

(1956) researched the way in which the agrarian reform was implemented in 1945. J. Nellis and S. Kikeri (2002) studied recent evidence of privatization efforts and the impact of privatization.

#### **Applied methods**

Law no. 119 of June 11, 1948 on the nationalization of the industrial, banking, insurance, mining and transportation enterprises, or the more known nationalization law, of 1948, represents the grace of the date of private property in Romania by the expropriation of individual enterprises, private industrial associations, banking, insurance, mining, transport and telecommunications, etc., by nationalizing “any kind of subsoil, mineral deposits, forests, water, non-energy sources, roads, railways, and the air, the post, the telegraph, the telephone and the radio ... “which did not belong to the state at the date of the 1948 Constitution of the Romanian People’s Republic. This was the law that unequivocally consisted of the transition of the existing capitalist economy to that date to a centralized economy [12, p.4].

In essence, nationalization meant the action of taking private goods and putting them in the state’s possession, pursuing the destabilization of that part of the society that could have responded to the measures taken by the new form of government.

It goes without saying that the law was the exponent of the social, political, and economic overturns, reversals brought about by the abolition of the monarchy and the proclamation of the republic on December 30, 1947. The Communist regime in force began a massive action of forced takeover of the economic and passage base in the hands of a new owner taking a series of economic measures in close correlation with those of a political nature, namely: the legislation of the agrarian reform on March 23, 1945, the nationalization of the National Bank of Romania on December 20, 1946, the reorganization of the Ministry of Industry and Commerce on April 5, 1947, the creation of industrial offices on May 20, 1947 [10, p.98-101].

In the perspective of nationalization, the Romanian state adopted a series of special statistical, legal and organizational measures concerning the inventory of industrial, commercial, transport and credit enterprises between October 15-24, 1947, meant to provide accurate information on the number, capacity and their situation, allowing them a precise knowledge

referitoare la numărul, capacitatea și situația acestora, permițându-i o cunoaștere și orientare precisă asupra acelor care urmau să intre în patrimoniul său.

Naționalizări au avut loc în aproape toate țările, care reținuseră modelul economic capitalist: Marea Britanie, Franța, Italia, (Republica Federală) Germania, România făcând parte dintr-o amplă tendință manifestată atât în estul european în curs de sovietizare, cât și în vest.

Regimul comunist s-a prevalat de conjunctura istorică și, în mod impropriu, i-a conferit termenului de „naționalizare” un caracter propagandistic prin acțiunea de trecere în proprietatea statului, când, în realitate, ceea ce s-a întâmplat, a fost o „confiscare” a proprietății private, întrucât nu le-a fost acordată foștilor proprietari nicio compensație materială sau morală.

Procesul început în iunie 1948 cu etatizarea a 1060 de întreprinderi industriale, bancare sau de asigurări, detaliate pe domenii de activitate, pe parcursul a 28 de anexe, marile societăți din economie fiind în capul listei, a continuat și în domeniul agrar prin Decretul 84 din 2 martie 1949. Astfel, colectivizarea agriculturii românești a vizat, într-o primă etapă, exproprierea fără despăgubiri a proprietăților mai mari de 50 ha. În perioada 1949-1962, au fost confiscate aproape toate proprietățile agricole private din țară și comasate în ferme agricole controlate și administrate de stat. Dacă, la sfârșitul anului 1949, erau înființate doar 56 de unități G.A.C., cuprinzând 4.085 gospodării țărănești, cu o suprafață de 14.692 ha, în aprilie 1962, a fost anunțată încheierea colectivizării prin mijloace de „mână forte”, 96% din suprafața arabilă a țării și 93,4% din suprafața agricolă, cu 3 201 000 de familii, trecând în proprietatea statului – realizându-se, astfel, colectivizarea agriculturii [8, p.34-36].

Mecanismul de organizare a economiei centralizate s-a bazat pe sistemul de conducere pe bază de plan, primul plan anual a fost cel din 1949, urmat de altul în 1950. Ulterior, s-a trecut la planurile cincinale, primul fiind cel dintre 1951-1955 și chiar planuri șesennale (1960-1965).

România și Albania au fost singurele țări est-europene, care au implementat o colectivizare cvasitotală de tip stalinist. Ca o paralelă vizând naționalizarea, amintim faptul că Bulgaria, Cehoslovacia și RDG, deși au implementat un model de colectivizare „masivă”, au permis, totuși, țăranilor să cultive și loturi indivi-

and orientation over those who would enter their patrimony.

Nationalization took place in almost all countries that had retained the capitalist economic model: Great Britain, France, Italy, (Federal Republic) Germany, Romania, being part of a wide tendency manifested both in the East European Soviet and West.

The communist regime prevailed in the historical context and improperly gave the term “nationalization” a propaganda character through the act of passing into state property, when in reality what happened was a “confiscation” of private property, no material or moral compensation was granted to former owners.

The process started in June 1948 with the nationalization of 1060 industrial, banking or insurance companies, detailed by field of activity over 28 annexes, the major companies in the economy being at the top of the list, continued in the agrarian field by Decree 84 of March 2, 1949. Thus, the collectivization of the Romanian agriculture targeted in the first stage the expropriation without property damages of more than 50ha. Between 1949 and 1962, almost all private agricultural properties in the country were confiscated and farmed in state farms controlled and managed. If at the end of 1949 there were only 56 GAC units, comprising 4,085 peasant farms with an area of 14,692 ha, in April 1962, it was announced the end of collectivization by means of “strong hand”, 96% of the country's arable land, and 93.4% of the agricultural area, with 3 201 000 families, becoming state property – thus achieving the collectivization of agriculture [8, p.34-36].

The mechanism of organizing the centralized economy was based on a plan-based management system; the first annual plan was that of 1949, followed by another one in 1950. Subsequently, it was moved to the five-year plans, the first one being between 1951- 1955 and even the plans of the six-years (1960-1965).

Romania and Albania were the only Eastern European countries that implemented a quasi-state collectivization of the Stalinist type. As a parallel to nationalization, it is reminded that Bulgaria, Czechoslovakia and the GDR, even though they have implemented a “massive” collectivisation model, have allowed peasants to cultivate and individual batches, which has led to the avoidance of a total disaster of the economy [6, p.73-112].

duale, ceea ce a condus la evitarea unui dezastru total al economiei [6, p.73-112].

Trebuie să menționăm că atât Iugoslavia, cât și Polonia au renunțat la ideea colectivizării în 1953, respectiv 1956, în cele două țări proprietatea de stat și cea privată în domeniul agricol coexistând, model urmat și de Ungaria, care a permis coexistența proprietății private doar asupra terenurilor mici, lăsând astfel creșterea animalelor în seama sectorului agricol privat, proprietatea statului concentrându-se exclusiv pe cultura cerealelor pe arii extinse.

Procesul legislativ privind reformarea proprietății private în România a debutat cu nou-adoptata Constituție la data de 13 aprilie 1948. Titlul II al legii fundamentale a țării avea denumirea de „structura social-economică” și cuprindea articole care trasau liniile directoare și pregăteau naționalizarea ce urma să vină, afirmând, ca idee de bază a economiei socialiste, ca economia de piață și inițiativa privată să fie înlocuite cu politica de planificare a economiei „în vederea dezvoltării puterii economice a țării, asigurării bunei stări a poporului și garantării independenței naționale”.

Cele mai multe articole, au fost scrise în mod echivoc, lăsând loc de interpretări. Precizăm cu titlu exemplificativ mai jos: Art. 5, care stipula că „În Republica Populară Română, mijloacele de producție aparțin sau Statului, ca bunuri ale întregului popor, sau organizațiilor cooperative, sau particularilor, persoane fizice sau juridice”, iar în Art. 6 se preciza că: „Bogățiile de orice natură ale subsolului, zăcămintele miniere, pădurile, apele, izvoarele de energie naturală, căile de comunicație ferate, rutiere, pe apă și în aer, poșta, telegraful, telefonul și radioul aparțin Statului, ca bunuri comune ale poporului. Prin lege, se vor stabili modalitățile de trecere în proprietatea Statului, a bunurilor enumerate în alineatul precedent, care, la data intrării în vigoare a prezentei Constituții, se aflau în mâini particulare”. În cazul exproprierilor pentru cazurile de utilitate publică, despăgubirile acordate urmau să fie stabilite de justiție, iar în cazul celorlalte exproprieri făcute în interesul general, respectiv a mijloacelor de producție, băncilor și societăților de asigurare private, se menționa doar că puteau fi trecute în proprietatea statului în condițiile prevăzute de lege.

Din dorința de a crea, totuși, aparența unei compensații, legea prevedea despăgubirea acționarilor întreprinderilor naționalizate prin obliga-

We should mention that both Yugoslavia and Poland gave up on the idea of collectivization in 1953 and 1956 respectively, in the two countries the state property and the private property in the agricultural field coexisting, a model followed by Hungary that allowed the coexistence of private property only on small land, thus leaving animal husbandry to the private agricultural sector, state ownership focusing exclusively on cereal crops in extensive areas.

The legislative process on the reform of private property in Romania started with the newly adopted Constitution on April 13, 1948. Title II of the fundamental law of the country was called “socio-economic structure” and included articles that drafted the guidelines and prepared nationalization blaming the basic idea of the socialist economy that the market economy and private initiative should be replaced by the economic planning policy “in order to develop the country's economic power, ensure the good state of the people and guarantee national independence”.

Most articles were unequivocally written leaving room for interpretations. In the following words: “In the Romanian People’s Republic, the means of production belong to the State, as property of the whole people or to the cooperative organizations, individuals, or legal entities” and in Art. 6 is mentioned that “The wealth of any kind in the subsoil, the mining deposits, the forests, the waters, the natural energy springs, the rail roads, roads, water and air, the post, the telegraph, the phone and the radio belong to the State as goods common people. By law, were determined the modalities of transferring property of the State to the goods listed in the preceding paragraph, which at the date of entry into force of this Constitution were in private hands”. In the case of expropriations for public utility cases, the damages granted were to be determined by the courts and in the case of other expropriations made in the general interest, i.e. the means of production, the banks and the private insurance companies, it was only mentioned that they could be transferred to the state property under the conditions provided by law.

However, in order to make the appearance of compensation, the law provided for the compensation of the shareholders of the nationalized enterprises through bonds issued by the “Natio-

ții emise de „Fondul Industriei Naționalizate”, obligații care urmau a fi răscumpărate în beneficiul net al întreprinderilor naționalizate, despăgubirile cuvenite proprietarilor urmând a fi stabilite de comisii funcționând pe lângă Curți, formate din trei magistrați numiți de Ministerul de Justiție. Împotriva deciziilor acestor comisii nu va exista nicio cale de atac, iar din drepturile de despăgubire se vor scădea datoriile întreprinderilor neprevăzute în pasivul acestora, precum și cele care izvorăsc din evaziuni fiscale sau alte operații contrare legii, ca și pierderile provenite din reaua administrare a acestor întreprinderi, înainte de naționalizare.

Au fost exceptate, în mod expres, de la expropriere întreprinderile mixte sovieto-române (așa-numitele sovromuri), înființate în 1945, cu scopul recuperării datoriilor de război de către Uniunea Sovietică. Astfel, legea oprea de la expropriere, întreprinderile sau partea din capitalul acestora, care se găseau în proprietatea unui Stat făcând parte din Națiunile Unite, care a dobândit aceste bunuri ca urmare a executării Tratatului de Pace, sau prin achitarea unor obligații de despăgubiri, izvorând din starea de război [7, p.91-105].

Chiar dacă, în plan teoretic, proprietatea privată părea a fi recunoscută și garantată de stat, „Proprietatea particulară și dreptul de moștenire sunt recunoscute și garantate prin lege. Proprietatea particulară, agonisită prin muncă și economisire, se bucură de o protecție specială” – art. 8 [12, p.6], totuși, legea fundamentală conținea un pasaj „agonisită prin muncă și economisire”, ce permitea, în fapt, un artificiu propagandistic menit să impresioneze „oamenii muncii” și să deschidă ample posibilități de interpretare a legii, rămânând la latitudinea statului comunist să stabilească, dacă și mai ales, care proprietate era licită și care nu.

De asemenea, se pregătea clar temeiul juridic al apariției unei legi speciale având drept obiect etatizarea mijloacelor de producție, respectiv „Când interesul general cere, mijloacele de producție, băncile și societățile de asigurare, care sunt proprietate particulară a persoanelor fizice sau juridice, pot deveni proprietatea Statului, adică bun al poporului, în condițiunile prevăzute de lege” [12, p.7].

Naționalizarea mijloacelor de producție devine astfel o necesitate obiectivă, în cadrul procesului revoluționar, ce se desfășura în România. Dacă, la începutul anului 1948, statul

nationalized Industry Fund” bonds that would be redeemed for the net benefit of the nationalized enterprises, the indemnities due to the owners being determined by commissions Courts, consisting of three magistrates appointed by the Ministry of Justice. Against the decisions of these committees there will be no remedy and from the rights of indemnification the debts of the enterprises that are unforeseen in their liabilities, as well as those resulting from tax evasion or other operations contrary to the law, as well as the losses from the general administration of these enterprises, before nationalization.

The Soviet-Romanian joint ventures (so-called SovRoms) set up in 1945 with the purpose of recovering the war debts of the Soviet Union were expressly exempted from expulsion. Thus, the law ceased from the expropriation, the enterprises or the part of their capital, which was owned by a State belonging to the United Nations, who acquired these goods as a result of the execution of the Peace Treaty, or by paying indemnity bonds, stemming from the state of war [7, p.91-105].

Even if theoretically the private property appeared to be recognized and guaranteed by the state, “Private property and the right of inheritance are recognized and guaranteed by law. Private property, aggrieved by labour and saving, enjoys special protection” – art. 8 [12, p.6], yet the fundamental law contained a passage “agonized by labour and saving”, which, in fact, permitted a propagandistic artifice meant to impress the “working people” opens up ample possibilities of interpreting the law, leaving it to the communist state to determine whether and especially which property is lawful and not.

Also, the legal basis for the emergence of a special law, the object of which is the nationalization of the means of production, “Where the general interest requires, the means of production, the banks and the insurance companies, which are private property of the natural or legal persons, can become the state property, that is, the good of the people, under the conditions provided by the law” [12, p.7].

The nationalization of the means of production thus becomes an objective necessity within the revolutionary process that unfolds in Romania. If at the beginning of 1948 the state had a limited sector in the country’s eco-

deținea un sector restrâns în economia țării, cuprinzând circa 20% din industria siderurgică, 30% din industria metalurgică, transporturile feroviare naționale și un număr limitat de ferme de stat în agricultură, la sfârșitul anului 1948, sectorul socialist ajunsese să dețină 85% din întreaga industrie.

La data naționalizării, întreprinderile „naționalizate” au trecut în proprietatea Statului cu întregul fond de comerț și cu toate „obligațiunile contractate în vederea exploatării lor”, altfel spus, întreprinderile sub formă de „societate sau asociațiuni” și-au păstrat patrimoniul, așa cum reieșea el din bilanțul încheiat în vederea predării acestuia către noua conducere, desemnată de Stat, în urma naționalizării. În activul și pasivul întreprinderilor naționalizate, intrând:

- La activ toate bunurile imobile și mobile, corporale și incorporale, precum: terenuri, clădiri, instalații, drepturi patente, licențe, contracte, autorizații, mărci de fabrică, hârtii de valoare, cambii, cărți de depuneri, numerar, sume datorate întreprinderii, accesorii, materii prime, mărfuri semifabricate sau finite și alte asemenea;
- La pasiv, totalitatea obligațiilor întreprinderii.

Prin efectul naționalizării, întreprinderile naționalizate se substituiau în toate drepturile și obligațiile vechilor întreprinderi, ministerele de resort numind directori, care urmau să exercite toate atribuțiile vechilor organe de conducere.

Calea pentru numeroase abuzuri se deschidea chiar prin lege, ministerele de resort urmau să preia conducerea în întreprinderi și astfel a fost posibil ca indivizi agreeți de partid, de multe ori cu instrucție sumară să ajungă la conducerea multor întreprinderi spre paguba întreprinderilor și a salariaților, iar vechile conducători cu experiență în domeniu, au fost îndepărtate pe motive de origine nesănătoasă sau mai erau acuzați de acte de sabotaj.

În urma măsurilor luate, de punere în aplicare a Legii naționalizării din 11 iunie 1948, amintim faptul că au trecut în proprietatea statului 28 de întreprinderi metalurgice, 115 întreprinderi ale metalurgiei prelucrătoare și șantiere, 156 de întreprinderi de materiale de construcții, 67 de întreprinderi chimice și laboratoare farmaceutice, 32 de întreprinderi petrolifere și de gaze naturale, 163 de întreprinderi

comprinsă, cuprinzând circa 20% din industria siderurgică, 30% din industria metalurgică, transporturile feroviare naționale și un număr limitat de ferme de stat în agricultură, la sfârșitul anului 1948, sectorul socialist ajunsese să dețină 85% din întreaga industrie.

At the time of nationalization, the “nationalized” enterprises went into State ownership with the entire commerce fund and all “bonds contracted to exploit them”, in other words, the enterprises in the form of “society or associations” kept their patrimony as it was of the balance sheet ended with a view to surrender to the new government designated by the State after nationalization. In the assets and liabilities of nationalized enterprises, entering:

- To active and movable, corporeal and incorporeal assets such as: land, buildings, installations, patent rights, licenses, contracts, authorizations, factory marks, securities, bills of exchange, deposit cards, cash, accessories, raw materials, semi-finished or finished goods and the like;
- To passive: total company’s bonds.

By the nationalization effect, the nationalized enterprises were replacing all the rights and obligations of the old enterprises, the line ministries appointing directors to perform all the duties of the old governing bodies.

The way for many abuses was opened even by law, line ministries were to take the lead in businesses, and so it was possible for party-approving individuals, often with brief instruction, to lead many enterprises to the detriment of businesses and employees and the old experienced leaders have been removed on grounds of unhealthy or worse accusations of sabotage.

As a summary of the implementation of the Nationalization Act of June 11, 1948, it is worth mentioning that 28 metallurgical enterprises, 115 processing and manufacturing enterprises, 156 building materials enterprises, 67 chemical enterprises and pharmaceutical laboratories, 32 oil and gas companies, 163 textile enterprises, 68 food businesses, then transport companies (railways), shipping companies, 15 insurance companies, etc. [13, p.8]. Afterwards, as a natural consequence of the nationalization, hospitals, pharmacies, cinemas, part of housing funds belonging to capitalists became state-owned etc.

textile, 68 de întreprinderi din industria alimentară, apoi întreprinderi de transport (căi ferate), societăți de navigație, 15 societăți de asigurare etc. [13, p.8]. Ulterior, ca o urmare firească a naționalizării au trecut în proprietatea statului și spitalele, farmaciile, cinematografele, parte din fondul de locuințe de la orașe aparținând capitaliștilor etc.

Interesul privat și economia privată au fost înlocuite cu economia planificată și interesul public așa cum rezultă din Constituție, respectiv, statul îndrumază și planifică economia națională în vederea dezvoltării puterii economice a țării, asigurării bunei stări a poporului și garantării independenței naționale.

Principiile enunțate în legea fundamentală au fost dezvoltate în Legea 119, adoptată de Marea Adunare Națională a Republicii Populare Române, prin care se „naționalizau” toate bogățiile subsolului, care nu se găseau în proprietatea statului la data intrării în vigoare a Constituției, precum și întreprinderile individuale, societățile de orice fel și asociațiile particulare industriale, bancare, de asigurări, miniere, de transporturi și telecomunicații, enumerate în anexele legii, după criterii stabilite pentru fiecare categorie [12, p.13], [14, p.5].

Legea naționalizării, prin efectele ei, a condus la oprirea dezvoltării industriei românești în formare și destructurarea economiei, reprezentând sfârșitul revoluției burghezo-democratice în România și începutul revoluției socialiste.

Naționalizarea a însemnat un dezastru pentru economia românească, ruinând nu doar clasa industriașilor, cărora statul le-a luat tot, fără nici cea mai mică despăgubire, dar a fost distrusă și clasa antreprenorială, a specialiștilor, a inginerilor și economiștilor, totul realizându-se în numele luptei de clasă și al luptei împotriva imperialismului anglo-american.

Au trecut mai mulți ani până când politica de industrializare comunistă să depășească nivelul de dezvoltare al celei antebelice, anul de vârf al economiei interbelice 1938 rămânând, mult timp un reper permanent pentru economia socialistă.

Este interesant de urmărit care au fost premisele privatizării, odată cu apariția Legii 15 din 1990, cât și urmările acesteia în economia românească.

Înainte de abordarea subiectului, vom face o mică introspecție a Privatizării, ce constă în transferul activelor, care sunt în proprietatea statului sau a societăților comerciale cu capital

The private interest and the private economy have been replaced by the planned economy and the public interest as it results from the Constitution, respectively; the state is guiding and planning the national economy in order to develop the country's economic power, ensure the good state of the people and guarantee national independence.

The principles laid down in the Basic Law were developed in the Law 119 adopted by the Great National Assembly of the Romanian People's Republic, which “nationalized” all the underground riches not owned by the state on the date of the Constitution's entry into force, as well as the individual enterprises, of any kind and of the private industrial, banking, insurance, mining, transport and telecommunications associations listed in the annexes to the law, according to criteria established for each category [12, p.13], [14, p.5].

The law of nationalization, through its effects, led to the cessation of the development of the Romanian industry in formation and the destruction of the economy, representing the end of the bourgeois-democratic revolution in Romania and the beginning of the socialist revolution.

Nationalization has meant a disaster for the Romanian economy, ruining not only the class of industrialists, to whom the state has taken everything without the slightest compensation, but also the entrepreneurial class, the specialists, the engineers and the economists, was destroyed, everything being done in the name of class struggle and the fight against Anglo-American imperialism.

It has been several years before Communist industrialization policy surpassed the level of pre-war development, the peak year of the 1938 inter-war economy, long standing a permanent landmark for the socialist economy.

It is interesting to follow the premises of privatization with the appearance of the 15th law of 1990 and its consequences in the Romanian economy.

Prior to the subject's approach, we shall make a small introduction of Privatization, which consists in the transfer of assets owned by the state or companies with majority state-owned capital to private investors, and / or outsourcing of certain functions or services to private firms

majoritar de stat către investitori privați, și/sau externalizarea către firme private a unor funcții sau servicii.

În principiu, există cinci tipuri majore, prin care se poate derula procesul de privatizare:

- Privatizare prin emiterea de acțiuni: aceasta implică vânzarea de acțiuni pe bursa de valori;
- Privatizare prin vânzarea activelor: aceasta implică vânzarea activelor unei companii de stat unor investitori strategici, de obicei, prin licitație, sau prin modelul Treuhand;
- Privatizare prin cupoane: Distribuirea de cupoane, care reprezintă dreptul la o parte a unei corporații, către toți cetățenii, de obicei, gratuit sau la un preț foarte scăzut;
- Privatizare de jos în sus: Înființarea de noi întreprinderi private în foste țări socialiste;
- Privatizarea către angajați sau management: Distribuirea de acțiuni în mod gratuit sau la un preț foarte scăzut către lucrători sau managementului organizației.

Există o serie de argumente pro privatizare, studiile arătând că o piață privată poate lucra mai eficient datorită concurenței pe piața liberă, fapt ce tinde să conducă la prețuri mai mici, calitate îmbunătățită, o varietate mai mare de bunuri și servicii, mai puțină corupție, mai puțină birocrație, în timp ce guvernele, adeseori, întârzie investițiile sau restructurările în companiile de stat datorită unor interese speciale și a sensibilității politice. Cu toate acestea, mulți susținători ai privatizării nu cred că totul ar trebui să fie privatizat.

### Rezultate și discuții

Oponenții anumitor privatizări susțin că unele bunuri și servicii publice ar trebui să rămână în mâinile guvernului, în scopul de a se asigura că toată lumea din societate are acces la ele (cum ar fi aplicarea legii, sănătatea sau educația). Constituțiile anumitor țări delegă guvernele pentru furnizarea gratuită a unor servicii de bază, din domeniul justiției, sănătății, apărării și bunăstării generale, guvernele furnizând aceste servicii în interes public pentru binele tuturor și pentru prosperitatea colectivă. În cazul monopolurilor naturale, aceștia susțin că ele sunt mai bine administrate de către stat, nefiind supuse concurenței loiale [9, p.321-389].

Evenimentele din 1989 ar fi trebuit să reprezinte un nou început pentru România din punct de vedere economic și social, dar, din păcate, eco-

In principle, there are five major types through which the privatization process can take place:

- Privatization by issuing shares: this involves the sale of shares on the stock exchange;
- Privatization through the sale of assets: this involves selling the assets of a state-owned company to strategic investors, usually by auctioning the Treuhand model;
- Coupon privatization: The distribution of coupons, representing the right to part of a corporation, to all citizens, usually free of charge or at a very low price;
- Privatization from the bottom up: Establishment of new private enterprises in former socialist countries;
- Privatization to employees or management: Distribution of shares free of charge or at a very low price to employees or management of the organization.

There are a number of privatization arguments, studies showing that private market can work more efficiently due to competition on the free market, which tends to lead to lower prices, improved quality, a larger variety of goods and services, less corruption, less bureaucracy, while governments often delay investments or restructuring in state-owned companies due to special interests and political sensitivity. However, many supporters of privatization do not think that everything should be privatized.

### Results and discussions

The opponents of certain privatizations argue that certain public goods and services should remain in the hands of the government in order to ensure that everyone in society has access to them (such as law enforcement, health or education). The constitutions of certain countries delegate governments to provide basic services such as justice, health, defence and general well-being, governments providing these services in the public interest for the good of all and for collective prosperity. In the case of natural monopolies, they claim that they are better administered by the state and not subject to fair competition [9, p.321-389].

The events of 1989 should have been a new beginning for Romania from an economic and social point of view, but unfortunately Romania's economy has experienced a rapid

nomia României a avut parte de un declin rapid datorită și reformelor greoaie, a lipsei competitivității produselor autohtone, a întreprinderilor supradimensionate, a tehnologiei învechite și energofage, cât și a luptei pentru putere și a unui sistem judiciar ineficient.

Modul de manifestare a mediului economic, precum și structura acestuia au generat apariția de noi întreprinderi cu pierderi atât în sectorul public, cât și în cel privat, astfel, încât tranziția României a devenit, de fapt, o tranziție prin criză.

Economia reală a înregistrat un regres continuu, fenomen însoțit de o inflație care a atins vârful în 1997. Putem spune că declinul productivității muncii în ramurile industriei și construcțiilor s-a reflectat în diminuarea produsului intern brut.

La data de 21 decembrie 1989, România avea un produs intern brut de 800 miliarde de lei, adică de aproximativ 53,6 miliarde de dolari, și un curs mediu de schimb de 14,92 lei pentru un dolar (figura 1).

Industria era principalul fundament al economiei planificate, 58% din venitul național fiind realizat de industrie și doar 15% de agricultură [3, p.64-68]. Populația salariată reprezenta peste 73% din cea ocupată, iar salariul minim era de aproximativ 2.000 de lei, adică 135 de dolari, cu toate acestea, România avea peste 8 milioane de salariați și 3,6 milioane de pensionari.

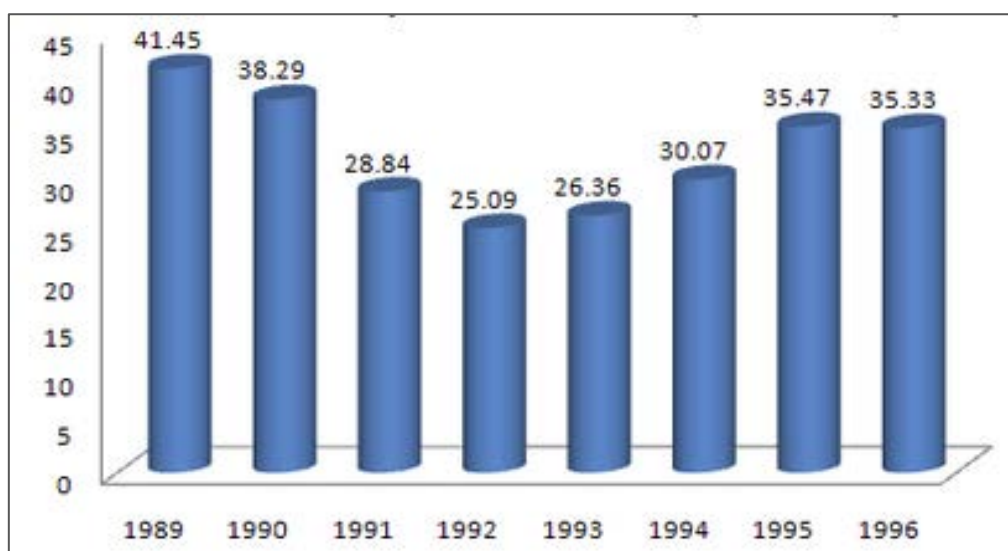
decline due to cumbersome reforms, the lack of competitiveness of domestic products, oversized enterprises, obsolete and energetic technology, and the struggle for power and an inefficient judicial system.

The manner of manifestation of the economic environment and its structure generated the emergence of new enterprises with losses both in the public and the private sector, so that the transition of Romania has in fact become a transition through crisis.

The real economy experienced a continuous regression, a phenomenon accompanied by inflation that peaked in 1997. We can say that the decline in labour productivity in the branches of industry and construction was reflected in the diminution of gross domestic product.

On December 21, 1989, Romania had a gross domestic product of ROL 800 billion, or about 53.6 billion dollars, and an average exchange rate of ROL 14.92 for one dollar (figure 1).

Industry was the main foundation of the planned economy, with 58% of national income being made by industry and only 15% by agriculture [3, p.64-68]. The employed population represented over 73% of the employed population and the minimum wage was about ROL 2,000, or USD 135, although Romania had over eight million employees and 3.6 million retirees.

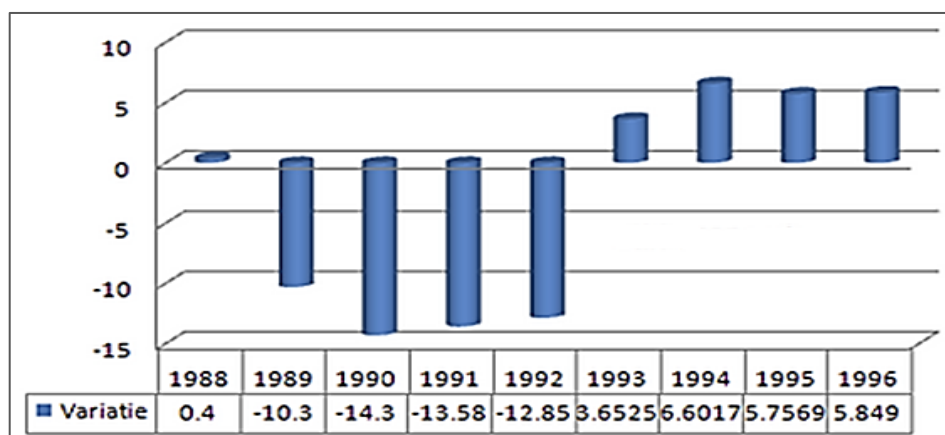


**Figura 1. Evoluția Produsului Intern Brut în perioada 1989-1996 (miliarde USD)/**  
**Figure 1. Evolution of Gross Domestic Product in 1989-1996 (billion USD)**

*Sursa: reprezentare proprie pe baza datelor prelucrate de autori [18,19] /*

*Source: own representation based on data processed by the authors [18,19]*





**Figura 2. Evoluția Valorii adăugate în industrie în perioada 1988-1996 /**  
**Figure 2. Evolution of Value Added in Industry during 1988-1996**

*Sursa: reprezentare proprie pe baza datelor prelucrate de autori [18,19] /*  
*Source: own representation based on data processed by the authors [18,19]*

În graficele de mai sus, se poate observa clar direcția în care a mers economia României după revoluție, astfel, până în 1992, atât PIB-ul a scăzut cu aproape 40%, cât și producția industrială, care a scăzut cu peste 45% (figura 2).

În anul 2006, România a reușit să egaleze (la paritatea dolarului) PIB-ul pe locuitor realizat în 1988. Față de media europeană a produsului intern brut pe locuitor în 2007, de 26.208 de dolari americani și de cea mondială, de 8.191 de dolari, România avea un nivel de 7523 de dolari, aproape de 3,5 ori mai scăzut decât cel european și se afla sub nivelul mediu mondial.

Comparând PIB-ul din 2009, estimat la circa 162 miliarde de dolari (117,01 miliarde de euro), cu cel din 1989, rezultă o creștere de numai circa trei ori a PIB-ului în 20 de ani.

Exporturile României totalizau, în anul 1989, 5,9 miliarde de dolari, iar datoria externă a țării, în valoare de 11-12 miliarde de dolari, a fost achitată integral, în februarie 1989, după plata ultimei tranșe din datorie, România rămânând cu 3,7 miliarde de dolari în rezerva Băncii Naționale. Plata datoriei a făcut ca economia să înregistreze, în 1989, un declin de 5,8%, față de 1988, după datele Băncii Naționale a României (BNR) (figura 3).

Peisajul bancar al României cuprindea cinci mari instituții – Banca Națională a României, Banca Română de Comerț Exterior, Banca pentru Agricultură și Industrie Alimentară, Banca de Investiții și Casa de Economii și Consemnațiuni. Așa cum am mai precizat, datoria externă a României a fost achitată aproape integral până în 1989, dar, în perioada 1989-1996, a crescut de

In the graphs above, one can clearly see the direction of Romania's economy after the revolution, so by 1992, both GDP has fallen by almost 40%, and industrial production that has fallen by over 45% (figure 2).

In 2006, Romania managed to equalize (at the dollar parity) GDP per capita achieved in 1988. Compared to the European average of gross domestic product per capita in 2007 of USD 26,208 and the world average of USD 8.191, Romania had a level of USD 7523, almost 3.5 times lower than the European average and was below the world average

By comparing the estimated 2009 GDP to about USD 162 billion (EUR 117.01 billion), with 1989, there is only about three times the growth of GDP in 20 years.

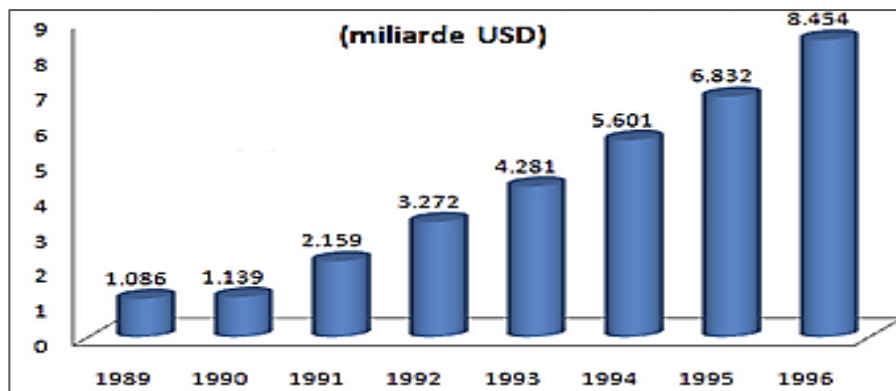
Romanian exports totalled USD 5.9 billion in 1989, and the country's foreign debt, worth USD 11-12 billion, was fully paid in February 1989 after the last tranche of debt Romania remained USD 3.7 billions in the National Bank's reserve. Debt payment made the economy record a 5.8% decline in 1989 compared to 1988, according to data from the National Bank of Romania (BNR) (figure 3).

Romania's banking landscape consisted of five major institutions – the National Bank of Romania, the Romanian Foreign Trade Bank, the Bank for Agriculture and Food Industry, the Investment Bank and the House of Savings and Consignments.

As we have already mentioned, Romania's external debt was paid almost entirely until 1989, but in the period 1989-1996 it grew from one

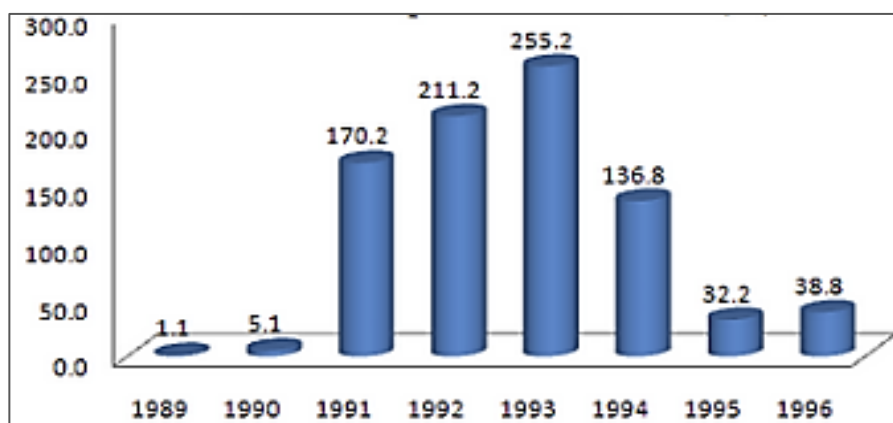
la un miliard USD la peste opt miliarde, iar cursul de schimb leu/USD a crescut de la 14 lei/USD în 1989 la peste 3000 lei/USD în 1996 (figura 4).

billion USD to over eight billion, and the leu / USD exchange rate increased from 14 ROL / USD in 1989 to over 3000 ROL / USD in 1996 (figure 4).



**Figura 3. Evoluția datoriei externe a României în perioada 1989-1996 (miliarde USD)/**  
**Figure 3. Evolution of Romania's External Debt in 1989-1996 (Billion USD)**

*Sursa: reprezentare proprie pe baza datelor prelucrate de autori [18,19] /*  
*Source: own representation based on data processed by the authors [18,19]*



**Figura 4. Evoluția inflației în perioada 1989-1996/**  
**Figure 4. Evolution of inflation in the period 1989-1996**

*Sursa: reprezentare proprie pe baza datelor prelucrate de autori [18,19] /*  
*Source: own representation based on data processed by the authors [18,19]*

Exploatarea în scop economic a proprietății Statului constituia sarcina întreprinderilor socialiste de stat, așa cum stipula Legea 5 din 1978 cu privire la organizarea și conducerea unităților socialiste de stat, precum și la funcționarea acestora pe baza autoconducerii muncitorilor și autogestiuunii economico-financiare.

Principalele industrii ale României erau: cea textilă și de încălțăminte, industria metalurgică, de mașini ușoare și de asamblare de mașini, minieră, de prelucrare a lemnului, a materialelor de construcții, chimică, alimentară și cea de rafinare a petrolului [4, p.115-117].

The economic exploitation of state property was the task of state socialist enterprises as stipulated by Law 5 of 1978 on the organization and management of state socialist units and their operation on the basis of workers' self-induction and economic and financial self-management.

The main industries of Romania were: textile and footwear, metallurgy, light and machine assembling, mining, woodworking, construction, chemical, food and refining [4, p.115-117].

Less important are pharmaceutical industries, heavy machinery and household appliances.

O importanță mai scăzută o prezentau industriile farmaceutică, a mașinilor grele și a aparatelor electrocasnice.

Puterea economică a României era concentrată, în primul rând, pe producerea de bunuri de către întreprinderile mici și mijlocii în industrie, precum cea a mașinilor de precizie, vehiculelor cu motor, industria chimică, farmaceutică, a aparatelor electrocasnice și a îmbrăcăminteii [4, 146-148].

Deși Constituția rămăsese neschimbată (Constituția din 1968 a fost înlocuită în 1991), schimbarea ordinii sociale comuniste, survenită în 1989, a condus firesc la necesitatea remodelării cadrului juridic referitor la proprietatea privată, fiind adoptată Legea 15 din 7 august 1990 privind reorganizarea unităților economice de stat ca regii autonome și societăți comerciale.

Constituția României din 1965 cuprindea percepțe generale referitoare la modalitatea de constituire, organizare și funcționare a proprietății socialiste, respectiv Art. 6, sublinia faptul că: „Proprietatea socialistă asupra mijloacelor de producție este fie proprietate de stat – asupra bunurilor aparținând întregului popor, fie proprietate cooperatistă – asupra bunurilor aparținând fiecărei organizații cooperatiste” – prin excepție, există proprietate privată, dar „puteau constitui obiect al dreptului de proprietate personală veniturile și economiile provenite din muncă, casa de locuit, gospodăria de pe lângă ea și terenul pe care ele se află, precum și bunurile de uz și confort personal” (art. 36 alin.2) [16, p.23].

În consecință, ceea ce era evidențiat în patrimoniul întreprinderilor socialiste, care au ființat până în 1990, nu era în proprietatea acestora, ci a Statului.

Astfel, primul pas în vederea privatizării a fost constituit de adoptarea Legii nr.15/1990, prin care fostele întreprinderi de stat din vremea regimului comunist au fost transformate în societăți comerciale sau regii autonome.

Analizând prevederile acestei legi, observăm modalitatea de trecere a proprietății din patrimoniul statului în proprietatea privată, astfel art. 1 stipulează: „Unitățile economice de stat, indiferent de organul în subordinea căruia își desfășoară activitatea, se organizează și funcționează, în conformitate cu dispozițiile prezentei legi, sub formă de regii autonome sau societăți comerciale. De asemenea, unitățile economice, bunurile sau activitățile pot fi, după caz, concesionate sau închiriate cu respectarea prevederilor prezentei legi. Regiile autonome și societățile

Romania's economic power was primarily focused on the production of goods by small and medium-sized enterprises in industries such as precision machinery, motor vehicles, chemicals, pharmaceuticals, household appliances and clothing [4, 146-148].

Although the Constitution remained unchanged (the 1968 Constitution was replaced in 1991), the change in the communist social order in 1989 led naturally to the necessity of remodelling the legal framework regarding private property, being adopted in 1990 the Law no. 15 of August 7, 1990 on the reorganization of state economic units as autonomous administration and commercial companies.

The Romanian Constitution of 1965 contained general perceptions about the way in which socialist property was constituted, organized and functioning, respectively. Article 6 emphasized that: “The socialist property on the means of production is either state property - over property belonging to the entire people, or cooperative property – on the assets belonging to each cooperative organization” by exception, there is private property but “could be the object of the personal property right the income and the savings from the work, the dwelling house, the household from it and the land on which they are, and goods for personal use and comfort” (Article 36, paragraph 2) [16, p.23].

Consequently, what was highlighted in the patrimony of the socialist enterprises, which had existed up to 1990, was not their property but the State.

Thus, the first step towards privatization was the adoption of the Law no. 15/1990, whereby the former state enterprises from the communist regime were transformed into commercial companies or autonomous administration.

Analysing the provisions of this law, we observe the way of transferring property from the state patrimony to private property, so art. 1 stipulates: “The state economic units, irrespective of the organ under their subordination, are organized and function, in accordance with the provisions of the present law, in the form of autonomous administration or commercial companies. Also, economic units, goods or activities may, as the case may be, be leased or leased in accordance with the provisions of this law. Autonomous governments and commercial companies may, in the circumstances of this law, associate themselves with the joint realization

comerciale pot, în condițiile prezentei legi, să se asocieze pentru realizarea în comun de activități productive și de comercializare. Totodată, conform art. 3 – regiile autonome sunt persoane juridice și funcționează pe baza de gestiune economică și autonomie financiară, se pot înființa prin hotărârea guvernului, pentru cele de interes național, sau prin hotărâre a organelor județene și municipale ale administrației de stat, pentru cele de interes local, din ramurile și domeniile stabilite potrivit art. 2” [15, p.2].

Procesul de privatizare propriu-zisă a fost inițiat pe baza Legii nr.58/1991. Conform acestei legi, atribuția de privatizare a societăților comerciale aflate în proprietatea statului revenea unei instituții specializate, nou-create, denumită Fondul Proprietății de Stat (FPS), iar unitățile economice de stat, cu excepția celor care se constituiseră ca regii autonome, urmau a fi organizate sub formă de societăți pe acțiuni sau societăți cu răspundere limitată, în condițiile prevăzute de lege. Unitățile economice de interes republican se reorganizează ca societăți comerciale doar prin hotărâri ale guvernului, pe când cele de interes local, prin decizia organului administrației locale de stat [16, p.4].

În conformitate cu Legea nr.58/1991, participațiile statului la societățile comerciale constituite pe baza Legii nr.15/1990 erau transferate, în proporție de 30% către cinci fonduri regionale ale proprietății private (SIF-uri), restul de 70% rămânând în proprietatea statului și trecând în gestiunea FPS, astfel inventarierea patrimoniului unităților economice de stat supuse transformării în societăți comerciale, precum și evaluarea și stabilirea capitalului societăților comerciale înființate pe această cale se fac în condițiile stabilite prin hotărâre a guvernului [16, p.6].

În 1993, existau, deja, 209 societăți mixte între companiile cu capital de stat și investitori străini și 512 societăți mixte între companiile cu capital de stat cu investitori români. Metoda de privatizare de tip MEBO (acronim din engleză pentru Management Employee Buyouts este o metodă de privatizare, care presupune trecerea mijloacelor de producție ale unității economice, care se vrea privatizată, din proprietatea statului în proprietatea muncitorilor, angajaților sau salariaților) a fost un proces prin care activele unor companii au fost vândute salariaților. Astfel, în perioada 1993-1996, numărul societăților vândute prin MEBO a fost de 837, adică 28,8% din totalul privatizărilor.

of productive and commercial activities. Also, according to art. 3 – the autonomous administration are legal entities and operate on the basis of economic management and financial autonomy, they can be established by decision of the government, for the national interests, or by decision of the county and municipal bodies of the state administration, for those of local interest, from branches and fields established according to art. 2” [15, p.2].

The privatization process itself was initiated on the basis of Law no. 58/1991. According to this law, the privatization of state-owned companies belonged to a newly created specialized institution called the State Property Fund (FPS), and the state economic units, with the exception of those that were constituted as autonomous administration, were to be organized as joint stock companies or limited liability companies under the conditions provided by law. The economic units of republican interest are reorganized as commercial companies only by government decision, while those of local interest, by the decision of the local state administration body [16, p.4].

According to Law no. 58/1991, the State’s shareholdings in commercial companies constituted on the basis of Law no. 15/1990 were transferred, in proportion of 30% to five regional private equity funds (SIFs), the remaining 70% remaining in the state ownership and passing to the FPS management, the inventory of the patrimony of the state economic units subjected to the transformation into commercial companies, as well as the valuation and the establishment of the capital of the companies set up in this way are made under the conditions established by the government decision [16, p.6].

In 1993, there were already 209 joint ventures between state-owned companies and foreign investors and 512 joint ventures between state-owned companies and Romanian investors. The MEBO privatization method (English acronym for Management Employee Buyouts is a privatization method that involves passing the means of production of the economic unit that is to be privatized, from state ownership to the workers, employees or employees) was a process by which the assets of some companies were sold to employees. Thus, between 1993 and 1996, the number of companies sold through MEBO was 837, or 28.8% of all privatizations.

Conform legii: „Societățile comerciale, constituite potrivit prezentei legi, vor transmite Agenției naționale pentru privatizare un titlu de valoare egal cu 30% din cuantumul capitalului social stabilit, în termen de 30 de zile de la constituirea lor. În temeiul titlurilor astfel primite, Agenția națională pentru privatizare emitea înscrisuri nominative de valoare a câte 5.000 lei, pe care le distribuia, în mod egal și gratuit, tuturor cetățenilor români cu domiciliul în țară, care până la 31 decembrie 1990, au împlinit vârsta de 18 ani” [16, p.8].

În practică, începând cu 1995-1996, a fost inițiat programul de privatizare în masă, „cuponiada”, așa cum se regăsește în conștiința publicului, program care a constat în distribuirea gratuită către populație a unor „cupoane de privatizare”, cu o valoare nominală determinată, de 975.000 lei. Practic, prin aceste cupoane, mai multe societăți de stat erau împărțite către populație. În cele din urmă, s-a ajuns la stadiul actual al privatizărilor, concentrat pe tranzacții individuale [1, p.350-352].

Modalitatea în care a fost transformată proprietatea de stat, prin intervenția Legii 15 din 1990, necesită interpretări care să concretizeze voința legiuitorului. În primul rând, legea nu identifică, într-un mod precis, care este titlul cu care se face preluarea proprietății statului de nou-înființatele regii autonome și societăți comerciale (cu titlu de proprietar sau cu un alt titlu) [15, p.7].

Un „ajutor” în interpretare îl dă art. 20 alin. 2 din aceeași Lege, dispoziție care se regăsește, de altfel, și în Legea 31/1990 art.6: „bunurile din patrimoniul societății comerciale sunt proprietatea acestuia, cu excepția celor dobândite cu alt titlu” [17, p.7].

Această dispoziție nu descrie ea însăși relația dintre patrimoniul întreprinderii socialiste și societatea comercială nou-formată pe baza acesteia, însă instituie o prezumție utilă atât timp cât, în actele de constituire a societății comerciale, nu este identificat un alt titlu, cu care se face transferul de patrimoniu, atunci, este prezumat că acel titlu este cel de proprietar [5, p.65-77].

Actele administrative de înființare (respectiv, hotărâre de guvern, în cazul societăților comerciale de interes național, sau o decizie a administrației publice locale, în cazul în care societatea comercială era de interes local) nu sunt foarte explicite asupra titlului cu care se transmite patrimoniul de la întreprinderea socialistă către societatea comercială, uzual fiind a se

According to the law: “The commercial companies set up under this law will send to the National Agency for Privatization a 30% – official amount of the established social capital within 30 days from their establishment. On the basis of the titles thus received, the National Agency for Privatization issued nominative documents amounting to RON 5,000, which they distributed equally and free of charge to all Romanian citizens domiciled in the country who until December 31, 1990, reached the age of 18” [16, p.8].

In practice, starting with 1995-1996, the mass privatization program, “cuponiada” was launched, as it is in the public consciousness, a program which consisted of free distribution to the population of “privatization coupons” with a nominal value determined, of 975,000 lei. In fact, through these coupons, several state-owned companies were divided into the population. Finally, the state of privatizations, focused on individual transactions, was finally reached [1, p.350-352].

The manner in which the state property was transformed by the intervention of the 15th Law of 1990 requires interpretations that will concretize the will of the legislator. First of all, the law does not identify in a precise way what is the title by which the ownership of the state is taken by the newly established autonomous kings and the commercial company (as owner or other title) [15, p.7].

A “help” in interpretation is given by art.20 par.2 of the same Law, a provision which is also found in Law 31/1990 art.6: “the assets of the company's patrimony are its property, except for those acquired under another title” [17, p.7].

This provision does not describe the relationship between the patrimony of the socialist enterprise and the newly formed company based on it, but establishes a useful presumption as long as in the documents of incorporation of the company no other title is transferred to the patrimony transfer, then it is assumed that the title is the owner [5, p. 65-77].

Administrative acts of establishment (i.e. governmental decision in the case of companies of national interest or a decision of the local public administration, if the company was of local interest) are not very explicit on the title of the patrimony from the socialist enterprise to the commercial company, usually being resumed the legal provision of art. 18 of the Law 15/1990 on Asset and Liability Acquisition. However, having

relua dispoziția legală din art. 18 din Legea 15/1990 privind preluarea activului și pasivului. Însă, având și prezumția din art. 20 alin. 2, prin care se prevede că acolo unde nu este identificat un alt titlu, cu care bunurile sunt preluate în patrimoniu, se poate trage concluzia, temeinic susținută juridic, că regula este cea a unei preluări cu titlu de proprietar.

Ceea ce au preluat în patrimoniu societățile comerciale nu este dreptul de administrare al fostelor întreprinderi, ci chiar un drept de proprietate asupra bunurilor respective.

Restul bunurilor, despre care se face vorbire în lege, sunt bunuri, care au ieșit din proprietatea Statului, deci, titlul cu care s-a făcut transferul de la întreprinderile socialiste la societățile comerciale este cel de proprietate (excepție face doar situația când s-a prevăzut, în mod expres, altfel prin actele de constituire). Cu atât mai mult dreptul de administrare ar fi trebuit să fie determinat, mai ales, prin limite temporale, limite fără de care nici nu ar fi putut fi evaluat pentru constituirea capitalului social. Societățile comerciale înființate au emis acțiuni și părți sociale, care reprezintă un capital social, care este imposibil de justificat economic, dacă ar fi fost constituit doar din drepturi de administrare, și nu din proprietatea însăși asupra bunurilor.

Precizăm că terenurile pe care funcționau aceste nou-înființate societăți comerciale se aflau în proprietatea statului socialist și erau evidențiate într-un cont de ordine și evidență în afara bilanțului. Pentru că pământul nu era mijloc fix, nu era evidențiat ca având valoare financiară, cu atât mai mult că acesta era proprietatea statului și atribuit în folosința întreprinderii socialiste.

Ca opus al naționalizării, privatizarea și-a dovedit, în cei 29 de ani scurși din decembrie 1989, atât falimentul economic, cât și lipsa de moralitate, fiind un izvor nesecat de corupție, de spoliere a avuției naționale, instrument de exploatare colonială și distrugere sistematică a economiei românești [2, p.145-158]. Caracterul lipsit de onestitate al privatizării reiese și din modul în care a început aceasta, cu cele mai rentabile terenuri agricole, cât și cele mai râvnite obiective ale industriei românești, nu cum ar fi fost firesc – cu cele mai puțin rentabile obiective industriale.

Procedura de restituire a terenurilor agricole proprietarilor de drept a fărâmițat exploatațile agricole și din cauza lipsei de experiență a noilor proprietari, a vârstei înaintate a acestora, a

the presumption in art. 20 par. 2, which stipulates that where no other title is found with which the goods are taken over in the patrimony, the conclusion can be drawn, duly supported by the law, as the rule is a takeover as owner.

What companies have taken over in the patrimony is not the right to administer former businesses, but even a property right over the property.

The rest of the goods that are mentioned in the law are goods that have left the State's property, so, the title with which the transfer from the socialist enterprises to the commercial companies was made is the property (except for the situation when it was expressly stipulated otherwise by the acts of constitution). The more the right to administer should have been determined mainly by temporal limits, limitations without which it could not even be assessed for the constitution of the social capital. Established trading companies issued shares and shares representing a share capital, social capital that is unjustifiably economically justifiable if it was constituted only by management rights and not by ownership of the property itself.

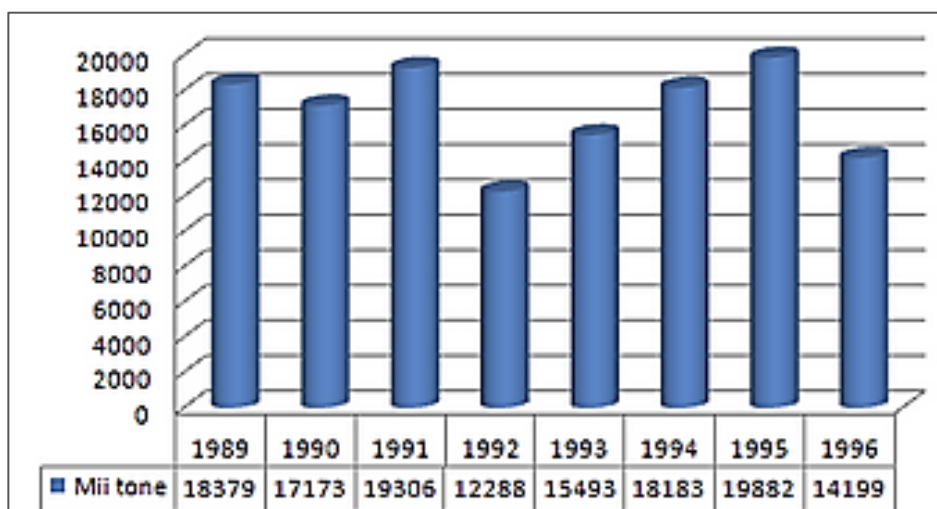
We specify that the land on which these newly founded commercial companies were owned was the property of the socialist state and was highlighted in an off-balance sheet order and evidence account. Because land was not a fixed asset, it was not highlighted as having financial value, especially as it was state property and assigned to the socialist enterprise.

As opposed to nationalization, privatization proved in the 29-year period since December 1989 both economic bankruptcy and lack of morality, being a source of unbridled corruption, the spoiling of national wealth, a colonial exploitation tool, and the systematic destruction of the economy Romanian [2, p.145-158]. The unethical nature of privatizations also arises from the way it started, with the most profitable agricultural land and the most sought-after objectives of the Romanian industry not as natural as the least profitable industrial objectives.

The procedure for restitution of agricultural land to the owners of the land has broken the agricultural holdings and because of the lack of experience of the new owners, their advanced age, the reduced mechanization of the agricultural works and the cumbersome obtaining of the titles of property, which led to the decrease the productivity of agriculture, with a year-to-

mecanizării reduse a lucrărilor agricole, concomitent cu obținerea greoaie a titlurilor de proprietate, fapt ce a condus la scăderea productivității agriculturii, înregistrându-se o oscilație de la an la an greu de previzionat (figura 5).

year oscillation recorded to be difficult to predict (figure 5).



**Figura 5. Evoluția producției de cereale în perioada 1989-1996/**

**Figure 5. The evolution of cereal production in 1989-1996**

*Sursa: reprezentare proprie pe baza datelor prelucrate de autori [18,19] /*

*Source: own representation based on data processed by the authors [18,19]*

Procesul de privatizare a fost văzut deseori ca o sursă de corupție la toate nivelurile.

Modul în care s-a făcut privatizarea unor societăți a ridicat și continuă să ridice semne de întrebare. În această categorie, intră privatizarea unor societăți, precum: Romtelecom, Sidex, Combinatul Siderurgic Reșița, IPRS Băneasa, Balneoclimaterica Sovata, Petrom etc. Companiile Roman Brașov și IMGB au fost vândute pe un dolar, plus preluarea datoriilor. În februarie 2004, Combinatul Siderurgic Reșița (CSR) a fost vândut pe un euro către compania rusă TMK.

În 2011, Fondul Monetar Internațional și Guvernul vizează o restructurare activă și intensă a companiilor din portofoliul statului, după concluziile concentrate pe tema absorbției fondurilor UE, respectiv guvernul urma să desemneze un management privat pentru compania Tarom. Totodată, până la finele anului 2011, guvernul se obliga să scoată la vânzare un pachet reprezentând 20% din acțiunile CFR-Marfă prin oferta publică inițială, urmărind astfel ca CFR-Marfă să fie privatizat.

După mai bine de un sfert de secol de economie de piață, țara noastră apare în statistici cu o creștere economică, de parcă ar fi parcurs doar

The privatization process has often been seen as a source of corruption at all levels.

The way in which companies have been privatized has raised and continues to raise questions. This category includes the privatization of some companies such as: Romtelecom, Sidex, Siderurgic Reșița, IPRS Băneasa, Balneoclimaterica Sovata, Petrom etc. The Roman Brașov and IMGB companies were sold on a dollar plus debt. In February 2004, the Sucursala Siderurgic Resita (CSR) was sold to the Russian company TMK for one euro.

In 2011, the International Monetary Fund and the Government are targeting an active and intense restructuring of state-owned companies, following the conclusions focused on the absorption of EU funds, and the government would designate private management for Tarom. At the same time, by the end of 2011, the government undertook to sell a package representing 20% of CFR Marfă's shares through the initial public offer, thus ensuring that CFR Marfă is privatized.

After more than a quarter of a century of market economy, our country appears in statistics with economic growth as if it had only covered a five-year plan of the well-known economy

un plan cincinal din binecunoscuta economie planificată de pe vremuri. De data aceasta, însă, nu cu o economie centralizată și cu raportări îndoielnice, ci în condiții de economie de piață, membră cu drepturi depline a UE și integrată în ceea ce se numea înainte „societatea de consum”.

Prezentată ca o soluție la toate problemele administrației de stat, un adevărat panaceu universal, în realitate, privatizarea a condus la o polarizare uriașă a societății, la ineficiență economică, la scăderea productivității muncii, mergând până la deșertificarea economică a României [11, p.2-30].

Un studiu recent, realizat în comun de către cercetătorii de la Cambridge și Harvard, concluziona că atât sărăcia și corupția, cât și falimentul Rusiei și al statelor din Europa de Est, au fost provocate de programele de privatizare în masă create de economiștii occidentali și impuse brutal statelor post-comuniste de organisme, precum Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială și Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare. Cercetătorii arată că cu cât o țară a adoptat mai fidel politicile de privatizare sugerate de la Vest, cu atât mai mult au suferit de eșec economic și corupție.

### Concluzii

Din acest articol, rezultă o serie de concluzii și, în primul rând, aceea că industria României a trecut prin două perioade, una care, deși sistemul era comunist, controlat, a evoluat, s-a dezvoltat în unele domenii chiar cu rezultate bune. În al doilea rând, se relevă faptul că prin privatizarea industriei românești nu s-a obținut acel salt calitativ, care ar fi trebuit să existe, ci, pur și simplu, s-a înstrăinat întreaga industrie românească pe valori ne semnificative, aducând un mare gol de resurse în perspectiva revitalizării măcar a unor ramuri ale economiei naționale. O concluzie suficient de clară, dar negativă, este aceea că, teoretic, în momentul de față, România nu mai are niciun domeniu al industriei în care să fie specializată și pe baza căruia să poată participa la proiectele majore, pe care le va iniția Uniunea Europeană. Din acest punct de vedere, se impun eforturi pentru a se face investiții și în acest domeniu, dar, mai degrabă, pentru a asigura atragerea de investiții străine directe, de a utiliza fondurile valutare europene nerambursabile și de a încerca să se salveze unele mici domenii, care au mai rămas pe teritoriul țării noastre. Dăm un singur exemplu, pentru a se înțelege la ce ne-am referit în cadrul articolului. Combinatul Side-

planned for the past. This time, however, not with a centralized economy and with questionable reports, but under market economy conditions, a full member of the EU and integrated into what was formerly called the “consumer society”.

Presented as a solution to all the problems of the state administration, a true universal panacea, in reality the privatization led to a huge polarization of society, to economic inefficiency, to the decrease of labor productivity going to the economic desertification of Romania [11, p.2-30].

A recent joint study by researchers at Cambridge and Harvard concluded that both poverty and corruption and the bankruptcy of Russia and Eastern European countries were caused by mass privatization programs created by Western economists and brutally imposed post-communist states such as the International Monetary Fund, the World Bank and the European Bank for Reconstruction and Development. Researchers show that the more a country has more faithfully adopted Western privatization policies, the more they have suffered economic failure and corruption.

### Conclusions

From this article follows a series of conclusions and, first of all, that the Romanian industry has gone through two periods, one that, although the system was communist, controlled, evolved, has developed in some areas even with good results. Secondly, it is revealed that the privatization of the Romanian industry did not achieve the qualitative leap that should have existed, but simply to alienate the entire Romanian industry to insignificant values, bringing a large gap of resources in the perspective of revitalizing at least some branches of the national economy. A sufficiently clear but negative conclusion is that theoretically, at present, Romania has no industry field in which to specialize and on the basis of which it can participate in the major projects that the European Union will initiate. From this point of view, efforts are also needed to make investments in this area, but rather to ensure the attraction of foreign direct investment, the use of non-reimbursable European foreign currency funds and to try to save some small areas that have remaining on the territory of our country. Here is one example to understand what we have referred to in the article. Galati was one of the best in Southeast Europe. It was privatized under conditions known and taken over by Mittal. The production capacity of the plant was reduced to a single important



rurgic Galați era unul dintre cele mai bune din sud-estul Europei. A fost privatizat în condițiile care se cunosc și preluat de Mittal. Capacitatea de producție a combinatului s-a redus până la o singură secție importantă, care a mai rămas în activitate. Acum, pe plan european, se pune problema ca și acest mic combinat siderurgic să fie preluat de italieni pentru a se asigura, conform criteriului concurenței, un climat favorabil în Europa. Iată, deci, concluzia finală, industria românească deși se bazează pe resurse naționale, posibilitățile industriei prelucrării, exploatarea nu obține rezultate în concordanță cu aceste atuuri.

section that remained in operation. Now, at European level, it is a problem that this small smelter is taken over by the Italians to ensure, according to the competition criterion, a favourable climate in Europe. Here is the final conclusion, Romanian industry, although based on national resources, the possibilities of the processing industry, exploitation does not achieve results in line with these trump.

#### Bibliografie/Bibliography:

1. ANGHELACHE, Constantin, (2017). *România 2017. Starea economică la un deceniu de la aderare*, Editura Economică, București.
2. ANGHELACHE, C., ANGHEL, M.G., LILEA, F.P.C., BUREA, D., AVRAM, D. (2017). European Union Strategy For Industry, Trade And Services Development. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 8, 145-158.
3. ANGHELACHE, C., URSACHE, A. and LIXANDRU, G. (2013). The Industrial Production Indices. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 4, 64-68.
4. ANGHELACHE, Constantin, (1996). *Măsurarea și compararea dezvoltării economice*, Editura Economică, București.
5. BREWSTER, Len, (2004). Towards a New Socialism? By W. Paul Cockshott and Allin F. Cottrell. Nottingham, U.K.: Spokesman Books, 1993. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 7 (1), 65-77.
6. COTTRELL, Allin and COCKSHOT, Paul, (1993). Calculation, complexity and planning: the socialist calculation debate once again. *Review of Political Economy*, 5 (1), 73-112.
7. FISCHER, Stanley and GELB, Alan, (1991). The Process of Socialist Economic Transformation. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (4), 91-105.
8. IORDACHI, Constantin and DOBRINCU, Dorin, (2009). *Transforming Peasants, Property and Power - The Collectivization of Agriculture in Romania, 1949 - 1962*, Central European University Press.
9. MEGGINSON, William L. and NETTER, Jeffrey M. (2001). From State To Market: A Survey Of Empirical Studies On Privatisation. *Journal of Economic Literature*, 39 (2), 321-389.
10. MURGESCU, Costin. (1956). *Reforma agrară din 1945*, Editura Academiei Republicii Populare Române.
11. NELLIS, John and KIKERI, Sunita, (2002). Privatisation in Competitive Sectors: The Record to Date, *World Bank Policy Research Working Paper No. 2860*, (World Bank), 1 iunie 2002.
12. \*\*\* Legea nr.119 din 11 iunie 1948.
13. \*\*\* Monitorul Oficial nr.133 bis din 11 iunie 1948.
14. \*\*\* Constituția României din 1948.
15. \*\*\* Legea nr.15/1990 privind reorganizarea unităților economice de stat ca regii autonome și societăți comerciale.
16. \*\*\* Legea nr.58/1991 privind privatizarea societăților comerciale.
17. \*\*\* Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale.
18. \*\*\* Institutul Național de Statistică, Anuarele Statistice edițiile 1990-2017.
19. \*\*\* Institutul Național de Statistică, Baze de date statistice TEMPO.

339.564(478)

## RECONSIDERAREA EFOR- TURILOR DE DEZVOLTARE A EXPORTULUI – CAZUL REPUBLICII MOLDOVA

*Lect. univ. dr. Cornel COȘER, UASM  
corneliu.coser@gmail.com*  
*Conf. univ. dr. Olimpiu GHERMAN, UASM  
olimpgherman@yahoo.com*  
*Conf. univ. dr. Olga SÂRBU, UASM  
osarbu@mail.ru*

*Articolul relevă importanța și rolul efor-  
turilor de dezvoltare a exportului Republicii  
Moldova, în contextul cadrului normativ și insti-  
tuțional actual. Atât dinamizarea exporturilor,  
în ultima perioadă, cât și reorientarea acestora  
spre destinațiile vestice, reconfirmă necesitatea  
unor angajamente clare, care pot fi transpuse  
atât la nivel de companie, cât și la nivel sec-  
torial. Viziunea de dezvoltare a exportului și a  
exportatorilor urmează să accentueze, în spe-  
cial, aceste eforturi.*

*Cuvinte-cheie: export, dezvoltare, eforturi,  
strategie, sector, competitivitate, potențial.*

**JEL: F13, F40, O24.**

### Introducere

În nota sa de argumentare a importanței comerțului, Bela Balassa, economist notoriu și consultant al Băncii Mondiale, remarca, încă în anii 80 ai secolului XX, că statele, care se află într-un stadiu incipient de dezvoltare, vor beneficia, mai întâi, de pe urma specializării în produse bazate pe resurse naturale, însă, pentru a implica efectul cuvenit și beneficii superioare, specializarea statelor în dezvoltare urmează să se adapteze modelului de avantaj comparativ mereu în schimbare [1].

Evidențe mai recente [2] confirmă statistic aceste afirmații. Numărul companiilor, care intenționează să-și extindă operațiile pe plan internațional, este concentrat în entitățile, care, deja, exportă (număr dublu de articole față de acelea care operează în rețeaua națională), fapt ce demonstrează că acestea au beneficiat, deja, de avantajele extinderii pieței și doresc o fortificare a poziției lor în următorii ani. În plus, spre deosebire de companiile care operează doar pe

339.564(478)

## RECONSIDERATION OF EXPORT DEVELOPMENT EFFORTS – THE CASE OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*Univ. lect. PhD Cornel COSER, SAUM  
corneliu.coser@gmail.com*  
*Assoc. Prof., PhD Olimpiu GHERMAN, SAUM  
olimpgherman@yahoo.com*  
*Assoc. Prof., PhD Olga SARBU, SAUM  
osarbu@mail.ru*

*The article highlights the importance and  
the role of Moldova's export development efforts  
in the context of the current regulatory and  
institutional framework. Both the dynamics of  
exports over the last period and their reorienta-  
tion towards Western destinations reconfirm  
the need for clear commitments that can be  
transposed both at company level and at sectorial  
level. The export and exporters' development  
vision is expected to emphasize these efforts in  
particular.*

*Key words: export, development, efforts,  
strategy, sector, competitiveness, potential.*

**JEL: F13, F40, O24.**

### Introduction

During the 80s of the 20th century, Bela Balassa, a notorious economist and consultant of the World Bank emphasized in his remark on the importance of trade that countries, at an early stage of development, would first benefit from product specialization based on natural resources. But in order to imply the appropriate effect and superior benefits, the specialization of the developing countries is to be adapted to the comparative advantageous model of change [1].

More recent evidence [2] confirm these statements. The number of companies intending to expand their operations internationally is concentrated in the already exporting entities (a number twice higher of those operating nationally), which demonstrates that they have already benefited from the expansion of the market and want to strengthen their position in the following years. In addition, as opposed to companies operating only on the local market, exporters are more oriented towards growth, towards perfor-

piața locală, exportatorii sunt mai mult orientați spre creștere, adică, spre performanță, avându-se în vedere investițiile de capital, lansarea de noi produse, activități de cercetare-dezvoltare etc.

În aceste condiții, integrarea Republicii Moldova în fluxurile comerciale internaționale este nu numai o tendință sincronă a evoluțiilor regionale și internaționale, ci și cale logică de dezvoltare pentru un stat precum R. Moldova, vulnerabil sub aspect de resurse și poziție geografică. Un export durabil generează beneficii evidente pentru economia națională, precum creșterea volumului vânzărilor, reducerea riscurilor de pe piața internă, dezvoltarea competitivității la nivel național și internațional, noi idei pentru produse sau un proces de producție mai eficient.

#### **Metode aplicate**

Evaluarea mediului antreprenorial, din perspectiva entităților exportatoare, are la bază metodologia cantitativă și calitativă, aplicată și în cuantificarea macroeconomică a exportului. Sinteza, metoda istorică și cea comparativă au contribuit la aprecierea eforturilor instituționale în susținerea exportului, iar metodele tabelară și grafică au permis vizualizarea proceselor descrise în articol.

Baza informațională, în elaborarea materialelor expuse, este formată din rapoarte și publicații ale organizațiilor internaționale de dezvoltare și consultanță (Banca Mondială, Gateway & Partners, PwC), iar din sursele locale au fost utilizate datele Biroului Național de Statistică, ale Serviciului Vamal, Proiectului ACED (Proiectul Competitivitatea Agricolă), MIEPO (Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova), cadrul normativ în vigoare.

#### **Rezultate și discuții**

##### ***Politici și instituții***

Politicele ce țin de promovarea exportului au evoluat odată cu modificarea cadrului legal și instituțional, conturând o viziune strategică spre sfârșitul anilor 90 (tabelul 1).

Hotărârile de Guvern [3] aferente politicilor de promovare și stimulare a exportului, din primii ani ai independenței Republicii Moldova, încă făceau referire la Legea cu privire la reglementarea importului și exportului de mărfuri și servicii, adoptată în anul 1990 de către Sovietul Suprem al Republicii Sovietice Socialiste Moldovenești (RSSM). Ulterior, s-a încercat fundamentarea liberalizării exportului în bază de Hotărâre de Guvern (1993), însă acest exercițiu a

mance, taking into account capital investments, launching new products, research and development activities, etc.

Under these circumstances, the integration of the Republic of Moldova into international trade flows is not only a synchronous trend to regional and international developments, but also a logical development path for a state such as Moldova, vulnerable in terms of resources and geographical position. Sustainable exports bring obvious benefits to the national economy, such as increasing sales volume, reducing internal market risk, developing national and international competitiveness, new product ideas, or a more efficient production process.

#### **Applied methods**

The assessment of the entrepreneurial environment from the perspective of the exporting entities is based on the quantitative and qualitative methodology, applied also in the macroeconomic quantification of the export. Synthesis, historical and comparative methods have contributed to the appreciation of institutional efforts in export support, and tabular and graphical methods have allowed the processes described in the article to be visualized.

The information base used in the elaboration of the present work is made up of reports and publications of international development and consultancy organizations (World Bank, Gateway & Partners, PwC), and from local sources data from the National Bureau of Statistics, Customs Service, ACED (the Agricultural Competitiveness Project), MIEPO (Moldova Investment and Export Promotion Organization), the normative framework in force.

#### **Results and discussions**

##### ***Policies and Institutions***

Export promotion policies evolved with the change in the legal and institutional framework, outlining a strategic vision in the late 1990s (table 1).

The Government's decisions [3] on export promotion and export promotion policies in the early years of Moldova's independence were still referring to the Law on the Regulation of Import and Export of Goods and Services adopted in 1990 by the Supreme Soviet of the Moldovan Soviet Socialist Republic (RSM). Subsequently, the export liberalization was attempted under the Government Decision (1993), but this exercise failed rapidly (1994), yet to approve the Government Decision no. 13 of January 1994 on the

eșuat rapid (1994), ca tot atunci să fie aprobată Hotărârea de Guvern nr. 13, din ianuarie 1994, cu privire la reglementarea exportului și importului în anul 1994, document care aduce în premieră decizia de a institui Comisia guvernamentală pentru reglementarea comerțului exterior, investiții străine, asistență tehnică și ajutor umanitar, scopul declarat fiind „stimularea activității economice externe, perfecționarea mecanismului de reglementare a exportului și importului” [3].

Abordarea activității de promovare a exportului de mărfuri, ca noțiune separată, s-a petrecut abia în anul 1998 (prin Hotărârea de Guvern nr. 1147), când se instituie un Grup provizoriu de coordonare a promovării exporturilor Republicii Moldova, pe lângă Ministerul Economiei și Reformelor de atunci. Acest Grup de coordonare, format din reprezentanții ministerelor de resort, urma să analizeze informații despre piața internă și externă, să identifice parteneri pentru încheierea de contracte comerciale, să asigure o activitate de promovare a exportului pe piața mondială, să informeze afacerile străine despre potențialul Republicii Moldova în scopul promovării exportului ș.a.

Ca urmare a acestui exercițiu, prin Hotărârea de Guvern nr. 105 din februarie 1999, are loc crearea unei structuri naționale separate, responsabile de promovarea exportului [3] – *Organizația de Promovare a Exportului din Moldova*, subordonată Ministerului Economiei. Noua entitate urma să aibă atribuții în promovarea și dezvoltarea exportului, diversificarea piețelor de desfacere, precum și atragerea investițiilor străine.

În aceeași perioadă, se conturează și cadrul normativ de promovare a exporturilor, prin adoptarea, în iunie 1999, a primei Strategii naționale de promovare a exportului de mărfuri din Republica Moldova pentru anii 1999-2001. În nota de argumentare, Strategia recunoaște că Republica Moldova depinde decisiv de „amplasarea și eficiența relațiilor economice externe, de posibilitățile de a-și amplifica exportul” [3]. Strategia urma să facă față unor astfel de probleme, ca: orientarea geografică unilaterală spre anumite piețe din CSI, competitivitatea redusă a mărfurilor autohtone pe piețele externe ș.a., propunând măsuri de redresare a situației, precum identificarea produselor cu perspectivă pentru export, lichidarea obstacolelor în calea exportului, eficientizarea activității structurilor publice responsabile de promovarea exportului, organizarea pregătirii cadrelor din instituțiile

regulation of export and import in 1994, document that showed for the first time the decision to establish the Governmental Commission for regulation of foreign trade, foreign investments, technical assistance and humanitarian aid, the declared aim being “stimulation of the external economic activity, the export and import regulation mechanism” [3].

The approach to promoting the export of goods, as a separate notion, did not take place until 1998 (Government Decision No. 1147) when a Provisional Export Promotion Coordination Group of the Republic of Moldova was set up at the Ministry of Economy and Reforms. This Coordinating Group, consists of representatives of the relevant Ministries, was to analyse internal and external market information, to identify partners for the conclusion of commercial contracts, to ensure export promotion activity on the world market, to inform foreign affairs about the potential of the Republic of Moldova in order to promote the export, etc.

As a result of this exercise, through Government Decision no. 105 of February 1999, the creation of a separate national structure responsible for export promotion [3] – *Moldovan Export Promotion Organization*, subordinated to the Ministry of Economy took place. The new entity would have attributions in promoting and developing exports, diversifying outlets, and attracting foreign investment.

At the same time, the normative framework for export promotion is also shaped by the adoption of the first National Export Promotion Strategy of the Republic of Moldova for 1999-2001 in June 1999. In the argumentation note, the Strategy recognizes that the Republic of Moldova is decisively dependent on the “location and efficiency of external economic relations, the possibilities to amplify its export” [3]. The strategy was to face such issues as: unilateral geographic orientation towards certain CIS markets, reduced competitiveness of domestic goods on foreign markets, etc., proposing measures to redress the situation, such as identifying products with an export perspective, removing obstacles in the direction of export, the efficiency of the activity of the public structures responsible for export promotion, the organization of staff training in the respective institutions, the organization of the economic missions of the Republic of Moldova, the financial assurance of the export, the assurance of a stable offer of products on the

respective, organizarea misiunilor economice ale Republicii Moldova, asigurarea financiară a exportului, asigurarea unei oferte stabile de produse pe piața externă, stimularea activităților de reclamă și publicitate comercială externă etc.

Următoarea Strategie de promovare a exportului (2002-2005) este, deja, una mai detaliată în acțiunile ce urmau a fi întreprinse, focalizându-se pe anumite sectoare/subsectoare prioritare pentru export. Printre acestea, se numără produsele agroalimentare, produse ale industriei ușoare, mașini, echipamente, aparate. În același timp, noua Strategie de promovare a exporturilor scoate în evidență *reperele politicii comerciale externe – o inovație a cadrului normativ de atunci*. Aceste repere se axează pe produse competitive pentru piața externă, un mediu de afaceri favorabil, atragerea investițiilor străine și tehnologiilor avansate, determinarea căilor de acces pe piețele externe de perspectivă, implicarea statului în promovarea exportului și susținerea financiară a activităților promoționale.

Următorul exercițiu strategic s-a concentrat pe crearea unor condiții favorabile de atragere a investițiilor în economia Republicii Moldova și a asigurării promovării eficiente a exporturilor de mărfuri și servicii autohtone. În acest context, se hotărăște aprobarea Strategiei de atragere a investițiilor și promovarea exporturilor pentru anii 2006-2015 [3]. Documentul urmărește perfecționarea cadrului de politici în atragerea investițiilor, promovarea investițiilor în infrastructură, crearea parcurilor industriale, dezvoltarea exporturilor de mărfuri și servicii prin dezvoltarea regimurilor comerciale preferențiale, a infrastructurii calității, promovarea exporturilor, dar și consolidarea și dezvoltarea sectorului exportului de servicii (*în premieră, trecut ca direcție strategică*). Noua Strategie națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor, pentru anii 2016-2020, recunoaște rolul-cheie al investițiilor în dezvoltarea exporturilor și argumentează viziunea strategică, în care industria prelucrătoare și serviciile orientate spre export urmează să constituie principalele sectoare-gazdă pentru noile investiții străine directe.

Cel mai probabil că ralierea cadrului instituțional la realitățile comerciale externe a fost mai latentă decât ajustarea normativă, după cum *Organizația de Promovare a Exportului din Moldova* a activat aproape 15 ani fără revizuirii substanțiale. Abia, în 2014, se hotărăște crearea *Organizației de Atragere a Investițiilor și Pro-*

foreign market, the stimulation of advertising activities and external commercial advertising and so on.

The next Export Promotion Strategy (2002-2005) is already more detailed in the actions to be undertaken, focusing on certain export priority sectors/subsectors. These include agri-food products, light industry products, machinery, equipment and appliances. At the same time, the new export promotion strategy highlights the strands of foreign trade policy – *an innovation of the normative framework since then*. These milestones focus on competitive products for the foreign market, a favourable business environment, attracting foreign investments and advanced technologies, determining access routes to prospective foreign markets, state involvement in export promotion, and financial support for promotional activities.

The next strategic exercise focused on creating favourable conditions for attracting investments in Moldova's economy and ensuring efficient promotion of local goods and services. Against this background, it is decided to approve the Investment and Export Promotion Strategy for 2006-2015 [3]. The document aims the improvement of the policy framework to attract investment, promote investment in infrastructure, create industrial parks, develop exports of goods and services through the development of preferential trade regimes, quality infrastructure, export promotion, and the consolidation and development of the export services (*for the first time passed as a strategic direction*). The new National Investment and Export Promotion Strategy for 2016-2020 recognizes the key role of investment in export development and argues the strategic vision in which manufacturing and export-oriented services are to be the main host sectors for new foreign direct investments.

It is most likely that the adjustment of the institutional framework to external commercial realities was more latent than the normative adjustment, as the *Moldovan Export Promotion Organization* has activated for almost 15 years without substantial revisions. It is only in 2014 that the creation of the *Moldova Investment and Export Promotion Organization* (MIEPO) is decided by the transformation of the Export Promotion Organization. The mission of the new organization is synchronized with the evolution of the national strategic framework, where the export-investment link is a priority. Thus, MIEPO

movare a Exportului din Moldova (MIEPO), prin transformarea Organizației de Promovare a Exportului. Misiunea noii organizații este sincronizată cu evoluția cadrului strategic național, în care legătura export-investiții este una prioritară. Astfel, MIEPO capătă misiunea [4] de a susține eforturile companiilor în vederea extinderii către alte piețe, diversificarea piețelor și promovarea imaginii mărcilor, sporirea competitivității la nivel internațional, promovarea investițiilor străine pe teritoriul țării.

După mai bine de 3 ani de activitate, în contextul implementării Strategiei de reformare a administrației publice, MIEPO urmează a fi reorganizată prin fuziune cu Agenția Turismului [5]. Organul nou-creat este *Agenția de Investiții*, autoritate administrativă centrală din subordinea Guvernului cu misiunea de a implementa politicile statului în domeniile de promovare, atragere și localizare a investițiilor, promovarea exportului și turismului, fortificarea diplomației economice și promovarea imaginii țării.

has the mission [4] to support companies' efforts to expand to other markets, diversify markets and promote brand image, enhance international competitiveness, promote foreign investment across the country.

After more than 3 years of activity, in the context of implementing the Public Administration Reform Strategy, MIEPO is to be reorganized by merging with the Tourism Agency [5]. The newly created body is the *Investment Agency*, a central administrative authority subordinated to the Government, with the task of implementing state policies in the areas of promotion, attracting and locating investments, promoting export and tourism, strengthening economic diplomacy and promoting the image of the country.

Tabelul 1 / Table 1

**Evoluția cadrului normativ și instituțional al politicilor de promovare și dezvoltare a exportului Republicii Moldova / Evolution of the normative and institutional framework of Moldova's export promotion and development policies**

An / Year	Cadrul normativ / Normative framework	An / Year	Cadrul instituțional / Institutional framework
1	2	3	4
1990	<b>Legea</b> cu privire la reglementarea importului și exportului de mărfuri și servicii / Law on regulation of import and export of goods and services	1998	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la crearea Grupului de coordonare a activității de promovare a exportului de mărfuri din Republica Moldova / Government Decision on the Establishment of a Group for the Coordination of Promotion of Goods Exports in the Republic of Moldova
1993	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la liberalizarea exportului și importului de mărfuri în Republica Moldova / Government Decision on Liberalization of Export and Import of Goods in the Republic of Moldova	1999	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la crearea Organizației de Promovare a Exportului din Moldova / Government Decision on the Establishment of Export Promotion Organization of Moldova

Continuarea tabelului 1/ Continuation table 1

1	2	3	4
1994	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la reglementarea exportului și importului în anul 1994 / Government Decision on export and import regulation in 1994	2014	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova / Government Decision on the Organization for the Attraction of Investment and Export Promotion of Moldova
1999	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la Strategia de promovare a exportului de mărfuri din Republica Moldova pe anii 1999-2001 / Government Decision on the Export Promotion Strategy of the Republic of Moldova for 1999-2001	2018	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la organizarea și funcționarea Agenției de Investiții / Government Decision on the Organization and Functioning of the Investment Agency
2002	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la aprobarea Strategiei de promovare a exportului pe anii 2002-2005 / Government Decision approving the Export Promotion Strategy for 2002-2005		
2006 și 2016	<b>Hotărâre de Guvern</b> cu privire la aprobarea Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015 și Strategia pentru anii 2016-2020/ Government Decision approving the Investment and Export Promotion Strategy for 2006-2015 and that for 2016-2020		

*Sursa: elaborat de autori în baza Registrului de Stat al actelor juridice ale Republicii Moldova/ Source: elaborated by author based on State Register of Legal Acts of the Republic of Moldova*

### **Mediul antreprenorial**

La baza evoluțiilor cadrului normativ și instituțional, stau prioritățile politicilor privind activitatea economică externă, priorități care reflectă starea de lucruri a mediului antreprenorial și, mai ales, a companiilor care exportă. Conform datelor Serviciului Vamal al Republicii Moldova [6], în anul 2016, au activat în țară peste 1 900 de exportatori, sau în creștere cu peste 19% față de 2008. Totuși, ponderea exportatorilor în numărul total de companii economic active rămâne a fi foarte mic, de doar 3,7%. Pentru comparație, în Lituania, companiile exportatoare ocupă circa 14-15% din numărul de firme economic active, adică o pondere de 4 ori mai mare [7].

Deși putem cataloga Republica Moldova drept o țară economic deschisă (luând în considerare acordul de liber schimb cu UE, acordurile bilaterale cu statele membre CSI, acordul de

### **Entrepreneurship**

At the basis of the legislative and institutional framework developments are the priorities of the policies regarding the external economic activity, priorities that reflect the state of affairs of the entrepreneurial environment and, especially, of the exporting companies. According to the Customs Service of the Republic of Moldova [6], more than 1 900 exporters were active in the country in 2016 or more than 19% more than in 2008. However, the share of exporters in the total number of economically active companies remains small, only 3.7%. For comparison, in Lithuania [7], exporting companies occupy about 14-15% of the number of economically active companies, at a 4 times higher share.

Although we can consider the Republic of Moldova as an open economic country (taking into consideration the free trade agreement with the EU, the bilateral agreements with member

comerț liber cu Turcia etc.), ponderea foarte mică a exportatorilor în numărul total de companii constituie un semn de îngrijorare, mai ales știind că exportatorii sunt companii mai performante decât non-exportatorii.

În plus, conform datelor Serviciului Vamal și ale Biroului Național de Statistică [8], putem deduce performanța companiilor exportatoare în baza următoarelor constatări:

- deși ocupă o pondere de doar 3,7% din numărul total de companii economic active, exportatorii angajează mai mult de 14% din numărul de salariați pe economie;
- exportatorii cumulează mai mult de 24% din cifra de afaceri a tuturor companiilor din țară;
- exportatorii generează mai mult de 29% din profitul tuturor companiilor din țară.

Este evident – cu cât va crește numărul de exportatori, cu atât se va mări și numărul companiilor mai performante, în condițiile în care doar 3,7% dintre companii (exportatori) generează aproape 1/3 din profitul agenților economici pe țară. Fiind expuși piețelor externe, exportatorii sunt nevoiți să se adapteze unor condiții mai dure de concurență, calitate și poziționare pe piață. Acest lucru reconsideră modelul lor de business și transpune pe intern reguli mai clare de joc și o mai bună performanță.

Aceste eforturi țin, nemijlocit, și de piața de desfacere, pe care activează exportatorii. În ultimul deceniu, exporturile moldovenești au suferit schimbări esențiale. Unele industrii (de exemplu, vinificația) au resimțit schimbări structurale importante, stimulate de embargourile Federației Ruse în 2006 și 2013-2014, acum reprezentând un exemplu de bune practici în stabilirea poziției competitive pe piața internațională. Valoric, exporturile de mărfuri au totalizat peste 2,4 mlrd USD în 2017, volum superior celui realizat în anul 2016 cu 18,6% [8].

Acordul de Liber Schimb RM-UE (2014) a susținut eforturile depuse de producătorii autohtoni pentru pătrunderea pe piața UE, astfel, încât exporturile către UE au crescut, în mod constant, însumând mai bine de 1,5 mlrd USD sau 65,8% din exporturile naționale în 2017, ceea ce constituie cu 19,9% mai mult față de 2016. Țările CSI au fost prezente în exporturile Republicii Moldova cu o pondere de 19,1% (sau 462,9 mln USD).

states of CIS, free trade agreement with Turkey, etc.), the very low share of exporters in the total number of companies is a sign of concern, exporters are more performing than non-exporters.

Moreover, according to the data of the Customs Service and the National Bureau of Statistics [8], we can deduce the performance of the exporting companies on the basis of the following findings:

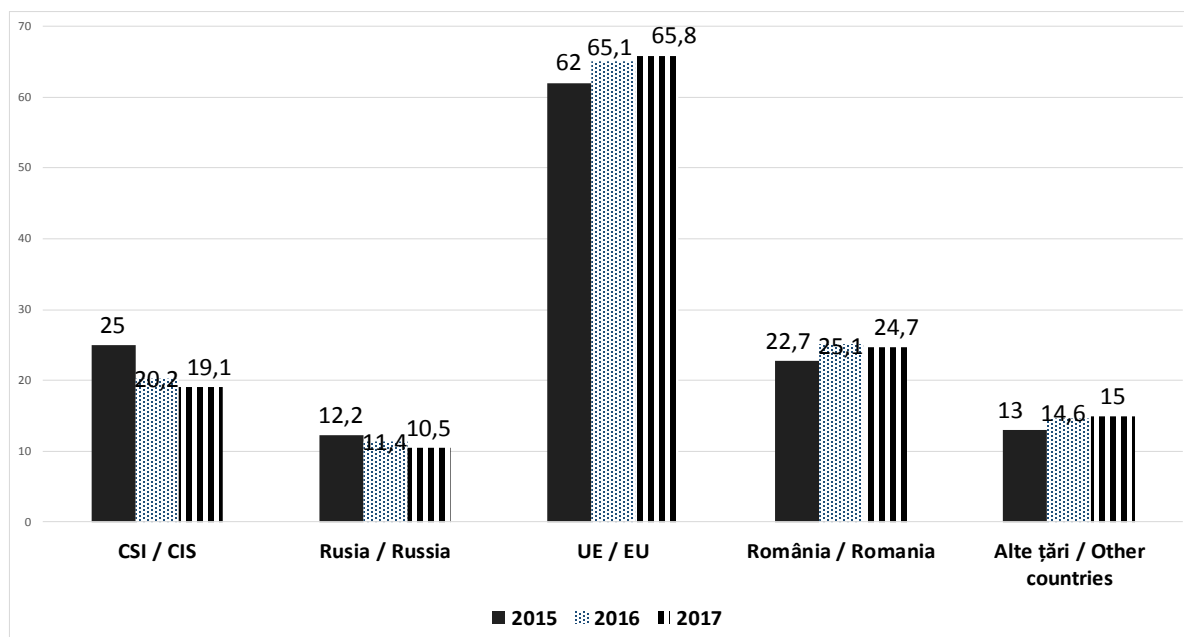
- although it accounts for only 3.7% of the total number of economically active companies, exporters employ more than 14% of the number of employees in the economy;
- exporters accumulate more than 24% of the turnover of all companies in the country;
- exporters generate more than 29% of the profits of all companies in the country.

It is obvious – the higher the number of exporters, the higher the number of companies, as only 3.7% of companies (exporters) generate almost 1/3 of the country's economic profit. Being exposed to foreign markets, exporters are forced to adapt to tougher conditions of competition, quality and market positioning. This reconsiders their business model and transposes internally clearer game rules and better performance.

These efforts are also directly linked to the exporters' market. Over the last decade, Moldovan exports have undergone major changes. Some industries (such as winemaking) have experienced significant structural changes, driven by Russian embargoes in 2006 and 2013-2014, now being an example of good practice in establishing a competitive position on the international market. In numbers, exports of goods amounted to more than \$ 2.4 billion in 2017, a volume higher than that achieved in 2016 by 18.6% [8].

The Moldova-EU Free Trade Agreement (2014) supported the efforts made by Moldovan products to enter the EU market, so that exports to the EU have steadily increased, amounting to more than USD 1.5 billion or 65.8% of exports national in 2017, which is 19.9% more than in 2016. The CIS countries were present in the exports of Moldova with a weight of 19.1% (or USD 462.9 million).





**Figura 1. Evoluția exportului Republicii Moldova spre principalele destinații UE, %, 2015-2017 / Figure 1. Evolution of Moldovan exports to main destinations, %, 2015-2017**

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

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

Structura exporturilor denotă că, comparativ cu anul 2016, s-au majorat substanțial exporturile de legume și fructe (+46,1%), mașini și aparate electrice (+37,1%), semințe și fructe oleaginoase (+19,5%), îmbrăcăminte și accesorii (+14%), cereale și preparate pe bază de cereale (+15,2%), băuturi alcoolice și nealcoolice (+15,6%), produse chimice organice (+29,6%) ș.a.

#### **Potențial și performanță**

Originea și tendințele de majorare a exportului unor anumite categorii de produse sau servicii au la bază un comportament complex al jucătorilor pieței. Acest model comportamental urmează să fundamenteze cadrul de politici aferente promovării și dezvoltării exportului. În ajutorul acestei argumentări, vin analizele de potențial al exportului în baza datelor Centrului de Comerț Internațional, cu sediul în Geneva, Elveția [9].

Analiza grupelor de produse moldovenești cu cele mai mari exporturi [8], în perioada 2008-2016, arată că structura exportului nu a suferit modificări calitative însemnate. Atât în 2008, cât și în 2016, primele 5 poziții de export au rămas, practic, aceleași, schimbându-și doar locul. Printre aceste poziții, se enumeră echipamentele electrice, semințele și fructele oleaginoase, băuturile. Pe de altă parte, în 2016, spre deosebire

The structure of exports shows that exports of vegetables and fruits (+46.1%), electrical machinery (+37.1%), seeds and oilseeds (+ 19.5%), clothing and accessories (+14%), cereals and cereal preparations (+15.2%), alcoholic and non-alcoholic beverages (+15.6%), organic chemicals (+ 29.6%) have increased greatly.

#### **Potential and performance**

The origin and trends of increasing the export of certain categories of products or services are based on complex behaviour of market players. This behavioural pattern is supposed to substantiate the policy framework for export promotion and development. The export potential analysis based on International Trade Centre data, based in Geneva, Switzerland, [9] is supported by this argumentation.

The survey of the most exported product groups in the Republic of Moldova [8] during the period 2008-2016 shows that the structure of the export did not suffer significant qualitative changes. Both in 2008 and 2016, the first five export positions remained virtually the same, changing only the place. These positions include electrical equipment, oil seeds and fruits, beverages. On the other hand, in 2016, as opposed to the reference period, exports amounted to more processed products – 7 groups of products in the

de perioada de referință, exportul a însumat mai multe produse procesate – 7 grupe de produse din top 10 categorii la export sunt produse procesate. Tabelul 2 scoate în evidență performanța exportului moldovenesc [9], inclusiv prin compararea dinamicii ofertei de export cu tendințele mondiale ale cererii de produse.

top 10 export categories are processed products. Table 2 highlights the performance of Moldovan exports [9], including by comparing the dynamics of the export offer with the global trends in demand for products.

Tabelul 2 / Table 2

**Performanța exportului moldovenesc cu produse de top, 2016/  
Moldovan export performance with top products, 2016**

Top	Grup de produse / Group of products	Export, mln USD	Creșterea anuală a valorii exportate / Annual increase in exported value, 2012-2016, % /	Creșterea anuală a importului mondial / Annual import growth worldwide, 2012-2016, %	Concentrarea piețelor de import, piața >0,18 este una concentrată / Concentration of import markets, market >0.18 is a concentrated one
1	Echipament electric și părți / Electrical equipment and parts of	252,9	+5	+1	0,78
2	Semințe oleaginoase / Oilseeds	202,7	+16	-2	0,2
3	Băuturi, inclusiv spirtoase / Beverages, including spirits	175,0	-8	0	0,08
4	Cereale / Cereals	158,1	+33	-5	0,09
5	Fructe și nuci / Fruits and Nuts	155,8	-6	+4	0,12
6	Haine și accesorii, netricotate sau croșetate / Clothes and accessories, not knitted or crocheted	148,3	0	0	0,28
7	Scaune auto, mobilă și părți / Car chairs, furniture and parts	128,0	+5	+3	0,22
8	Haine și accesorii, tricotate sau croșetate / Clothes and accessories, knitted or crocheted	91,8	-5	0	0,24
9	Grăsimi animale și vegetale / Animal and vegetable fats	54,2	-5	-5	0,25
10	Produse farmaceutice / Pharmaceutical products	48,9	-16	+2	0,33
<b>Performer</b>			<i>cereale / cereals</i>	<i>fructe și nuci / fruits and nuts</i>	<i>băuturi / beverages</i>

*Sursa: elaborat de autori în baza datelor Centrului de Comerț Internațional/*

*Source: elaborated by the author based on the data of the International Trade Centre*

Din 10 cele mai exportate grupe de produse moldovenești, în anul 2016, doar 4 au avut creșteri ale valorii exportate în ultimii 5 ani (2012-2016). Cea mai mare creștere, în acest sens, a fost înregistrată de cereale (+33%), urmat de semințe oleaginoase. Pe de altă parte, trei grupe de produse au avut o dinamică a exportului, care se sincronizează cu dinamica mondială a importului, în creștere sau în scădere. Echipamentele electrice și scaunele auto (care reprezintă, de fapt, reexporturi) au arătat creșteri în ultimii 5 ani pe fundalul creșterii cererii globale la asemenea produse, astfel, aceste grupuri au devenit cele mai competitive și sustenabile articole de export. Grăsimile animale și vegetale (care reprezintă exporturi) au înregistrat o dinamică negativă, urmând trendul global de import.

Potențialul nevalorificat al grupelor exportate relevă că fructele și nucile au cea mai favorabilă conjunctură a piețelor externe (+4% creștere), dar înregistrează o dinamică negativă a exportului (-6%) în ultimii 5 ani de referință. În aceste condiții, băuturile și cerealele operează exporturi pe piețe mult mai puțin saturate decât, de exemplu, produsele axate pe reexporturi – echipamentele electrice, hainele (textilele) sau mobila auto. Este clar că modelul de reexport este puternic corelat cu piețele foarte concentrate sau saturate [10], iar pătrunderea pe aceste piețe doar cu produse autohtone este deosebit de complicată momentan. Totodată, cele mai competitive grupe de produse, situate în top și având exporturi pe piețele concentrate, sunt uleiul de floarea-soarelui și soia (categoria grăsimi animale și vegetale) și produsele farmaceutice.

Deciziile de politici economice indică aprecierea reexportului ca o soluție investițională eficientă atunci, când urmează să ne concentrăm pe piețele mature și saturate pe care nu le putem aborda în prezent la aceeași scară de sine stătător. În plus, pentru asemenea produse ca textilele, reexportul este o soluție de creștere a capacității financiare a agentului economic și implică o dezvoltare a propriului buget de marketing, ceea ce îi oferă o perspectivă de penetrare, cu brandul propriu, a piețelor din regiune.

Cât privește restul produselor, inclusiv cele care nu se regăsesc în topul categoriilor exportate, ele urmează să obțină suport în ajustarea ofertei la cererea piețelor saturate, dar și emergente. Este indicat de a accentua eforturile de susținere a grupelor de produse, care, în pofida unei cereri globale în creștere, au înregistrat diminuări ale

Out of the 10 most exported groups of Moldovan products in 2016, only 4 had increases in value exported during the last 5 years (2012-2016). The highest increase was recorded in cereals (+33%), followed by oilseeds. On the other hand, 3 product groups had an export dynamics that synchronized with the world import dynamics, increasing or decreasing. Electric equipment and car seats (which are actually re-exports) have shown increases over the last 5 years against the backdrop of rising global demand for such products, making these groups the most competitive and sustainable export items. Animal and vegetal fats (representing exports) recorded a negative dynamics, following the global import trend.

The untapped potential of exported groups shows that fruit and nuts have the most favourable external market mix (+4% increase), but have a negative export dynamics (-6%) in the last 5 years of reference. Under these circumstances, beverages and cereals operate on far less saturated markets than, for example, re-export products – electrical equipment, clothing (textiles) or automotive furniture. It is clear that the re-export model is strongly correlated with highly concentrated or saturated markets [10], and the penetration of these markets with domestic products is particularly complex at the moment. At the same time, the most competitive product groups, top and export markets, are sunflower and soybean oil (animal and vegetable fats) and pharmaceuticals.

Policy decisions indicate appreciation of re-export as an efficient investment solution when we are going to focus on mature and saturated markets that we cannot currently tackle on the same scale. Moreover, for products such as textiles, re-export is a solution to increase the financial capacity of the economic agent and involves a development of its own marketing budget, which gives it a penetration perspective with its own brand of markets in the region.

As for the rest of the products, including those that are not in the top of the exported categories, they will get support in adjusting supply at the demand of both saturated and emerging markets. It is advisable to step up efforts to support product groups which, in the face of a growing global demand, have experienced declines in exports, thus losing the advantage of a sustainable positioning on the international market.

exportului, pierzând astfel avantajul unei poziționări durabile pe piața internațională.

Canalizarea eforturilor de promovare și dezvoltare a exporturilor poate fi argumentată și prin aprecierea rezervelor de creștere a potențialului de export nevalorificat [9]. În focalizarea pe cele mai apropiate piețe (Europa și Asia Centrală), datele indică că *semințele de floarea-soarelui* au un potențial de export nevalorificat de 82% (avantajul produsului – stabilitatea prețurilor), *uleiul de floarea-soarelui* are un potențial nevalorificat de 54% (avantajul produsului – nivelul tehnologic), *vinurile* au o rezervă a potențialului de export de 55% (avantajul produsului – nivelul tehnologic și stabilitatea prețurilor), *covoarele* – rezervă de potențial de 46%, *carcasele de bovine* – 86%, *părțile din scaunele auto* – 51% (avantajul produsului – nivelul tehnologic, stabilitatea prețurilor și proeminența IMM-urilor).

Totodată, diversificarea sectorială a produselor [9] arată relevant modul în care au evoluat exporturile ca urmare a proceselor interne de dezvoltare a politicii și pieței. Schimbarea ponderii exportului primelor 3 grupe de produse în cadrul sectorului denotă un anumit grad de diversificare – cu cât această pondere este mai mare, cu atât diversificarea este mai mică și dimpotrivă. Astfel, în perioada 2012-2016, printre sectoarele care au înregistrat o diversificare a produselor pentru export, s-au regăsit alimentele procesate (liderul de sector – *vinul*), textilele (*haine pentru dame*), produsele chimice (*medicamente*), *produsele din lemn și produsele din piele*.

Aplicând aceeași metodologie destinațiilor geografice, observăm o diversificare în creștere a țărilor-țintă pentru export, în special, în cazul *produselor alimentare proaspete* – în top 3 destinații, 2 state sunt din UE (România, Marea Britanie), *echipamentelor electronice* (toate 3 sunt state UE), *alimentelor procesate* (o țară UE – România), *textilelor* (o țară UE – România), *produselor chimice* (o țară UE – Polonia) și *produselor din lemn* (Italia și România). Această performanță este interesantă mai ales prin prisma faptului că sectoarele care și-au diversificat geografia exportului sunt, în general, sectoare de top în exporturi; și mai important este faptul că sectoarele care au înregistrat cea mai mare creștere valorică a exportului, în ultimii 5 ani (2012-2016), sunt domenii orientate aproape în întregime spre piața UE.

#### ***Nivelul de intervenție și impact***

Sporirea capacităților de export ale sectoa-

The channelling of export promotion and development efforts can also be justified by appreciating reserves to increase untapped export potential [9]. Focusing on the nearest markets (Europe and Central Asia), data indicate that *sunflower seeds* have an untapped export potential of 82% (product benefit – price stability), *sunflower oil* has an untapped potential of 54% (product benefit – technological level), *wines* have a spare potential export potential of 55% (product advantage – technological level and price stability), *carpets* – 46% potential reserve, 86% – carcasses of bovines, 51% – parts of car seats (product advantage – technological level, price stability and SME prominence).

At the same time, the sectorial diversification of products [9] shows how exports evolved as a result of domestic policy and market processes. Changing the share of exports of the first three groups of products within the sector shows a certain degree of diversification – the higher the percentage, the more variation is, and vice versa. Thus, during 2012-2016, among the sectors that have diversified export products were processed foods (the sector leader – *wine*), textiles (*ladies' clothing*), chemicals (*medicines*), *wood products and leather products*.

Applying the same methodology to geographical destinations, we see a growing diversification of export target countries, especially in the case of *fresh food* – in the top 3 destinations, 2 states are from the EU. (Romania, Great Britain), *electronic equipment* (all 3 are EU countries), *processed foods* (one EU country – Romania), *textiles* (one EU country – Romania), *chemical products* (one EU country – Poland) and wood products (Italy and Romania). This performance is particularly interesting in view of the fact that sectors that have diversified their export geography are generally top sectors in exports; and more importantly, the sectors with the highest export value growth in the last 5 years (2012-2016) are areas almost entirely oriented towards the EU market.

#### ***The level of intervention and impact***

Increasing the export capacities of the national economy sectors is a theme addressed both by state institutions and by development partner assistance programs. The World Bank-funded Improvement of Competitiveness Project [11] or the Agricultural Performance in Moldova Project [12] are two current actions that encourage export promotion and development by

relor economiei naționale este o tematică abordată atât de instituțiile de stat, cât și de programele de asistență ale partenerilor de dezvoltare. Proiectul Ameliorarea Competitivității, finanțat de Banca Mondială [11] sau Proiectul Agricultură Performantă în Moldova [12] sunt două acțiuni curente, care încurajează promovarea și dezvoltarea exportului prin cofinanțarea programelor de branding, marketing, vizite de afaceri etc. Un alt proiect, precursor al celor două, este Proiectul Competitivitatea Agricolă (ACED), care, în perioada 2011-2016, a susținut competitivitatea agricultorilor și accesul la piețele de desfacere.

Procesarea datelor proiectului ACED [13] a scos în evidență o corelație interesantă dintre eforturile de internaționalizare a afacerilor și impactul obținut. Astfel, de exemplu, pe eșantionul ACED de 117 companii, *seminarele de instruire* au avut un impact puternic asupra internaționalizării agenților economici – 78 de entități au realizat exporturi ca urmare a acestor acțiuni. La rândul său, *suportul tehnic* a generat mai puțin export, însă, per total, a avut un impact pozitiv, după cum 49 de entități au determinat exporturi, ca urmare a acestui suport. În fine, *expozițiile și instruirile cu privire la piață* au prilejuit și ele acțiuni de export (37 și 24 respectiv), urmate de: *asistență în conexiuni „exportator-importator”* (14 tranzacții de export), *suport pentru „lanț frigorific”* (9), *consultare agrotehnică* (4), *vizite ale importatorilor în țară* (3).

Totodată, anume companiile exportatoare sunt acele entități, care amplifică eforturile de dezvoltare a exportului, fiind beneficiarii direcți ai acestor acțiuni. Practica internațională a consultanței în dezvoltarea exportului [14] relevă că companiile competitive la export au de analizat o serie de etape, atunci când hotărăsc să abordeze internaționalizarea afacerii. *Strategia de export* este fundamentul viziunii acestor entități, din care reiese un *studiu de piață*, care prospectează geografia potențială și produsele de export. Urmează *selectarea partenerilor potențiali* pe canale de distribuție în țara (țările) selectată, cu care compania urmează să petreacă *întâlnirile de afaceri* (B2B matchmaking), care s-au dovedit a fi un instrument foarte util și eficient în dezvoltarea exporturilor. Comparativ cu expozițiile, care au o rată de succes de doar 10-15% (stabilirea colaborărilor, contractările etc.), B2B este un format, care are o rată de succes între 50-80% [14]. În final, ca proceduri, exportatorii vor trebui să abordeze *aspectele legale, financiare și vamale*.

co-finanțarea branding, marketing, business visits, etc. Another project, the predecessor of the two, is the Agricultural Competitiveness Project (ACED), which in the period 2011-2016 supported the competitiveness of farmers and the access to the markets.

The processing of ACED data [13] has highlighted an interesting correlation between business internationalization efforts and the impact. For example, on the ACED sample of 117 companies, *training seminars* have had a strong impact on the internationalization of businesses – 78 entities generated exports as a result of these actions. In turn, *technical support* generated less export, but overall it had a very good impact as 49 entities generated exports as a result of this support. Finally, *expositions and market-based training* also generated export actions (37 and 24 respectively), followed by: *assistance in “exporter-importer” connections* (14 export transactions), *support for “refrigerated chain”* (9), *agro-technical consultation* (4), *visits of importers in the country* (3).

At the same time, exporting companies are those entities that amplify export development efforts, being the direct beneficiaries of these actions. The international practice of export development consultancy [14] shows that competitive export companies have considered a number of stages when deciding to address the internationalization of their business. The *Export Strategy* is the foundation of the vision of these entities, which shows a *market study* exploring potential geography and export products. Following is the *selection of potential channel partners* in the selected country (s) with which the company is going to spend *business meetings* (B2B matchmaking), which has proven to be a very useful and effective tool for developing exports. Compared to exhibitions, which have a success rate of only 10-15% (establishing collaborations, contracts, etc.); B2B is a format that has a success rate of 50-80% [14]. Finally, as a procedure, exporters will have to deal with *legal, financial and customs issues*.

### Conclusions

The regulatory and institutional framework is synchronized through the “export-investment” approach, both at Strategy and Institutional level, through the creation of a new entity – the National Investment Agency. At the same time, despite the fact that exporters are more performing than non-exporters, their share in the total

## Concluzii

Cadrul normativ și instituțional se sincronizează prin abordarea „exporturi-investiții”, atât la nivel de strategie, cât și la nivel instituțional, prin crearea unei noi entități – Agenția Națională de Investiții. Totodată, în ciuda faptului că exportatorii sunt companii mult mai performante decât non-exportatorii, ponderea lor în numărul total de companii economice active continuă să fie foarte mică.

În ultimul deceniu, exporturile moldovenești au suferit schimbări esențiale. Unele industrii (de exemplu, vinificația) au resimțit schimbări structurale importante, stimulate de embargourile Federației Ruse, acum reprezentând un exemplu de bune practici în stabilirea poziției pe piața internațională. Valoric, exporturile de mărfuri au totalizat peste 2,4 mlrd USD în 2017, volum superior celui realizat în anul 2016 cu 18,6%. Exporturile către UE au crescut, în mod constant, însumând mai bine de 1,5 mlrd USD sau 65,8% din exporturile naționale în 2017, ceea ce este cu 19,9% mai mult față de 2016.

Potențialul nevalorificat al grupelor exportate relevă că fructele și nucile au cea mai favorabilă conjunctură a piețelor externe (+4% creștere), dar înregistrează o dinamică negativă a exportului (-6%) în ultimii 5 ani de referință. În aceste condiții, băuturile și cerealele operează exporturi pe piețe mult mai puțin saturate decât, de exemplu, produsele axate pe reexporturi – echipamentele electrice, hainele (textilele) sau mobila auto. Sectoarele care au înregistrat cea mai mare creștere valorică a exportului, în ultimii 5 ani (2012-2016), sunt domeniile orientate aproape în întregime spre piața UE.

Este evident că, pentru piețele mature și bogate (precum UE), imaginea țării exportatoare contează și acest lucru constituie o barieră invocată de exportatorii locali [14], astfel că realizarea relațiilor comerciale ar trebui să pornească de la înțelegerea importanței formatului de negociere și colaborare. Politicile de dezvoltare a exportului urmează să ia în considerare prevederile normative și cadrul instituțional actual, atunci când formulează direcțiile strategice de acțiune. Pe de o parte, prezintă importanță acțiunile de apreciere și stabilire a geografiei și produselor de export, iar pe de altă parte, este decisivă implicarea politicilor, care canalizează eforturile spre cele mai eficiente instrumente în dezvoltare a parteneriatelor, cum ar fi B2B matchmaking, strategiile de export, seminarele de instruire, portalul informațional pentru exportatori.

number of economically active companies continues to be very low.

Over the last decade, Moldovan exports have undergone major changes. Some industries (for example, winemaking) have experienced significant structural changes, driven by Russian embargoes, now being an example of good practice in establishing their position on the international market. In numbers, exports of goods totalled over USD 2.4 billion in 2017, a volume higher than that achieved in 2016 by 18.6%. Exports to the EU have steadily increased, amounting to more than USD 1.5 billion or 65.8% of national exports in 2017, which is 19.9% more than in 2016.

The untapped potential of exported groups shows that fruit and nuts have the most favourable external market mix (+4% increase), but have a negative export dynamics (-6%) in the last 5 years of reference. Under these circumstances, beverages and cereals operate on far less saturated markets than, for example, re-export products – electrical equipment, clothing (textiles) or automotive furniture. The sectors with the highest export value growth in the last 5 years (2012-2016) are almost entirely oriented towards the EU market.

It is clear that for mature and wealthy markets (such as the EU), the image of the exporting country counts and this is a barrier invoked by local exporters [14], so building trade relations should start from understanding the importance of the negotiation and collaboration format. Export development policies are to take into account the current regulatory and institutional framework when formulating strategic action directions. On the one hand, there are important actions to assess and establish geography and export products and, on the other hand, it is crucial to involve policies that channel efforts towards the most effective tools in developing partnerships such as B2B matchmaking, export, training seminars, information portal for exporters.

**Bibliografie/Bibliography:**

1. BALASSA, Bela. *The importance of trade for developing countries*, Banca Mondială, Raport DRD248, Washington, D.C., 1987
2. PricewaterhouseCoopers. Trendsetter barometer: Business outlook. USA, 2015.
3. Registrul de Stat al actelor juridice ale Republicii Moldova. <http://lex.justice.md/>
4. Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova (MIEPO). <http://miepo.md/despre-miepo>
5. Guvernul Republicii Moldova. [https://www.gov.md/sites/default/files/document/attachments/intr20\\_106.pdf](https://www.gov.md/sites/default/files/document/attachments/intr20_106.pdf)
6. Serviciul Vamal al Republicii Moldova. <http://www.customs.gov.md/>
7. OEC, Lithuania. <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ltu/>
8. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=368&>
9. International Trade Centre (ITC). <http://www.intracen.org>
10. Federal Trade Commission. <https://www.ftc.gov/tips-advice/competition-guidance/guide-antitrust-laws/mergers/competitive-effects>
11. Proiectul Ameliorarea Competitivității. <http://uipac.md/>
12. Proiectul Agricultură Performantă în Moldova . <https://www.usaid.gov/moldova/documents/1863/rfp-no-sol-117-16-000003-usaid-high-value-agriculture-activity>
13. Portalul Agriculturii de Performanță. [https://www.agroconect.md/ag\\_intreprinderi\\_descr.php?l=ro&intpr=49](https://www.agroconect.md/ag_intreprinderi_descr.php?l=ro&intpr=49)
14. Gateway & Partners. <http://gatewaypartners.net/services/>

005.511:005.915

## OBIECTIVELE FINANCIARE ALE ÎNTREPRINDERII ȘI CORELAREA LOR CU MANAGEMENTUL FINANCIAR

*Lect. univ. Irina ȘCHIOPU, Universitatea  
de Stat „B. P. Hasdeu”, Cahul, drd. ASEM,  
irina.mircos.schiopu@mail.ru*

*Evoluția obiectivelor financiare își are o cale lungă, încă de la începutul sec. XX. Trecând prin mai multe etape semnificative, în prezent, obiectivul financiar fundamental este considerat gestiunea valorii întreprinderii. Dar realizarea acestui obiectiv financiar fundamental, precum și derivatele acestuia, este, practic, imposibilă în cadrul unei întreprinderi fără o implicare activă a managementului și, în special, al managementului financiar. În prezent, este cunoscut faptul că managementul financiar este cel mai important factor de eficientizare a economiei și întreprinderilor acesteia. Indiferent de mărimea și forma de proprietate a întreprinderii, managementul financiar își asumă, în cea mai mare parte, răspunderea pentru politica financiară adoptată la nivel microeconomic, care urmează să se aplice în vederea atingerii obiectivelor urmărite de proprietarii și/sau administratorii resurselor financiare.*

**Cuvinte-cheie:** *obiective financiare, maximizarea profiturilor, valoare de piață, gestiune a valorii întreprinderii, management financiar.*

**JEL:** G30, G39.

### Introducere

Activitatea societății omenești se caracterizează prin diverse procese creatoare (fabricarea unui bun, culegerea unei informații, efectuarea unui serviciu, crearea unei opere de artă sau științifice etc.) și fluxuri de transfer, exprimând, în general, dorința fiecărui participant de a-și satisface nevoile de consum, de a-și asigura și îmbunătăți existența. De aceea, în procesul de transformare și adaptare a mecanismelor și structurilor economice la cerințele economiei de piață, întreprinderile sunt obligate să-și propună obiective bine fundamentate și să însușească noi metode, noi forme de organizare și conducere, în măsură să asigure nu numai continuitatea activității, dar, în special, și revigorarea acesteia în condițiile

005.511:005.915

## FINANCIAL OBJECTIVES AND THEIR CORRELATION WITH FINANCIAL MANAGEMENT

*Univ. lect., Irina SCHIOPU,  
Cahul State University “B.P.Hasdeu”  
PhD candidate ASEM  
irina.mircos.schiopu@mail.ru*

*The evolution of financial goals has a long way from the early 20th century. Passing through several significant steps, currently the fundamental financial objective is considered to be the management of enterprise's value. But achieving this fundamental objective, as well as its derivatives, is almost impossible within an enterprise without active involvement of management and financial management in particular. It is well-known the fact that financial management is the most important factor of efficiency of economy and enterprises operating within it. Regardless of the size and form of the enterprise, financial management assumes, for the most part, responsibility for financial policy adopted at the micro-economic level, to be applied in order to achieve the objectives pursued by the owners and/or managers of financial resources.*

**Key words:** *financial goals, maximizing profits, market value, enterprise value management, financial management, etc.*

**JEL:** G30, G39.

### Introduction

The activity of the human society is characterized by various creative processes (production of a good, the collection of information, perform a service, creating a work of art or scientific, etc.) and transfer flows, expressing generally the desire of each participant to meet consumer needs, to ensure and improve your existence. Therefore, in the process of transformation and adaptation of economic mechanisms and structures to the demands of the market economy, enterprises are required to propose objectives well-grounded and acquire new techniques, new forms of organization and management, able to ensure not only the continuity of the activity, but in particular, reviving it in the conditions of environmental complexity and amplifying the economic dynamism.



amplificării complexității și dinamismului mediului economic.

Astfel, orice întreprindere, prin activitatea pe care o desfășoară, urmărește realizarea anumitor obiective, care reprezintă caracterizări cantitative și/sau calitative ale scopurilor propuse. Însă, în procesul de dezvoltare a întreprinderii este necesară elaborarea unei strategii financiare ce implică identificarea principalului obiectiv financiar și specificarea scopurilor de bază, care trebuie să fie formulate pe scurt, în mod clar și reflectate în indicatori specifici. Așa, deci, *obiectivele financiare* reprezintă rezultatele așteptate ale deciziilor strategice adoptate anterior, ce au condus întreprinderea în mediul economico-financiar așteptat, într-o relație stabilită cu cumpărătorii și furnizorii, ținând cont de angajamentele și relațiile organizaționale existente. Deciziile anterioare afectează parametrii economici ai operațiilor, în prezent, și predetermină rezultatele financiare pe termen scurt și lung.

#### **Metode aplicate**

Pentru realizarea datelor prezentate în acest articol, autorul a recurs la investigarea surselor teoretice, utilizând diverse metode de cercetare, precum: metoda de analiză și sinteză a literaturii în domeniul cercetat, metoda comparativă, inducția și deducția logică, abstracția științifică etc. Metodele aplicate au permis o analiză mai profundă a evoluției obiectivelor financiare și a implicației managementului financiar asupra realizării lor.

#### **Rezultate și discuții**

În urma studiilor realizate, putem menționa că evoluția cercetărilor asupra obiectivelor financiare ale întreprinderii își are începutul încă la începutul secolului XX și continuă în prezent. La început, se considera ca obiectiv financiar al întreprinderii *maximizarea profiturilor*, adepții cărora erau Augustin A. Cournot, Profesorul Gheorghe Bistriceanu de la ASE București, care, în *Lexiconul de finanțe-credit, contabilitate și informatică*, arată că „*beneficiul constituie rezultatul financiar pozitiv al unei activități productive și, respectiv, este principalul indicator calitativ, care exprimă eficiența activității productive*” [2, p.211]. Aceștia sunt adepții teoriei unicriteriale.

Adepții teoriilor *multicriteriale*, prin care se are în vedere urmărirea unui complex de obiective financiare ale întreprinderii și, anume, optimizarea relațiilor dintre participanții la conducerea și activitatea ei sunt majoritatea cercetătorilor, după cum urmează:

Thus, any enterprise pursues certain objectives that mean quantitative characterizations and/or qualitative goals of the enterprise, through the work which it carries. But in the process of development of the enterprise, it is necessary to develop financial strategies involving identification of principal financial target and specify its basic goals, which must be formulated in a clear and reflected in specific indicators. Therefore, the *financial objectives* represent the expected results of the strategic decisions adopted previously, that led the company to the expected financial environment, in a determined relationship with buyers and suppliers, taking into account existing arrangements and organizational relations. Earlier decisions affect the economic parameters; current operations predetermine the results on short and long term.

#### **Methods applied**

In order to achieve the data presented in this article, the author has decided to investigate the theoretical sources using various research methods: method of analysis and synthesis of the literature in the field, comparative method, induction and logic deduction, scientific abstraction, etc. Applied methods have enabled a deeper analysis of the evolution of financial goals and financial management implication on their achievement.

#### **Results and discussion**

As a result of the carried out investigations, we can mention that the evolution of enterprise's financial objectives research has its beginning in the early 20th century and continues today. At first it is believed that the enterprise's financial objective *maximizing profits*, whom followers were Augustin A. Cournot (1938), Professor Gheorghe Bistriceanu from the Bucharest University of Economic Studies, that in the lexicon of finance-credit, accounting and computer science, show that the “*benefits of the positive financial result constitutes a productive activities and is the main qualitative indicator that expresses the efficiency of productive activity*” [2, p.211]. They are adherents of the uni-criterial theory.

Adepts of *multi-criterial* theories, considering pursuing enterprise's financial objectives and namely the optimization of relations between participants in the leadership and the work, are most researchers, as follows:

- **Neoclassical economic theory and financial theory**, the adherents of which identified

• **Teoria economică neoclasică și teoria financiară**, adepții căreia au identificat ca obiectiv financiar major *maximizarea valorii întreprinderii* sau *maximizarea averii proprietarilor*. În forma sa inițială, acest obiectiv era exprimat sub forma **maximizării profiturilor**. Printre susținătorii acestei concepții, după I. Popa, îi menționăm pe Milton Friedman, Friedrich Hayek [10, p.82].

Totodată, în afară de obiectivul *maximizării profitului*, conform afirmațiilor lor, întreprinderile mai urmăresc și alte obiective financiare specifice, cum ar fi: *maximizarea venitului pentru capitalul investit, stabilitatea pe termen lung, creșterea profiturilor și/sau activelor, satisfacția tuturor celor implicați într-o întreprindere*.

• **Teoriile manageriale (directoriale)** privesc întreprinderea ca pe un grup de indivizi cu obiective specifice. Managerii încearcă să realizeze o utilitate maximă, alta decât profitul. În felul următor, la acestea se referă:

- Modelul *maximizării cifrei de afaceri*, propus de W. Baumol [1];
- Modelul *utilității manageriale*, dezvoltat de O. Williamson și S. Winter [7];
- E. T. Penrose (Theory of the growth of the firm, 1959) [9], obiectivul financiar îl constituie *rata profitului satisfăcătoare*, menită să permită conducătorilor să păstreze controlul financiar al întreprinderii;
- Modelul *creșterii*, dezvoltat de R. Marris, care presupune că obiectivul principal al întreprinderii este creșterea acesteia [8].

• **Teoriile comportamentale**, au ca premisă abandonarea ideii de maximizare, ele rezu-mându-se la atingerea unui prag minim al unei funcții. Managerii nu încearcă să maximizeze una din variabilele componente, în schimb, sunt motivați de anumite obiective alternative. Aceste teorii se bazează pe o lucrare a economistului-cercetător H.A. Simion. Modelul lui Simion a fost completat de modelul lui R. Cyert și J. March [4], în cadrul căruia se pune accentul pe rezultatul negocierilor dintre participanții la viața întreprinderii (manageri, acționari, angajați, stat și creditori), fiecare urmărindu-și propriile obiective.

În procesul de negociere, se pun în discuție următorii indicatori: *producția, stocajul, vânzările, segmentul de piață cucerit, profitul*.

• **Teoriile semnalului și de agent (agency theory)** pornesc de la intenția de a armoniza interesele dintre diferitele categorii de partici-

the major financial objective, the *maximization of enterprise value or maximization of owners' property*. In its original form, this goal was expressed in the form of maximizing profits. Among the proponents of this concept, after I. Popa, can be mentioned Milton Friedman, Friedrich Hayek [10, p.82].

At the same time, besides the objective of *maximizing profits*, according to their statements, they may pursue other specific financial goals, such as: *maximizing income for invested capital, long-term stability, growth profits and/or assets, the satisfaction of all those involved in an enterprise*.

• **Managerial theories (theories)** relating to the enterprise as a group of individuals with specific objectives. The Managers try to achieve maximum utility other than profits. As they relate to:

- Model of *maximizing revenue*, proposed by W. Baulmol [1];
- Model of *management utility*, developed by O. Williamson and S. Winter [7];
- E. T. Penrose (Theory of the growth of the firm, 1959) [9], the financial objective is the *profit rate satisfactory*, allowing leaders to keep financial control of the enterprise;
- *Growth model*, developed by R. Marris, which assumes that the primary objective of the enterprise is its growth [8].

• **Behavioural theories** have as a prerequisite abandoning the idea of maximization, by focusing on the attainment of a minimum threshold of a function. Managers are not trying to maximize one of the component variables instead are motivated by specific objectives. These theories are based on the work of economist-researcher H.A. Simion. His model was completed by R. Cyert and J. G. March model [4], in which the focus is on the result of negotiations between the participants (managers, employees, shareholders, and lenders), each pursuing their own objectives.

In the negotiating process, the following indicators are discussed: *production, stocking, sales, conquered market share and profit*.

• **Theories of signal and agent (agency theory)**, start from the intention to harmonize the interests of the different categories of participants in the life of the enterprise: the shareholders, managers, lenders, employees. The objectives of each class participants are very different, if they are exaggerated. Signal theory aims at "*optimizing communication between participants in the life of the enterprise*".

panți la viața întreprinderii: acționari, manageri, creditori, salariați. Obiectivele urmărite de fiecare clasă de participanți sunt foarte variate, dacă sunt exagerate. Teoria semnalului are ca obiectiv „*optimizarea comunicării dintre participanții la viața întreprinderii*”.

- **Teoria de agent/de mandat**, această relație reprezintă un contract prin care una sau mai multe persoane (denumite principale) angajează o altă persoană (denumită agent/mandatar) pentru prestarea unor servicii, prin delegarea de autoritate și transferul puterii de decizie, către acel agent-mandatar. Deci, această stare de liniște, adusă de către managerii investitorului, induce spre axioma că totul este *normal*, că totul funcționează armonios, că întreaga întreprindere acționează pentru *maximizarea averii acționarilor*. Specialiștii americani de prestigiu, precum R.M. Cyert și J.G. March [4], O.E. Williamson [14] sau Michael Jensen și William Meckling [6], au reamintit lumii finanțelor că această armonie nu poate fi vizibilă decât pentru un investitor „miop”, sau în cel mai fericit caz de un idealism excesiv.

Teoriile manageriale și comportamentale despre întreprindere sunt susținute și de economiștii contemporani. Autorii lucrării „Finanțe manageriale”, Paul Halpern, J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, susțin că deciziile financiare optime sunt absolut vitale pentru supraviețuirea și succesul întreprinderii. Ele nu sunt adoptate de dragul de a lua decizii, ci, mai degrabă, în urma considerării unor obiective. „*Vom pleca mereu de la ideea că principalul obiectiv al echipei manageriale este acela al maximizării averii investitorilor de capital*”, susțin autorii [5, p.8]. De asemenea, adept al acestei idei este și Profesorul universitar român Ion Stancu, pledând pentru *maximizarea averii acționarilor*, ca obiectiv major al întreprinderii, el își prezintă opinia în lucrarea „Finanțe. Piețe financiare și gestiunea portofoliului. Investiții reale și finanțarea lor. Analiza și gestiunea financiară a întreprinderii” [12, p.23].

Astfel, *obiectivului financiar de a maximiza valoarea de piață a întreprinderii* i s-a acordat prioritate de dezvoltare în UE, SUA, Japonia, Rusia, România și în Republica Moldova. Dintre cei mai cunoscuți cercetători, îi putem menționa pe: Paul Halpern, J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, D. Han, P. Howarth, B. Becker, M. Hyuzlid, S.V. Valdaitev, V.V. Kovalev, V.V. Ivanov, V.A. Leapin, I. Stancu,

- **Theory of agent/ principle mandate**, this relationship constitutes a contract by which one or more persons (called) engages another person (called an agent/representative) for the provision of services, through the delegation of authority and power transfer by that decision, the trustee agent. So this silence brought investor managers, induce towards the axiom that everything is *normal*, everything is function well-balanced, so that the whole enterprise works towards *maximizing the wealth of shareholders*. Prestigious American specialists such as R.M. Cyert and J. G. March [4], O. E. Williamson [14] or Michael Jensen and the late William Meckling [6], reminded to financial world that this harmony cannot be visible for an investor “short-sighted”, or in the best case an excessive idealism.

The managerial and behavioural theories about the enterprise are supported by contemporary economists. The authors of “Managerial Finance”, Paul Halpern, J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, argue that optimal financial decisions are absolutely vital to the survival and success of the enterprise. They are not just taken to make decisions, but rather to consider some objectives. “*We always start from the idea that the main objective of the management team is to maximize the investors’ capital wealth*”, argue the authors [5, p.8]. Another proponent of this idea is the Romanian Professor Ion Stancu, pleads for *maximizing shareholder wealth* as a major goal of the enterprise, he presents his opinion in his “Finance. Financial markets and portfolio management. Real investment and funding. Analysis and financial management of the enterprise” [12, p.23].

Thus, *the financial objective of maximizing the market value of the company* has received priority in EU, USA, Japan, Russia, Romania and in the Republic of Moldova. Among most well-known researchers we can mention: Paul Halpern, J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, D. Han, P. Howarth, B. Becker, M. Hyuzlid, S.V. Valdaitev, V.V. Kovalev, V.V. Ivanov V.A. Leapin, I. Stancu, N.Botnari, L. Cobzari, Bușmachiu E., Băncilă N., Ciubotaru M., Hîncu R., Iliadi Gh., Timus A., Ulian G., Nedelcu A., V. Savciuc, etc.

But recent years have seen a new formulation of the concept of financial goals – *the value of management of the enterprise (Value-Based Management-VBM)*. The founders of this concept

N. Botnari, L. Cobzari, E. Bușmachi, N. Băncilă, M. Ciubotaru, R. Hîncu, Gh. Iliadi, A. Timuș, G. Ulian, A. Nedelcu, V. Savciuc etc.

Dar ultimii ani au cunoscut o nouă formulare a conceptului obiectivelor financiare – *gestiunea valorii întreprinderii (Value-Based Management-VBM)*. Fondatorii acestui concept sunt A. Rappaport și B. Stewart. Ei nu numai că au continuat cercetările laureaților Premiului Nobel, M. Miller și F. Modigliani, la nivel de aplicare, dar au dezvoltat software-ul de specialitate și au contribuit la răspândirea acestuia pe piață, de asemenea, au fost cei ce au sistematizat principiile acestui concept și au dezvoltat un sistem de indicatori de evaluare a valorii pentru acționari. Lucrarea lui A. Rappaport a fost prima în care au fost sistematizate principiile obiectivului financiar – *gestiunea valorii întreprinderii (VBM)* [11, p.152]. În prezent, *obiectivul financiar de gestiune al valorii întreprinderii* este dominant în managementul financiar modern.

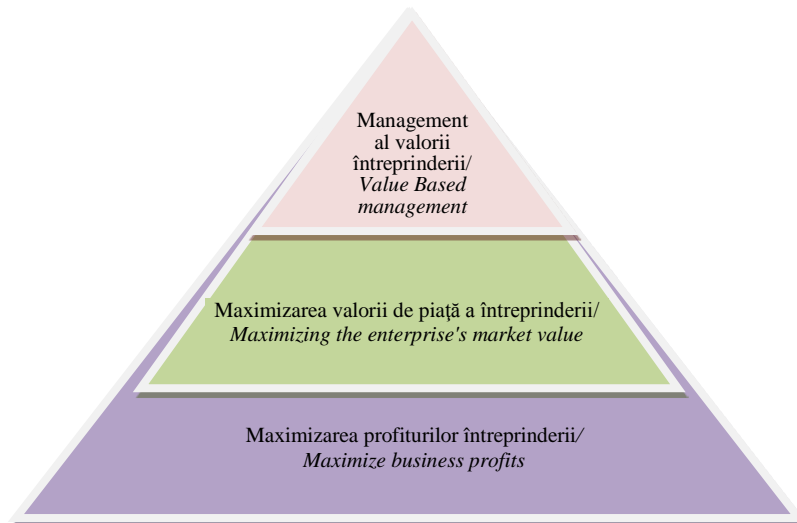
Adeptii principalului obiectiv financiar – *obiectivul de management al valorii întreprinderii*, care și continuă studiarea acestuia, sunt cercetătorii: Z.K. Messer, K.V. Pissel, V.M. Rutgaizer, D.L. Volkov, A.G. Gryaznov, I.V. Ivashkovskaya, R.S. Kaplan, I.S. Koziri, V.V. Krivorotov, M.A. Fedotova, V.V. Țarev, V. Savciuc etc.

Astfel, sistematizând evoluția principalelor obiective financiare ale întreprinderii, vedem că evoluția lor, în decursul timpului, a suportat modificări esențiale, așadar, dacă, la început, obiectivul financiar era doar de a *obține profituri maxime*, odată cu trecerea timpului, acest obiectiv a devenit oarecum insuficient pentru o activitate continuă, durabilă și prosperă, de aceea, pentru a îmbina toate interesele tuturor părților implicate s-a ajuns la *maximizarea valorii de piață a întreprinderii*, iar în prezent, se pune accentul pe *gestiunea acestei valori*. Această evoluție ar putea fi asociată cu Piramida lui Maslow, unde putem nominaliza cele mai semnificative etape ale evoluției obiectivelor financiare ale întreprinderii, precum cresc nevoile umanității: începând cu cele de primă necesitate și continuând cu o ascendență în priorități, exact așa au crescut și obiectivele fundamentale-financiare ale întreprinderii, care pot fi vizualizate în figura de mai jos:

are A. Rappaport and B. Stewart. They have not only continued the Nobel Laureates research, M. Miller and Modigliani F., but have developed specialized software and contributed to its spread on the market, also were those who systematized the principles of this concept, and have developed a system of indicators for the evaluation of value for shareholders. The work of Rappaport A. was the first in which were systematized the principles of financial management – *the value of management of the enterprise (VBM)* [11.p,152]. Currently, *the financial management objective of enterprise's value* is dominant in modern financial management.

The researchers that are followers of the main objective of the financial *management objective of enterprise value* and continue their research are: Z. K. Messer, K. V. Pissel, V. M. Rutgaizer, D. L. Volkov, A. G. Gryaznov, I. V. Ivashkovskaya, R. S. Kaplan, I. S. Koziri, V. V. Krivorotov, M. A. Fedotov, V.V. Tsarev, Ulian G., Savciuc V., etc.

Thus, systemizing the development of the main objective of financial enterprise, we see that their evolution over time has borne the essential changes, if in the beginning, the financial goal was merely to *obtain maximum profits*, with the passage of time this became insufficient for a continuous activity, sustainable and prosperous, therefore to merge all the interests of all parties involved and stakeholders, was to *maximize the market value of the company*, and currently the focus is on the management of *this value*. This development could be associated with Maslow's Pyramid, where we can nominate the most significant stages of the enterprise's financial goals as the humanity needs grows: starting with the essentials and proceeded with a descent into the priorities, as the fundamental financial objectives of the enterprise rose, can be seen in the figure below:



**Figura 1. Etape semnificative în evoluția obiectivelor financiare ale întreprinderii/**  
**Figure 1. Significant stages in the evolution of enterprise's financial objectives.**

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

Realizarea acestor obiective financiare fundamentale este, practic, imposibilă în cadrul unei întreprinderi fără o implicare activă a managementului. În condițiile economiei de piață, eficiența unei întreprinderi depinde, într-o proporție covârșitoare, de capacitatea managerilor de a înțelege și aplica principiile, metodele, funcțiile și tehnicile moderne de management. Calitatea actului de management este o condiție vitală, pentru ca întreprinderile să obțină avantaje competitive și să reziste în mecanismele concurențiale.

În prezent, este cunoscut faptul că managementul și, în special, managementul financiar, este cel mai important factor de eficientizare a economiei și întreprinderilor, ce funcționează în cadrul acesteia. De performanțele manageriale sunt dependente performanțele economice, comerciale, tehnice și tehnologice etc., obținute în domeniile respective și, nu în ultimul rând, realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii. Indiferent de mărimea și forma de proprietate a întreprinderii, managementul financiar își asumă, în cea mai mare parte, răspunderea pentru politica financiară adoptată la nivel microeconomic, care urmează să se aplice în vederea atingerii obiectivelor urmărite de proprietarii și/sau administratorii resurselor financiare. Alături de cele prezentate, tot în sarcina managementului financiar intră și asigurarea infrastructurii financiare a întreprinderii.

Din acest motiv, putem afirma, cu certitudine, că, pentru realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii, managementul financiar vizează toate componentele, de care dispune o întreprindere având ca soluție optimizarea utilizării lor. Pentru a realiza aceste sarcini de pers-

Achieving these financial fundamental objectives is virtually impossible within an enterprise without the active involvement of management. Under the conditions of market economy, the efficiency of an enterprise depends to devotion of managers' ability to understand and apply the principles, methods, functions and modern management techniques. The quality of management is a vital condition for enterprises to obtain competitive advantages and to withstand the competitive mechanisms.

Nowadays is well-known that management and financial management in particular, is the most important factor of efficiency of economy and enterprises operating within it. Managerial performance being dependent on economic performance, commercial, technical and technological, etc., achieved in the areas concerned, and not the last time, the achievement of the objectives of the organization. Regardless of the size and form of the enterprise, financial management assumes, for the most part, responsibility for financial policy adopted at the microeconomic level to be applied in order to achieve the objectives of the owners and/or managers of financial resources. Along with those presented in the task of financial management and financial infrastructure assurance enters the enterprise.

For this reason, we can say with certainty that the objectives of the enterprise financial management aimed at all components available to an enterprise with the objective of optimizing solution to their use. In order to accomplish these

pectivă, managementului întreprinderii îi sunt atribuite mai multe funcții ale actului de conducere, fapt reieșit și din următoarea noțiune a managementului financiar, care relatează că: „Managementul financiar este procesul de administrare a unei întreprinderi, care include elaborarea strategiei de dezvoltare și planificarea pe termen lung, la nivel de vârf, organizarea, coordonarea și controlul unor activități de producție, vânzări, finanțe, marketing, personal, cercetare dezvoltare, la nivel mediu, și urmărirea celor enunțate mai sus” [3, p.18].

În contextul ideii date, ținem să menționăm că managementul general, inclusiv managementul financiar, operează în toate activitățile sale prin intermediul funcțiilor pe care le practică. Realizarea procesului de management, numai prin acțiunea unei singure funcții, blochează evoluția întreprinderii ori creează probleme majore imposibil de rezolvat, iar corelarea lor rațională și integrarea în activitatea întreprinderii vor conduce la obținerea unor performanțe majore și la realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii.

### Concluzii

Autorul menționează faptul că evoluția obiectivelor financiare ale întreprinderii este destul de lungă. Aport la aceste cercetări și opinii au avut foarte mulți cercetători din fiecare curent al doctrinelor economice. Cu toate acestea, chiar și până în zilele noastre, acest domeniu mai este încă în vizorul specialiștilor, inclusiv al celor notorii, continuând să devină tot mai complex și mai impunător. Aceasta se datorează dezvoltării continue a activității și a necesităților întreprinderii, precum și a celor cointeresați de continuitatea ei, dar importanța cercetărilor asupra obiectivelor financiare poate fi prezentată doar pe fundalul realizărilor în cadrul întreprinderilor. Și aceasta se poate înfăptui doar printr-un management financiar rațional și eficient realizat prin corelarea tuturor instrumentelor, metodelor, principiilor și, în special, a funcțiilor sale, care sunt aceleași, ca și ale managementului general.

Sistematizând cele relatate, autorul oferă următoarea definiție completată al managementului financiar: „Managementul financiar este știința gestiunii financiare dinamice a întreprinderii, care are în vedere descoperirea legităților și principiilor ce le guvernează și a conceperii de noi sisteme, metode, tehnici și modalități de conducere ce vor asigura echilibrarea și realizarea obiectivelor părților interesate, într-un cadru de acțiune favorabil, cu ajutorul tuturor instrumentelor, metodelor și al funcțiilor sale generale și speciale”.

tasks, enterprise management has more attributed to the functions of the act of driving, this sums it up and in the next financial management concept which relates that: “Financial management is the process of managing an enterprise that includes strategy development and long-term planning, at the top level, organizing, coordinating and controlling the activities of production, sales, finance, marketing, personnel, research and development, at the middle level, and the pursuit of those stated above” [3, p.18].

In the context of our data, worth mentioning is the idea to mention that general management, including financial management, operating in all its activities through functions that you practice, achieving only management process through a single action the evolution of enterprise’s functions blocks times creates major unsolvable problems. Their rational correlation and integration into the business will lead to major performance and financial objectives of the company.

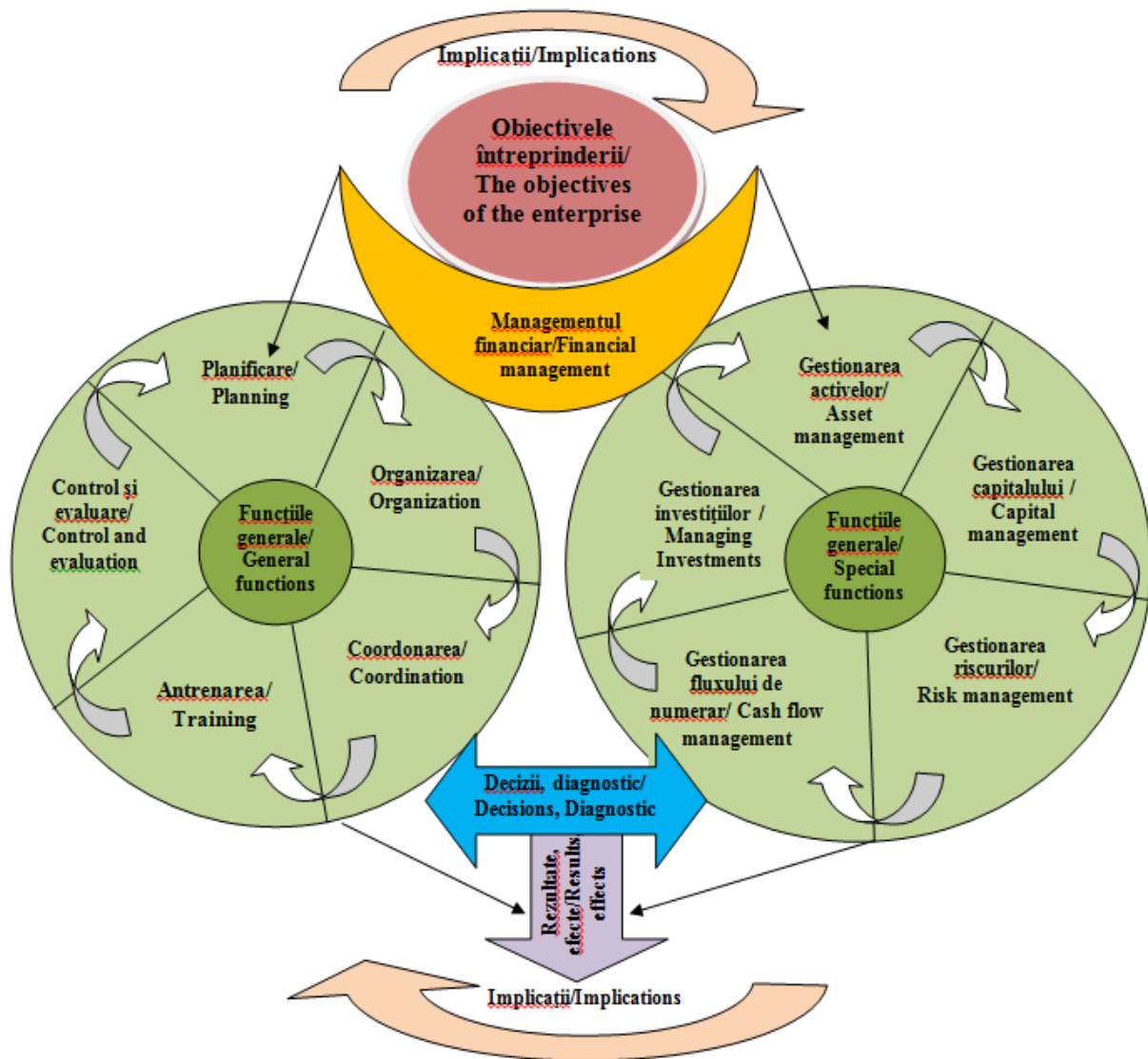
### Conclusions

In conclusion, the author mentions that the path of the development of the enterprise’s financial objectives is quite long. Input for these investigations and opinions had many researchers from every current economic doctrine. However, even until today, this area is still in crosshairs of researchers, including those notorious proceeded to become increasingly complex and more imposing. This is due to the development of enterprise’ activity and of its needs as well as those interested in its continuity. But their importance may be presented only in the background of achievements within companies. And this can be achieved only through a rational and effective financial management achieved by referencing all the instruments, methods, principles, and in particular its functions, which are the same as general management.

Summing up the past, the author provides the following new concept completed financial management: “Financial management is the science of dynamic financial management of the enterprise, aimed at balancing and achieving the objectives of stakeholders that interact within the enterprise and in the environment, in a frame favourable action by using all the instruments, methods and its general functions: planning/ forecasting, organization, coordination, training and monitoring, as well as of its special functions”. For a detailed overview of the new con-

Pentru o detaliere a conceptului nou propus, autorul, în următoarea schemă, prezintă modul în care are loc realizarea unui management financiar eficient cu efecte asupra realizării obiectivelor financiare ale întreprinderii, obținute prin intercorelarea funcțiilor managementului financiar și al implicării instrumentelor și metodelor sale.

cept, in the following scheme the author presents how efficient financial management is with the effects on the financial objectives of the company, obtained through the interrelationships among the functions financial management and the involvement of its instruments and methods.



**Figura 2. Intercorelarea funcțiilor managementului financiar întru realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii / Figure 2. Interrelationships among financial management functions in achieving the objectives of the organization.**

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

În urma realizării unui astfel de management financiar în cadrul întreprinderii, prin îndeplinirea funcțiilor generale și a funcțiilor specifice lui, se pot realiza următoarele efecte ale managementului financiar asupra activității întreprinderii:

Following the completion of such financial management within the enterprise, through the carrying out of the functions and of functions specific to him, can achieve the following effects on the activity of the financial management of the enterprise:

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ controlul și monitoringul accesibil și continuu al fluxurilor de venituri și cheltuieli;</li> <li>✓ adoptarea, în cunoștință de cauză, a deciziilor financiare importante pentru viitorul întreprinderii;</li> <li>✓ întocmirea rapoartelor și analizelor financiare profesionale, precum și a planurilor, bine fondate, ce iau în considerare variabilele externe și interne ale întreprinderii;</li> <li>✓ majorarea gradului de profitabilitate a activității și asigurarea rentabilității economice;</li> <li>✓ asigurarea și menținerea echilibrului financiar pe termen mediu și lung;</li> <li>✓ aprecierea stării financiare;</li> <li>✓ supraviețuirea întreprinderii în condițiile acerbe ale concurenței;</li> <li>✓ evitarea falimentului și insucceselor financiare mari;</li> <li>✓ maximizarea valorii de piață a întreprinderii și gestiunea ei etc.</li> </ul> <p>Altfel zis, drept efecte ale managementului financiar vor fi realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ control and monitoring of accessible and continuous flows of income and expenditure;</li> <li>✓ adoption of informed financial decisions of importance for the future of the enterprise;</li> <li>✓ preparation of reports and professional financial analysis, and plans, well founded, taking into consideration external and internal variables of the enterprise;</li> <li>✓ increase of the level of profitability of the business and ensuring the profitability of the economy;</li> <li>✓ ensuring and maintaining financial equilibrium in the medium term and long term;</li> <li>✓ assessment of the financial status;</li> <li>✓ survival of the enterprise under the conditions of competition;</li> <li>✓ avoidance of bankruptcy and financial successes;</li> <li>✓ market value of the company and its management, etc.</li> </ul> <p>In other words, the effects of financial management shall be the financial attainment of the enterprise, both long-term and short-term.</p> |
|--|---|

#### Bibliografie/Bibliography:

1. BAUMOL, W. *Baumol's Managerial Theory of Sales Revenue Maximization*, disponibil pe: <http://www.economicdiscussion.net/> (vizitat 15.03.2018).
2. BISTRICEANU, Gheorghe. *Lexicon de finanțe-credit, contabilitate și informatică financiar-contabilă: Finanțe și credit, Vol. I*, Editura Didactică și Pedagogică, 1981, p.800.
3. BUCUR, V., BOB, C.A., DRAGUȘAN, M. ș.a. *Management comercial*. Ed. Economică, 1998, pag.18.
4. CYERT, R.M., MARCH, J.G. *A Behavioural Theory of the Firm*. New Jerser: Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1963.
5. HALPERN, P., WESTON, J. F., BRIGHAM E. F. *Finanțe manageriale: modelul canadian. Finanțe manageriale: modelul canadian*. București: Editura Economică, 1998, pag. 956. ISBN: 973-590-043-2.
6. JENSEN, Michael, MECKLING, William. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure* // *Journal of Financial Economics*, no.3, 1976.
7. WILLIAMSON, O., WINTER, S. *Logica de organizare economică*, 1991, editori, Natura firmei.
8. MARRIS, Robin. *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Free press, Glencoe, ILL, 1964.
9. PENROSE, Edith. *The Theory of the Growth of the Firm*, Conference: IIMB Internal, martie 2015.
10. POPA, Ion. *Management general*, disponibil pe: <https://ru.scribd.com/doc/25432842/Management-General> (vizitat 03.03.2018)
11. RAPPAPORT, Alfred. *Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors*. New-Work: FreePress. – 1998. 205 p.
12. STANCU, Ion. *Finanțe. Gestiunea financiară a întreprinderii*. Vol. III. București: Editura Economică, 2003, pag. 340. ISBN 973-590-725-5.
13. WILLIAMSON, Oliver. *Managerial Discretion and Business Behaviour*. *American Economic Review*, 1963.



657.6:658.78(478)

## ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND AUDITUL STOCURILOR

*Drd. Artur VÎRTOSU, ASEM*  
*artur.virtosu.av@gmail.com*

*Auditul stocurilor reprezintă o activitate complexă în cadrul misiunilor de audit al entităților, în special de producere, comerț și prestări servicii. În literatura de specialitate, auditul stocurilor este abordat în două maniere principale diferite, prin prisma ciclului de stocuri-depozitare și pe solduri. Caracterul unic al acestui ciclu este dictat de legătura strânsă cu celelalte cicluri de operații, precum ciclul procurări-plăți, salarii-personal și vânzări-încasări. De asemenea, complexitatea auditului stocurilor este determinată de factori, precum: solduri semnificative în bilanțul entităților, depozitarea în mai multe locații, diversitatea stocurilor după natură și diversitatea metodelor de evaluare.*

*În lucrare, sunt investigate definiția auditului stocurilor prin prisma ciclului stocuri-depozitare, funcțiile acestui ciclu de operații și interacțiunea lui cu alte cicluri în vederea identificării obiectivelor de audit al stocurilor, atât din perspectiva ciclului de operații, cât și pe solduri.*

***Cuvinte-cheie:** audit, ciclu de operațiuni, auditul stocurilor, ciclul stocuri-depozitare, aserțiuni ale managementului, obiective de audit, evaluare, solduri.*

**JEL: M-42.**

### Introducere

Stocurile constituie o parte semnificativă a activelor entităților, în special a celor din sfera de producere, comerț și prestări servicii. Grație semnificației acestui tip de active și utilizării în multe procese din cadrul activității entității, precum procesul de achiziție, de depozitare, producere și vânzare, auditul stocurilor este o provocare de o complexitate deosebită în cadrul misiunilor de audit.

Reglementările din domeniul auditului și-n literatura de specialitate conțin diverse abordări privind exercitarea auditului stocurilor în vederea optimizării procesului de auditare a situațiilor financiare.

657.6:658.78(478)

## CONCEPTUAL APPROACHES TO AUDITING OF INVENTORIES

*PhD candidate Artur VIRTOSU, ASEM*  
*artur.virtosu.av@gmail.com*

*Auditing of inventory is a complex activity in audit engagements, especially for manufacturing, trade and service-rendering entities. In the literature, the inventory audit is addressed in two different approaches, from the perspective of the inventory-storage cycle and based on account balances. The unique character of this cycle is defined by the close relationship with other cycles of operations, such as the acquisitions-payments, payroll-personnel and sales-collection cycles. Also, the complexity of auditing of inventory is determined by factors such as significant amounts in the entity's balance sheet, multi-site storage, inventory diversity by nature, and diversity of valuation methods.*

*In this paper is investigated the definition of audit of inventory through the inventory-storage cycle, the functions of this operations cycle and its interaction with other cycles to define inventory audit objectives, both in terms of the business cycle and on the account balances.*

***Key words:** audit, cycle of operations, audit of inventories, inventory-storage cycle, management assertions, audit objectives, valuation, balances.*

**JEL: M-42.**

### Introduction

Inventories represent a significant part of the entities assets, in particular manufacturing, trade and service-rendering entities. Due to the significance of this type of asset and its use in many processes within the entity's business, such as the acquisition, storage, production and sales process, inventory audit is a challenge of particular complexity in audit engagements.

Audit regulations and specialized literature contain various approaches to exercise auditing of inventories in order to optimize the audit of financial statements.

The aim of the present article is to investigate the problems of inventories audit and sub-

Scopul articolului constă în investigarea problemelor auditului stocurilor și fundamentarea recomandărilor de perfecționare a acestora în conformitate cu cerințele internaționale. În special, sunt abordate problemele aferente: definirii auditului stocurilor; delimitării obiectivelor generale și specifice ale auditului stocurilor bazate pe ciclul de operații; identificarea componentelor auditului stocurilor.

Necesitatea elaborării recomandărilor de perfecționare a auditului stocurilor este determinată de insuficiența cercetărilor teoretice ale problemei și de importanța practică a tehnologiei auditului.

#### **Metode aplicate**

Cercetarea se bazează pe o abordare deductivă, de la general la particular, pornind de la stadiul actual al cunoașterii aspectelor practice și teoretice aferente auditului stocurilor. Metodele aplicate, precum analiza literaturii de specialitate în domeniul cercetat, metoda comparativă, inducția și deducția, abstracția științifică, au permis o analiză mai profundă a abordărilor privind auditul stocurilor. În procesul cercetării, au fost luate în considerare rezultatele investigațiilor specialiștilor autohtoni, precum și aspecte din practicile internaționale avansate.

#### **Rezultate și discuții**

Pentru multe entități, stocurile reprezintă un element important în situațiile financiare, atât ca pondere în totalul activelor, cât și din perspectiva rotației pe parcursul perioadei de gestiune. Auditul stocurilor este condiționat de următorii factori principali: ponderea semnificativă ca sumă în bilanț și parte a capitalului circulant, amplasarea diversă ce complică controlul fizic și inventarierea lor, diversitatea tipurilor de stocuri și existența mai multor metode de evaluare.

De asemenea, auditul stocurilor este o activitate destul de anevoioasă datorită faptului că, de cele mai multe ori, procedurile ce țin de controlul intern al stocurilor prezintă numeroase deficiențe, aceste tipuri de active fiind supuse unui risc crescut de fraudă. Din acest motiv, reglementările naționale obligă entitățile de a efectua anual inventarierea, iar unele entități, cu sisteme de control intern avansat, stabilesc, prin politici interne, inventarierea periodică a stocurilor.

În opinia noastră, este necesară delimitarea conceptuală a „auditului stocurilor”, în cadrul unui audit al situațiilor financiare și definirea obiectivelor misiunii de audit, bazate pe aserțiunile managementului.

stantiate the recommendations to refine them in line with international requirements. In particular, the related issues are addressed: the definition of inventory auditing; the delimitation of the general and specific objectives of the audit of inventory based on a cycle of operations; identifying inventory audit components.

The need to elaborate recommendations for improving audit of inventories is determined by the lack of theoretical research in this area as well as the practical importance of audit technology.

#### **Applied methods**

The deductive approach is used in the research as a base, from general to particular, starting from the current state of knowledge of the practical and theoretical aspects of inventory audit. The methods applied, such as analysis of literature in the researched field, comparative method, induction and deduction, scientific abstraction allowed a deeper analysis of the approaches to auditing of inventories. In the course of our research, the results of investigations of local specialists, as well as aspects of advanced international practices, have been taken into account.

#### **Results and discussions**

For many entities, inventories represent a significant element in the financial statements, both as a share of the total assets and of the rotation during the reporting period. Auditing of inventory is subject to the following main factors: significant weight as an amount in the balance sheet and part of working capital; different locations that complicate physical control and stock-count; diversity of inventory types; existence of several evaluation methods.

Inventory audit is a rather difficult task because procedures for internal control often present numerous shortcomings, and these types of assets are subject to an increased risk of fraud. For this reason, national regulations oblige entities to carry out annual stockcounts, and some entities, with advanced internal control systems, set internal policies for periodical inventory counts.

In our opinion, it is necessary to have a conceptual delimitation of “inventory audit” in the framework of the audit of the financial statements and to define the objectives of the audit engagement, based on the management assertions.

The specialized literature contains various approaches to the auditing of financial state-

Literatura de specialitate conține diverse abordări privind procesul de auditare a situațiilor financiare, care pot fi clasificate convențional în patru grupe:

- 1) *abordări bazate pe segmente de activități;*
- 2) *abordări bazate pe cicluri de operațiuni;*
- 3) *abordări pe solduri;*
- 4) *abordări mixte.*

În practica autohtonă, cel mai frecvent este utilizată abordarea bazată pe fragmentarea auditului în cicluri de operații. În practica internațională, în special, în companiile din Big Four, se utilizează preponderent un mix de abordări, în dependență de nivelul de risc al entităților auditate, îndeosebi, se recurge la abordarea pe solduri și cea pe cicluri de operații, care încadrează aceleași tipurile de operații și solduri de conturi strâns corelate.

Savanții Arens Alvin A. și Loebbecke James K. din SUA propun divizarea auditului pe următoarele cicluri de operații: ciclul vânzări-încasări, ciclul procurări-plăți, ciclul salarii-personal, ciclul stocuri-depozitare, ciclul atragere-rambursare de capital [1, p.180].

Considerăm că această abordare este justificată, deoarece, fiind bazată pe operații similare, ce implică soldurile și rulajele conturilor interconectate de natură economică similară, ceea ce asigură un nivel sporit al calității serviciilor de audit cu un efort rezonabil, prin evitarea verificării repetate a unora și acelorași informații, ca, de exemplu, în cazul abordării auditului bazat pe solduri.

Auditul situațiilor financiare ca și concept este unul relativ nou pentru Republica Moldova. Totodată, conformarea la reglementările internaționale a început în anul 2012, prin acceptarea spre aplicare a Standardelor Internaționale de Audit (în continuare – ISA) și a Codului etic al profesioniștilor contabili [11] și, mai recent, prin aprobarea Legii cu privire la auditul situațiilor financiare [6], documente elaborate în baza Directivei 2006/43/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale și al conturilor consolidate [4]. Astfel, putem constata că, la noi în țară, atât reglementările aplicate, cât și literatura de specialitate autohtonă conțin un număr redus de studii privind practica auditului financiar, iar problemele aferente segmentării auditului pe

ments, which conventionally can be classified into four groups:

- 1) *activity segments-based approaches;*
- 2) *business operation cycle-based approaches;*
- 3) *balance-based approaches;*
- 4) *mix of approaches.*

In domestic practice, the most often used approach is based on the fragmentation of audit by cycles of operations. In international practice, especially Big Four companies, they mainly use a mix of approaches, depending on the level of risk of audited entities, in particular it is used the account balance-based and business operation cycle-based approaches that fit the same types of operations, and account balances closely linked.

Scientists Arens A.A. and Loebbecke J.K. in the United States propose the fragmentation of the audit over the following cycles of operations: sales-collection cycle, acquisitions-payments cycle, salary-personnel cycle, inventory-storage cycle, capital drawback / reimbursement cycle [1, p.180].

We consider that this approach is justified because it is based on similar operations involved, the interconnected balances and movements on these accounts as well as similar economic substance, that ensures a high level of quality of audit services, which implies reasonable effort by avoiding repeated verification of same information, for example in the case of the balance-based audit approach.

The audit of financial statements is a relatively new concept for the Republic of Moldova. The transposition and complying with international regulations started in 2012 by acceptance in application of the International Auditing Standards (in continuation – ISA) and the Ethics Code of Professional Accountants 2012 [11] and recently by approving the Law on audit of financial statements [6], elaborated on the basis of Directive 2006/43 / EC of the European Parliament and of the Council of 17 May 2006 on statutory audits of the annual accounts and consolidated accounts [4]. Thus, we can conclude that both local regulations and speciality literature contain a limited number of studies on the practice of financial audit, and the issues related to the segmentation of the audit in the cycles of operations are not investigated sufficiently and requires an integrated approach in the context of

cicluri de operații nu sunt încă suficient investigate și necesită o abordare integrată prin prisma ralierii practicilor de audit autohtone la standardele internaționale.

Investigarea abordărilor conceptuale ale auditului stocurilor, în literatura de specialitate autohtonă și internațională, a demonstrat că cercetările anterioare nu conțin o definiție a auditului stocurilor, ca atare, aceasta fiind subînțeleasă din combinarea noțiunilor de „audit” și „stocuri” sau a „ciclului stocuri-depozitare”. După părerea noastră, noțiunea „auditul stocurilor” poate fi definită prin două dimensiuni:

- 1) definirea conceptului de „audit”;
- 2) definirea conceptului de „ciclul stocuri-depozitare”.

Potrivit Legii, privind activitatea de audit [5, art.2], prin audit, se subînțelege examinarea independentă a rapoartelor financiare anuale, a rapoartelor financiare anuale consolidate și a altor informații, aferente acestora, ale entității auditate pentru exprimarea unei opinii profesionale a auditorului asupra corespunderii lor, sub toate aspectele semnificative, cerințelor stabilite față de aceste rapoarte. Totodată, auditul este definit, sub aspect general și conceptual, ca o activitate de întreprinzător, care constă în prestarea de servicii profesionale, efectuate pe bază de contract, pentru exprimarea opiniei asupra veridicității rapoartelor financiare în conformitate cu reglementările în domeniu.

În conformitate cu ISA 200, „Obiectivele generale ale auditorului independent și desfășurarea unui audit în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit”, scopul unui audit este „să crească gradul de încredere al utilizatorilor vizați în situațiile financiare. Acest lucru este obținut prin exprimarea unei opinii de către auditor cu privire la măsura în care situațiile financiare sunt întocmite, sub toate aspectele semnificative, în conformitate cu un cadru de raportare financiară aplicabil. În cazul majorității cadrelor de raportare, opinia se referă la măsura în care situațiile financiare sunt prezentate, în mod corect, sub toate aspectele semnificative, sau oferă o imagine corectă și fidelă în conformitate cu cadrul de raportare. Un audit efectuat în conformitate cu ISA-urile și cerințele etice relevante îi permite auditorului să își formeze cea opinie” [11, pct. 3].

În literatura de specialitate și reglementările privind auditul ale altor țări, precum România și

linking the domestic audit practices to international standards.

The investigation of conceptual approaches related to auditing of inventories in local and international literature has shown that previous research does not contain a definition of inventory audit as such, being understood from the combination of “audit” and “inventory” or “inventory-storage cycle”. In our opinion, two dimensions can define the notion of “inventory audit”:

- 1) define the concept of “auditing”;
- 2) define the concept of “inventory-storage cycle”.

According to the Law on audit activity [5, art.2], by audit is meant the independent review of the annual financial statements, consolidated annual financial statements and other related information of the audited entity to express a professional opinion by the auditor on compliance in all material respects, to the requirements set out in relation to these reports. At the same time, the auditing represents, generally and conceptually, an entrepreneurial activity consisting of providing professional services, performed on a contractual basis, to express the opinion on the accuracy of the financial statements in accordance with the regulations in the field.

According to ISA 200 “General Objectives of the Independent Auditor and Performing an Audit in Accordance with International Standards on Auditing,” the purpose of an audit is “to increase the confidence of the users concerned in the financial statements. This is achieved by expressing an opinion by the auditor on the extent to which financial statements are prepared in all material respects under an applicable financial reporting framework. For most reporting frameworks, the opinion concerns the extent to which the financial statements presents fairly, in all material respects, or provides a fair and accurate view in accordance with the reporting framework. An audit performed in accordance with ISAs and relevant ethical requirements enables the auditor to form that opinion” [11, pt. 3].

The literature in the field of auditing and regulations of other countries, such as Romania and Russia, contain similar definitions of audit and its scope.

In the paper of the Romanian researchers Morariu A. and Țurlea E., the audit is defined as a “professional examination carried out by an inde-

Federația Rusă, se conțin noțiuni similare privind auditul și scopul acestuia.

În lucrarea savanților din România, Morariu A. și Țurlea E., auditul este definit ca o „examinare profesională efectuată de o persoană autorizată, independentă, în vederea exprimării unei opinii motivate asupra imaginii fidele a situațiilor financiare anuale” [9, p.12].

O altă abordare conceptuală privind auditul este prezentată în lucrarea economiștilor români Dobroțeanu L. și Dobroțeanu C.L., care definesc auditul situațiilor financiare de sinteză ca fiind „stabilirea gradului în care situațiile financiare îndeplinesc obiectivul lor major de respectare a imaginii fidele a situației patrimoniale, a rezultatelor obținute etc.” [4, p.27].

Colectivul de autori Meniu M., Panaitescu I., Afanase C., Lilaia D., în mod analogic, afirmă că auditul financiar „reprezintă activitatea de examinare în vederea exprimării de către auditorii financiari a unei opinii asupra situațiilor financiare, în conformitate cu standardele de audit, armonizate cu standardele internaționale de audit și adoptate de Camera Auditorilor Financiari din România” [8, p.15].

În opinia cercetătorilor Preda B.F. și Hurloiu L.R., „auditul reprezintă o investigație de mare amploare a proceselor, sistemelor, informațiilor, produselor etc., existente în interiorul organizației sau diseminate de aceasta. Rezultatul activității se constituie, în mod firesc, într-o mixtură de puncte de vedere calificate, formulate de specialiști din domenii diferite de activitate, astfel, încât să se poată stabili un calificativ general” [10, p.13].

După părerea savanților ruși, Erofeeva V., Piscunov V. și Bitiucova T., auditul reprezintă „auditarea independentă a situațiilor financiare a persoanei auditate cu scopul de a exprima o opinie cu privire la veridicitatea anumitor rapoarte” [14, p.12].

Renumitul savant american Montgomery J.W. definește auditul ca: „o examinare sistematică a înregistrărilor și documentelor contabile ale unei entități economice sau ale unei organizații, cu scopul de a le verifica și a raporta rezultatele acesteia” [2, p.27].

Din definițiile de mai sus, putem constata că termenul „audit” este definit, în mod diferit, în literatura de specialitate, și implică trei componente importante: situații financiare (înregistrări contabile), auditor și activitate sau tehnici de audit.

pendent authorized person, in order to express a reasoned opinion on the true view of the annual financial statements” [9, p.12].

Another conceptual approach to auditing is presented in the research of Romanian economists Dobroțeanu L. and Dobroțeanu C. L., which define the audit of financial statements as “determining the extent to which the financial statements fulfill their major objective of respecting the true view of the financial position of the entity, its financial results, etc.” [4, p.27].

The team of authors comprised of Meniu M., Panaitescu I., Afanase C., Lilaia D., similarly asserts that the financial audit “represents the examination in order for the financial auditors to express an opinion on the financial statements in accordance with the auditing standards, harmonized with international auditing standards and adopted by the Chamber of Financial Auditors of Romania” [8, p.15].

In the opinion of scientists Preda B.F. and Hurloiu L.R., “the audit is a large-scale investigation of processes, systems, information, products, etc. existing within the organization or disseminated by it. The result of the activity is in fact a mixture of qualified points of view, formulated by specialists in different fields of activity, so that a general grade can be established” [10, p.13].

In the opinion of Russian researchers Erofeeva V., Piscunov V. and Bitiucova T., audit represents “the independent verification of the accounting (financial) reporting of audited person with the purpose of expressing the opinion on the reliability of these reporting” [4, p.12].

The well-known American scientist Montgomery defines the audit as “systematic examination of the books and records of a business or other organisations, in order to check or verify and to report upon results thereof” [2, p.27].

From the above stated definitions, the term “audit” is defined differently in the literature and involves three important components: financial statements (accounting records), auditor and audit activity or techniques.

If the notion of “audit” is widely analyzed in the literature, then the concept of the “inventory-storage cycle” dimension has no specific definition in the literature.

Arens, A.A. and Loebbecke, J.K believe that “the inventory-storage cycle has a close relationship with all other cycles, especially in the

Dacă noțiunea de „audit” este larg analizată în literatura de specialitate, atunci conceptul dimensiunii „ciclul stocuri-depozitare”, nu își are o definiție specifică în literatura de specialitate.

Arens A.A., Loebbecke J.K. consideră că „ciclul stocuri-depozitare are o legătură strânsă cu toate celelalte cicluri, mai ales în cazul unei companii producătoare. În costul stocurilor, intră valoarea materiilor prime (ciclul cumpărări-plăți), a manoperei directe (ciclul salarii-personal) și regia de producție (ciclurile cumpărări-plăți și salarii-personal). Vânzarea produselor finite privește ciclul vânzări-încasări” [1, p.181]. De asemenea, savanții sus-menționați sunt de părerea că stocurile pot fi utilizate și în calitate de garanții, în cazul întreprinderilor producătoare și celor din comerț, astfel stocurile sunt parte și la ciclul atragere-rambursare a capitalului. Subscriem la această abordare, și considerăm că datorită interacționării permanente și strânse cu celelalte cicluri, ciclului stocuri-depozitare îi revine un loc central în procesul de auditare a situațiilor financiare.

În vederea definirii „ciclului stocuri-depozitare”, considerăm necesară analiza noțiunilor „ciclu” și „ciclu de operații”. Astfel, Dicționarul explicativ al limbii române, oferă mai multe definiții ale termenului „ciclu”, printre care și: Ciclu, s.n. – succesiune de fenomene, stări, operații, manifestări etc., care se realizează într-un anumit interval de timp și care epuizează, în ansamblul lor, evoluția unui anumit proces (repetabil): totalitatea fenomenelor, faptelor, acțiunilor etc. legate între ele [3].

În literatura de specialitate, noțiunea „ciclu de operațiuni” este abordată de cercetătorii români Toma M. și Chivulescu M. Prin formula sintezei analitice, savanții au definit noțiunea de „circuit” ca fiind „înlănțuirea operațiilor care participă la realizarea aceluiași scop”, iar mai multe circuite formează un **ciclu** [14, p.8]. Astfel, savanții consideră că prin suprapunerea schemelor de desfășurare a ciclului de operațiuni contabile și a ciclului operațiilor de gestiune, aceste două cicluri se integrează perfect, servind, în cele din urmă, aceluiași scop.

Analizând cele expuse mai sus, considerăm că **ciclul stocuri-depozitare ar putea reprezenta totalitatea tranzacțiilor de recunoaștere și evaluare a stocurilor în procesul de achiziție, depozitare, producere și vânzare a acestora.**

case of a manufacturing company. The cost of inventories consists of the value of raw materials (acquisition-payments cycle), direct labour (salary-personnel cycle) and production overheads (acquisition-payments and salary-personnel cycles). The sale of finished goods concerns the sales-collection cycle” [1, p.181]. The above-mentioned scientists also believe that inventories can also be used as collateral for both manufacturing and trading companies, which are part of the capital-raising-repayment cycle. We agree with this approach, and we believe that due to the continuous and close interaction with the other cycles, the inventory-storage cycle has a central role in the financial statements audit.

In order to define the “inventory-storage cycle”, we consider necessary to analyze the notions “cycle” and “cycle of operations”. Thus, the Tesauro of the Romanian language offers several definitions of the term “cycle”, including: Cycle – a succession of phenomena, states, operations, manifestations, etc. that occur in a certain period of time and which exhaust the evolution of a certain process (repeatable) as a whole: the totality of phenomena, facts, actions, etc. linked together [3].

In the specialized literature, the notion of “cycle of operations” is approached by Romanian researchers Toma M. and Chivulescu M. [14]. By the formula of the analytical synthesis, the researchers have defined the notion of “flow” as “the chain of operations involved in the same purpose”, and several circuits form a **cycle** [14, p.8]. Thus, the scientists believe that by overlapping the accounting operations cycle and the managerial operations cycle, these two cycles fit perfectly, ultimately serving to the same purpose.

Analyzing the above, we believe that the **inventory-storage cycle represents the aggregate of transactions related to recognition and valuation of inventory in the acquisition, storage, production and sale processes.** Thus, the inventory-storage cycle presents the most complex and difficult segment of an entity, given the close relationship with all other cycles.

Following the definition of these two dimensions, the definition of “inventory audit”, in our opinion, can be formulated as following: **inventory audit is the professional examination, by an authorized person, of the information related to inventory presented in the entity’s financial statements, in order to express an opinion on their fair presentation,**

Astfel, ciclul stocuri-depozitare prezintă cel mai complex și dificil segment al unei entități, dată fiind legătura strânsă cu toate celelalte cicluri.

Urmare a definirii acestor două dimensiuni, noțiunea de „auditul stocurilor”, în opinia noastră, poate fi formulată în felul următor: **auditul stocurilor reprezintă examinarea profesională, independentă, de către o persoană autorizată, a informațiilor aferente stocurilor prezentate în situațiile financiare ale entității, în vederea exprimării unei opinii privind prezentarea acestora în mod corect, sub toate aspectele semnificative, sau oferă o imagine corectă și fidelă în conformitate cu cadrul de raportare aplicabil.**

**Ciclul stocuri-depozitare** are un caracter unic datorită corelației strânse cu celelalte cicluri de operații. Materiile prime și manopera directă intră în ciclul stocuri-depozitare din ciclul cumpărări-plăți, respectiv din ciclul salarii-personal, iar ciclul stocuri-depozitare se încheie cu vânzarea bunurilor prin operațiile din ciclul vânzări-încasări.

În vederea exercitării auditului, este necesară stabilirea obiectivelor de audit la nivelul grupelor de operații și solduri. Stabilirea obiectivelor de audit este direct bazată pe aserțiunile managementului entității, care reprezintă afirmații privind categoriile de operații și conturi incluse în situațiile financiare ale entității. Savanții Arens A. A. și Loebbecke J. K., făcând referință la Declarația privind Standardele de Audit SUA 31 (secțiunea 326), clasifică aserțiunile în cinci categorii generale:

1. *Existență sau apariție (producere)* – care presupune că activele, datoriile și capitalurile proprii incluse în bilanț au existat cu adevărat la data întocmirii bilanțului, iar operațiunile incluse în situațiile financiare s-au produs cu adevărat pe parcursul perioadei de gestiune auditate.
2. *Exhaustivitate* – potrivit căruia toate operațiunile și conturile care ar trebui prezentate sunt incluse în situațiile financiare.
3. *Evaluare sau afectare (alocare)* – prin care se susține că orice cont de active, datorii, capitaluri proprii, venituri și cheltuieli a fost inclus în situațiile financiare în mod veridic.
4. *Drepturi și obligații* – ce confirmă faptul că activele reprezintă drepturile entității, iar datoriile – obligațiile acesteia la un moment dat.

**in all material respects, or to provide a fair and true view in accordance with the applicable reporting framework.**

**The inventory-storage cycle** has a unique character due to its close correlation with other cycles of operations. Raw materials and direct labor enter into the inventory-storage cycle from the acquisitions-payments cycle, respectively the salary-personnel cycle, while the inventory-storage cycle ends with the sale of goods through the operations of sales-collections cycle.

In order to perform the audit, it is necessary to establish audit objectives at the level of the groups of operations and balances. The process of setting of audit objectives is directly based on the assertions of the entity's management, which represent assertions about the categories of transactions and accounts included in the entity's financial statements. The researchers Arens A. A. and Loebbecke J. K., referring to the Statement on US Auditing Standards 31 (section 326), classifies the assertions into five general categories:

1. *Existence or occurrence*, which implies that assets, liabilities and equity included in the balance sheet really existed at the balance sheet date and the operations included in the financial statements were indeed incurred during the audited.
2. *Completeness* – according to which all transactions and accounts that should be presented are included in the financial statements.
3. *Valuation or impairment* - asserting that any asset, liability, equity, revenues and expense account has been reliably presented in the financial statements.
4. *Rights and Obligations* – which confirm that assets represent the rights of the entity, and debts – its obligations at a certain period of time.
5. *Presentation and disclosure* – refers to the fact that the items included in the financial statements are correctly combined, divided, revealed and disclosed [1].

Thus, the audit objectives related to operations have a very close relationship with management assertions and are set in order for the auditor to have a framework of reference in the audit engagement.

According to authors Arens A.A. and Loebbecke J. K., the objectives remain the same from one audit to another, but the evidence differs,

5. *Prezentare și dezvoltare* – se referă la faptul că elementele incluse în situațiile financiare sunt corect combinate, divizate, descrise și dezvoltate [1].

Astfel, obiectivele de audit ce țin de operații au o legătură foarte strânsă cu aserțiunile manageriale și sunt stabilite cu scopul ca auditorul să aibă un cadru de referință în cadrul angajamentului.

Potrivit autorilor Arens A. A. și Loebbecke J. K., obiectivele rămân identice de la un audit la altul, însă probele diferă, în funcție de circumstanțe. Astfel, obiectivele de audit se împart în obiective de audit referitoare la operații și obiective de audit raportate la soldurile conturilor [1].

La rândul lor, obiectivele de audit legate de operații pot fi generale, aplicabile fiecărui tip de operații semnificative și obiective specifice, care se aplică fiecărei categorii de operațiuni și adaptate nemijlocit unui tip de operații, cum ar fi stocurile. Aceiași autori delimitează șase obiective generale de audit privind operațiunile: *existență, exhaustivitate, exactitate, clasificare, cronologie, sistematizare și sintetizare* [1, p.187].

Obiectivele de audit referitoare la soldurile conturilor, similar celor legate de operațiuni, pot fi delimitate în generale și specifice, și, la fel, se bazează pe aserțiunile conducerii.

În lucrarea cercetătorului autohton, Slobodeanu S. [11], se propune ierarhizarea obiectivelor de audit legate de tipurile de operații și referitoare la conturi în dependență de aserțiunile managementului. Suntem de acord cu astfel de abordare, care prevede corelarea aserțiunilor managementului cu obiectivele de audit la nivel de ciclu stocuri-depozitare și cu soldurile ce se integrează în acest ciclu.

În opinia noastră, **obiectivele de audit generale / specifice privind operațiile ciclului stocuri-depozitare** sunt:

- **Existență** / Procurarea stocurilor corespund achizițiilor făcute de la furnizori reali;
- **Exhaustivitate** / Operațiile ce țin de procurarea stocurilor sunt înregistrate în totalitate;
- **Exactitate** / Stocurile sunt corect documentate și corespund cantității procurate și produse;
- **Clasificare** / Operațiile sunt clasificate corect;
- **Cronologie** / Operațiile sunt înregistrate la

depending on the circumstances. Thus, the audit objectives are divided into audit objectives related to operations and audit objectives related to account balances [1].

In their turn, the audit objectives related to type of operations may be general, applicable to each type of significant operation, and specific objectives, which apply to each category of operations and are adapted to the type of operation, such as inventories. The same authors outline six general audit objectives related to operations: *existence, completeness, accuracy, classification, timing, systematization and synthesis* [1, p.187].

Audit objectives based on account balances, similar to those relating to operations, can be delimited in general and specific terms, and are also based on management assertions.

In the paper of the local researcher Slobodeanu S. [11], it is proposed to prioritize audit objectives related to types of operations and related account balances according to management assertions. We agree with this approach, which provides the correlation of management assertions with audit objectives at the level of inventory-storage cycle and with the balances that are integrated in this cycle.

In our opinion, **the general / specific audit objectives related to operations in the inventory-storage cycle** are as follows:

- **Existence** / Purchase of inventories corresponds to purchases made from real suppliers;
- **Completeness** / Operations related to inventory acquisition & production are recorded in full;
- **Accuracy** / Inventories are properly documented and correspond to the quantity purchased and produced;
- **Classification** / Operations are correctly classified;
- **Timing** / Operations are recorded on the correct date and correspond to the respective reporting period;
- **Systematization and synthesis** / Procurement, production, storage operations are properly recorded into the warehouse books and are summarised correctly;
- **Presentation and disclosure** / Cycle operations are correctly combined, broken down,



date corecte și corespund perioadei de gestiune respective;

- **Sistematizare și sintetizare** / Operațiile de procurări, producere, depozitare sunt adecvat transferate în registru depozitarului și sunt sintetizate corect;
- **Prezentare și dezvăluire** / Operațiile ciclului sunt corect combinate, divizate, descrise și dezvăluite în situațiile financiare.

La rândul lor, **obiectivele de audit generale / specifice aferente soldurilor** sunt identificate ca:

- **Existență** / Stocurile incluse în bilanț există fizic;
- **Exhaustivitate** / Toate stocurile existente sunt identificate și inventariate;
- **Exactitate** / Stocurile sunt corect identificate în vederea evaluării: costul stocurilor este corect determinat, folosind metoda de evaluare acceptată; sumele incluse în situațiile financiare corespund datelor contabile;
- **Clasificare** / Stocurile sunt corect clasificate și etichetate;
- **Separarea exercițiilor (cezură)** / Confirmarea că procurarea și vânzarea de stocuri sunt înregistrate în perioada de gestiune adecvată;
- **Concordanța detaliilor** / Stocurile din procesele de inventariere concordă cu Cartea mare;
- **Valoarea realizabilă** / Stocurile cu mișcare lentă și fără mișcare, precum și stocurile învechite au fost identificate și evaluate la valoarea realizabilă netă;
- **Drepturi și obligații** / Numai stocurile ce aparțin cu drept de proprietate sunt prezentate în situațiile financiare;
- **Prezentare și dezvăluire** / Stocurile sunt corect prezentate și dezvăluite în situațiile financiare.

Ciclul stocuri-depozitare include două sisteme separate strâns corelate: *circuitul fizic al bunurilor și circuitul costurilor aferente acestor bunuri*. Existența mai multor locații de depozitare a stocurilor, precum și diversitatea naturii lor, impune existența mecanismelor de control pe măsură, atât în scopul detectării și urmăririi fizice a stocurilor, cât și privind costurile aferente acestora. Savanții Arens A. A. și Loebbecke J. K. [1, p.738], evidențiază șase funcții ale ciclului stocuri-depozitare, care sunt direct corelate cu

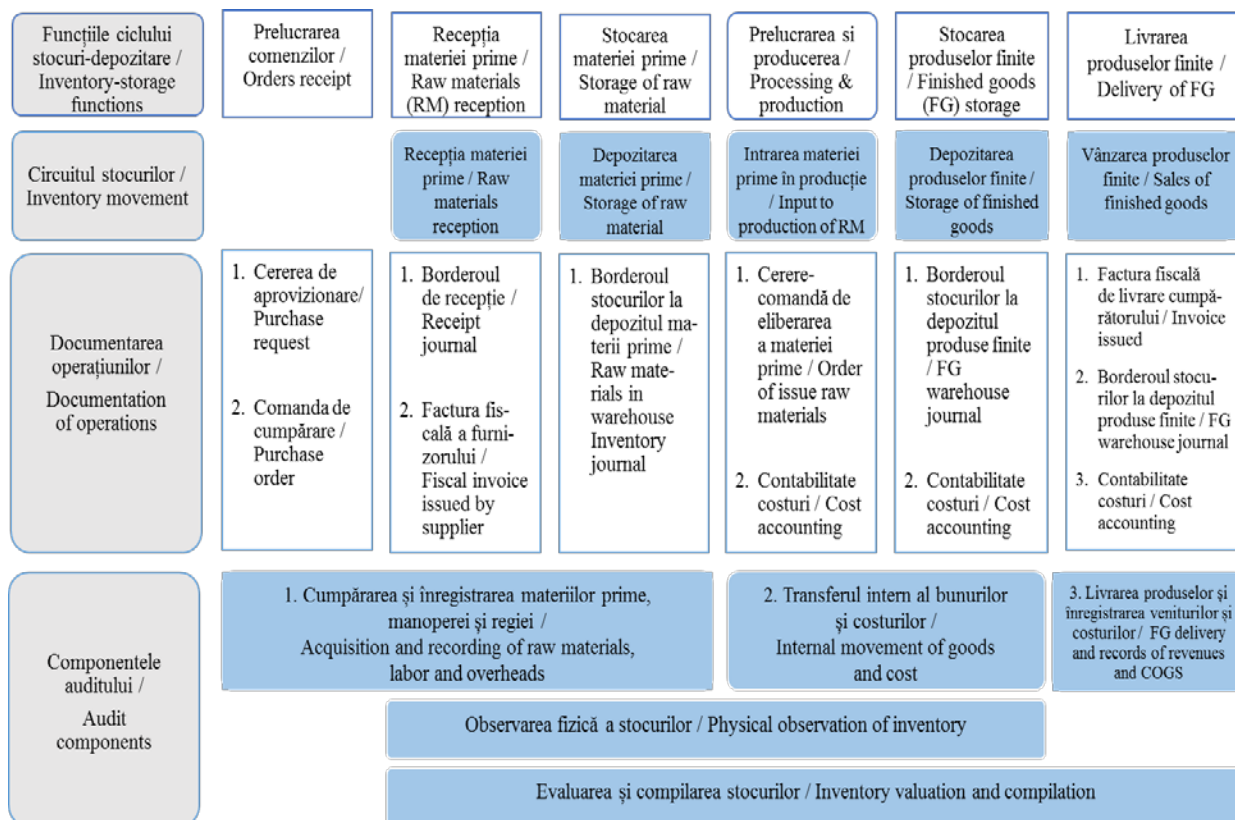
described and disclosed in the financial statements.

On the other hand, the **general / specific audit objectives related to account balances** are identified as:

- **Existence** / Inventories presented in the balance sheet physically exists;
- **Completeness** / All existed inventories are identified and stock-counted;
- **Accuracy** / Inventories are correctly identified for valuation: the cost of inventories is correctly determined using the accepted valuation method; the amounts included in the financial statements correspond to the accounting records;
- **Classification** / Inventories are correctly classified and labelled;
- **Matching** / Confirmation that the purchase and sale of stocks are recorded during the appropriate reporting period;
- **Compliance of details** / Inventories presented in the stockcount reports are comply with the General Ledger;
- **Realizable value** / Inventories with low turnover and obsolete are identified and valued and net realizable value;
- **Rights and obligations** / Only inventories owned by the entity are presented in the financial statements;
- **Presentation and disclosure** / Inventories are presented and disclosed appropriately in the financial statements.

The inventory-storage cycle includes two closely related separate systems: *the physical movement of the goods and the cost movement associated with these goods*. The existence of several warehouse premises and the diversity as nature of inventories implies the existence of adequate control mechanisms, both for the purpose of detecting and physical observation of inventories, as well as for the associated costs. The scientists Arens A. A. and Loebbecke J. K. highlights six functions of the inventory-storage cycle that are directly correlated with the inventory movement within the entity and documenting related operations [1, p.738]. The inventory-storage cycle functions correlated to the inventory movements, related documents and audit components are presented in the figure 1.

circuitul stocurilor în cadrul entității și respectiv cu documentarea operațiilor din acest circuit. Funcțiile ciclului stocuri-depozitare corelate cu circuitul stocurilor, documentele conexe și componentele auditului sunt prezentate în figura 1.



**Figura 1. Funcțiile ciclului stocuri-depozitare și corelarea cu componentele auditului stocurilor/**  
**Figure 1. Functions of the inventory-storage cycle and its correlation with components of inventory auditing**

*Sursa: elaborată de autor după Arens A. A. și Loebbecke J. K. [1, p.741]/*  
*Source: The functions of the inventory-storage cycle and its correlation with components of inventory auditing [1, p.741]*

Funcția primară a ciclului stocuri-depozitare constă în prelucrarea comenzilor de cumpărare, documentată prin cererile de aprovizionare sau comanda de cumpărare, în dependență de specificul entității. Următoarea etapă presupune primirea nemijlocită a bunurilor în baza facturilor fiscale ale furnizorului și întocmirea borderoului de recepție. Stocarea bunurilor presupune transferarea lor la depozit și înregistrarea lor în borderoul depozitarului. Funcția de prelucrare și fabricație este una dintre cele mai complexe și diferă considerabil de la entitate la alta. Complexitatea este evidențiată atât prin numărul mare de pro-

The primary function of the inventory-storage cycle is the processing of purchase requests, documented through supply or purchase orders, depending on the entity's specifics. The next step involves receiving of the goods based on the supplier's fiscal invoices and preparing the receipt journal at warehouse. The storage of the goods involves their transfer to the warehouse and their registration warehouse registry. The processing and manufacturing function is one of the most complex and differs considerably from entity to entity. The complexity is underlined both by the large number of processes and by

cese, cât și prin documentarea lor de diferite departamente implicate, precum și de necesitatea calculării costurilor de producție. Următoarea funcție reprezintă funcția de stocare a produselor finite prin întocmirea documentelor primare la depozitul de produse finite. Finalizarea ciclului de stocuri-depozitare, prin livrarea produselor cumpărătorilor, face parte, de asemenea, din ciclul vânzări-încasări și se documentează prin factura fiscală către cumpărător și, totodată, recunoașterea veniturilor și costurilor aferente vânzării.

De menționat că, în cadrul auditului ciclului stocuri-depozitare, o deosebită atenție se atrage mecanismelor interne de control. Inventarierea regulată a stocurilor, în orice stadiu al ciclului, prin compararea soldurilor efective cu cele din contabilitate, reprezintă un instrument eficient în cadrul misiunilor de audit.

Autorii Arens A. A. și Loebbecke J. K. consideră că „obiectivul general al auditului ciclului stocuri-depozitare constă în a determina dacă materiile prime, produsele în curs de fabricație, stocurile de produse finite și costul bunurilor vândute sunt fidel prezentate în situațiile financiare” [1, p.742]. În scopul eficientizării auditului ciclului stocuri-depozitare, sunt distinse cinci părți-componente: *cumpărarea și înregistrarea materiilor prime, manoperei și regiei; transferarea internă a activelor și costurilor; expedierea bunurilor și înregistrarea veniturilor și costurilor; observarea fizică a stocurilor; evaluarea și compilarea stocurilor.*

Componentele auditului ciclului stocuri-depozitare sunt mai eficient auditate în cadrul celorlalte cicluri în cadrul auditului. Astfel, cumpărarea și înregistrarea materiilor prime, manoperei și regiei sunt verificate ca parte a ciclului de procurări-plăți și salarii-personal. Expedierea produselor și înregistrarea veniturilor și costurilor aferente sunt testate în cadrul auditului ciclului de vânzări-încasări. Deși aceste testări sunt parte ale altor cicluri, rezultatele verificărilor sunt necesare pentru evaluarea auditului stocurilor în ansamblu.

#### **Concluzii**

În literatura de specialitate, – reglementările privind auditul și, în practica autohtonă și internațională, – procesul de auditare a situațiilor financiare sunt abordate în diverse moduri. Aceste abordări sunt bazate pe segmente de activități,

their documentation by different departments involved, as well as by the necessity of calculating the production costs. The following function is the finished goods storage by recording the primary documents at the finished goods warehouse. The final stage of the inventory-storage cycle represents the delivery of finished goods to the customer which is also part of the sales-collection cycle and is documented through the fiscal invoice issued to the customer and, at the same time, recognizing revenue and costs associated with the sale.

It should be mentioned that during the audit of the inventory-storage cycle, particular attention is drawn to internal control mechanisms. Regular stockcount of inventories at any stage of the cycle by comparing actual balances with accounting records is an effective tool in audit engagements.

Authors Arens A. A. and Loebbecke J. K. consider that “the overall objective of the audit of the inventory-storage cycle is to determine whether raw materials, works in progress, finished goods stocks and the cost of goods sold are fairly presented in the financial statements” [1, p.742]. In order to make the audit of inventory-storage cycle more efficient, the scientists distinguished five component parts as: *acquisitions and recording of the raw materials, of labor and overheads; internal transfer of assets and costs; the dispatch of goods and the recording of income and costs; physical observation of inventories; evaluation and compilation of inventories.*

The components of the inventory-storage cycle audit are more effectively audited in the other cycles of operations. Thus, the acquisition and recording of raw materials, labor and overheads are checked as part of the acquisition-payments and salary-personnel cycles respectively. Finished goods dispatching and recognition of revenue and related costs are tested in the sales-collection cycle of the audit. Regardless of the fact that these tests are part of other cycles, the results of the checks are necessary to assess the overall audit of inventories.

#### **Conclusions**

Audit regulations in specialized literature, and financial statements auditing process in domestic and international practice are approached in various ways. These approaches are

cicluri de operații și solduri. După părerea noastră, auditul stocurilor este mai eficient în cazul abordării pe ciclul stocuri-depozitare.

Literatura în domeniu nu oferă o definiție distinctă a auditului stocurilor în cadrul auditului situațiilor financiare. În acest context, propunem definirea **auditului stocurilor ca examinarea profesională, independentă, de către o persoană autorizată, a informațiilor aferente stocurilor prezentate în situațiile financiare ale entității, în vederea exprimării unei opinii privind prezentarea acestora, în mod corect, sub toate aspectele semnificative sau oferă o imagine corectă și fidelă în conformitate cu cadrul de raportare aplicabil.**

Exercitarea auditului este concepută prin stabilirea obiectivelor de audit la nivelul grupelor de operații și solduri. Stabilirea obiectivelor de audit este direct bazată pe aserțiunile managementului entității. Auditul stocurilor, în opinia noastră, poate avea următoarele obiective la nivelul grupelor de operații, precum: *existență, exhaustivitate, exactitate, clasificare, cronologie, sistematizare și sintetizare, prezentare și dezvăluire*. De asemenea, sunt propuse obiective de audit generale aferente soldurilor și, pentru ambele concepte, sunt delimitate obiectivele de audit specifice.

În literatura de specialitate, se conțin cinci părți-componente ale auditului stocurilor: *cumpărarea și înregistrarea materiilor prime, transferarea internă a activelor și costurilor, expedierea bunurilor și înregistrarea veniturilor și costurilor, observarea fizică a stocurilor, evaluarea și compilarea stocurilor*. Unele dintre aceste componente sunt mai eficient auditate în cadrul celorlalte cicluri în cadrul auditului. Suntem de acord cu astfel de abordare, totodată, considerăm că auditul ciclului stocuri-depozitare trebuie să fie corelat cu funcțiile și circuitul stocurilor, precum și cu documentarea operațiilor respective.

based on segments of activities, business cycles, account balances as well as mixed. In our opinion, inventory audit is more effective by using the inventory-storage cycle approach.

The literature in the field does not provide a distinct definition of inventory audit in the framework of the audit of financial statements. In this context, we propose the definition of **inventory audit as the professional examination, by an authorized person, of the information related to inventory presented in the entity's financial statements, in order to express an opinion on their fair presentation, in all material respects, or to provide a fair and true view in accordance with the applicable reporting framework.**

Audit is designed by setting audit objectives at the level of the groups of operations and account balances. The process of setting audit objectives is based on the management assertions of the entity. The inventory auditing, in our opinion, may have the following objectives at the level of the groups of operations such as: *existence, completeness, accuracy, classification, timing, systematization and synthesis, presentation and disclosure*. Also, general audit objectives for account balances are proposed and for both concepts are provided specific audit objectives.

In the literature in the field are identified five components of inventory audit: *acquisitions and recording of the raw materials, labor and overheads; internal transfer of assets and costs; dispatch of goods and recording of income and related costs; physical observation of inventories; valuation and compilation of inventories*. Some of these components are more effectively audited in the other audit cycles. We agree with this approach, and we believe that the audit of the inventory-storage cycle should be correlated with the functions and the inventory movement, as well as with the documentation of the respective operations.

#### Bibliografie/Bibliography:

1. ARENS, Arvin A., LOEBBECKE, James K. *Audit. O abordare integrată*. Trad. [după ed. a 8-a engl.] de Levițchi R. Chișinău: Editura ARC, 2003. 972 p.
2. BASU, S. K., *Fundamentals of auditing*, Delhi, India, Editura Pearson, Release Date: July 2009, ISBN: 9788131728857, 368 p.
3. Dicționare ale limbii române. [www.dexonline.ro](http://www.dexonline.ro).

4. Directiva 2006/43/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 17 mai 2006 privind auditul legal al conturilor anuale și al conturilor consolidate. – Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 157/87 din 9 iunie 2006.
5. DOBROȚEANU, Laurențiu, DOBROȚEANU, Camelia Liliana *Audit – concept și practici: abordare națională și internațională*. București: Editura Economică, 2002. 320 p.
6. Legea cu privire la activitatea de audit nr. 61 din 16.03.2007. – [www.lex.justice.md](http://www.lex.justice.md)
7. Legea cu privire la auditul situațiilor financiare nr. 271 din 15.12.2017, publicat în Monitorul Oficial nr. 7-17 din 12.01.2018, în vigoare din 01.01.2019.
8. MENIU, M., PANAITESCU, I., AFANASE, C., VILAIA, D. *Audit financiar*. Chișinău: Ed. „Tehnica Info”, 2009. 298 p.
9. MORARIU, Ana, TURLEA, Eugeniu *Auditul financiar-contabil*. București: Editura Economică, 2001. 244 p.
10. PREDA, Bianca F., HURLOIU, Lăcrămioara R. *Audit financiar contabil*. Chișinău: Print-Caro, 2011. 369 p.
11. SLOBODEANU, Svetlana, *Probleme ale auditului ciclului de procurări-plăți*, Teză de doctor, Chișinău, 2015, 212 p.
12. Standardele Internaționale de Audit, acceptate prin Ordinul Ministrului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 62 din 13 mai 2014. – [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md).
13. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, acceptate prin Ordinul Ministrului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 109 din 19 decembrie 2008. – [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md).
14. TOMA, Marin, CHIVULESCU, Marius. *Ghid practic pentru audit financiar și certificarea bilanțurilor contabile*. București: CECCAR, 1995. 304 p.
15. ЕРОФЕЕВА, В., ПИСКУНОВ, В., БИТЮКОВА, Т. *Аудит: учебное пособие для СПО*. 4-е изд., Москва: Издательство Юрайт, 2016. 207 с. (ISBN 978-5-9916-5455-5).

369.5:311.2(478)

**INDICATORI STATISTICI  
DE ANALIZĂ ȘI MONITORIZARE  
A SISTEMULUI PUBLIC DE PENSII**

*Conf. univ. dr. Oleg VEREJAN, ASEM*  
*oleg.verejan@gmail.com*

*Conf. univ. dr. Marcel BRADU, ASEM*  
*bradumarcel@yahoo.com*

*Conf. univ. dr. Eduard HÎRBU, ASEM*  
*harbued@gmail.com*

*Lect. univ. Mariana TACU, ASEM*  
*tacu\_mariana@yahoo.com*

*Lect. univ. Victoria VEREJAN, ASEM*  
*victoria.verejan@gmail.com*

*Sistemul de indicatori statistici, identificați în acest articol, pentru monitorizarea riscurilor de plată ale sistemului public de pensii, poate fi aprobat și utilizat de autoritățile publice pentru supravegherea permanentă și regulată a obligațiilor de pensie și pentru evaluarea riscurilor de plată pe termen lung, care pot afecta sustenabilitatea sistemului de pensii, în special, pentru a asigura continuitatea între generații a capacității de plată a fondurilor publice de pensii. Menționăm că există mai mulți indicatori utilizați pentru a monitoriza sustenabilitatea sistemului de pensii, dar cei identificați în procesul de cercetare sunt cei mai potriviți pentru Republica Moldova. Monitorizarea adecvată a sustenabilității ar trebui să ia în considerare toate aspectele specifice, în special cele de natură financiară și socială. Prin urmare, autoritățile publice ar trebui să stabilească un set de indicatori care vor fi utilizați pentru evaluarea permanentă a sistemelor publice de pensii.*

**Cuvinte-cheie:** *indicatori statistici, pensii, indicatori demografici, sistem public de pensii, contribuții de asigurări sociale, sustenabilitate.*

**JEL:** H55, H6, C18.

**Introducere.** Populația lumii îmbătrânește și toate țările, mai devreme sau mai târziu, vor fi obligate să întreprindă măsuri pentru administrarea corespunzătoare a consecințelor îmbătrânirii. Aceasta este o consecință inevitabilă a tendințelor de scădere a natalității și creștere a speranței de viață a populației. Creșterea populației bătrâne și a speranței de viață a pensionarilor creează presiuni considerabile asupra sustenabilității

369.5:311.2(478)

**STATISTICAL INDICATORS  
OF ANALYSIS AND MONITORING  
OF THE PUBLIC PENSION SYSTEM**

*Assoc. Prof., PhD Oleg VEREJAN, ASEM*  
*oleg.verejan@gmail.com*

*Assoc. Prof., PhD Marcel BRADU, ASEM*  
*bradumarcel@yahoo.com*

*Assoc. Prof., PhD Eduard HIRBU, ASEM*  
*harbued@gmail.com*

*Univ. lect. Mariana TACU, ASEM*  
*tacu\_mariana@yahoo.com*

*Univ. lect. Victoria VEREJAN, ASEM*  
*victoria.verejan@gmail.com*

*The system of statistical indicators identified in this article to monitor the payment risks of the public pension system may be approved and used by public authorities for the permanent and regular supervision of pension liabilities and for assessing long-term payment risks that may affect the sustainability of the pension system to ensure continuity between generations. We mention that there are several indicators used to monitor the sustainability of the pension system, but those identified in the research process are the most appropriate for the Republic of Moldova. Appropriate sustainability monitoring should take into account all aspects of sustainability, especially those of a financial and social nature. Therefore, public authorities should establish a set of indicators that will be used to assess the sustainability of pension systems.*

**Key words:** *statistical indicators, pensions, demographic indicators, public pension, public pension system, number of pensioners, social security contributions, sustainability.*

**JEL:** H55, H6, C18.

**Introduction.** The world population is aging and all countries sooner or later will be required to take measures to properly manage the consequences of aging. This is an inevitable consequence of declining birth rates and increasing the life expectancy of the population. The rise of the old population and the retirement life expectancy create considerable pressure on the sustainability of the public pension system in the European Union and in the Republic of Moldova.

sistemului public de pensii în Uniunea Europeană și în Republica Moldova.

Reforma sistemului de pensii este una dintre cele mai mari provocări, cu care se confruntă, în prezent, guvernele lumii, în special, cele care au la bază un sistem de pensii redistributiv, pay-as-you-go (PAYG), bazat pe principiul solidarității între generații.

Acest tip de sistem, practicat actualmente în Republica Moldova, este destul de vulnerabil și face din ce în ce mai greu față situației: numărul pensionarilor crește continuu, iar cel al persoanelor angajate scade.

Îmbătrânirea populației, determinată de scăderea natalității și creșterea duratei medii de viață, fenomenul migrației populației, mai cu seamă în rândurile populației în vârstă aptă de muncă, precum și practica „salariului în plic” sunt principalii factori de risc ce afectează stabilitatea sistemului actual de asigurări sociale de stat.

În același timp, asigurarea unui „Sistem de pensii: echitabil și sustenabil” este un obiectiv prioritar, formulat în „Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova: Moldova 2020”.

Evaluarea sustenabilității, pe termen mediu și lung, a actualului sistem de pensii constituie principala preocupare a autorităților publice naționale. Pentru a asigura supravegherea stării sistemului de pensii și monitorizarea riscurilor de incapacitate de plată, a fost elaborat un sistem de indicatori statistici, care poate fi utilizat de autoritățile publice naționale din domeniul protecției sociale (autoritatea publică centrală și Casa Națională de Asigurări Sociale).

#### **Metode aplicate**

Cercetarea a fost realizată prin studierea practicilor internaționale privind indicatorii statistici utilizați pentru analiza și monitorizarea sistemului public de pensii. În special, au fost utilizate ca bază metadatele Biroului European de Statistică (EUROSTAT), Biroului Național pentru Statistică și rezultatele cercetărilor naționale și internaționale. Raționamentul sistematizării indicatorilor a pornit de la conceptele de bază utilizate în cadrul analizei unui sistem public de pensii: concepte demografice, sociale și economice.

#### **Rezultate și discuții**

##### **A. Sistemul de indicatori statistici de monitorizare a sistemului public de pensii**

Sistemul de indicatori statistici, identificați pentru monitorizarea riscurilor de plată ale sistemului public de pensii, poate fi aprobat și utilizat de autoritățile publice pentru supraveghe-

Reforming the pension system is one of the biggest challenges facing world governments today, in particular those based on a pay-as-you-go (PAYG) pension system, based on the principle of solidarity between generations

This type of system, currently practiced in the Republic of Moldova, is quite vulnerable and makes it increasingly difficult for the situation: the number of pensioners is increasing continuously while the employed population decreases.

The population aging, due to the decrease of the birth rate and the increase of life expectancy, the population migration phenomenon, especially among the working-age population, as well as the practice of “salary in the envelope” are the main risk factors affecting the stability of the current state social insurance system.

At the same time, ensuring a “Pension System: Fair and Sustainable” is a priority objective formulated in the “National Development Strategy of the Republic of Moldova: Moldova 2020”.

The assessment the sustainability of the current pension system on medium and long-term period is the main concern of national public authorities. In order to ensure the supervision of the state of the pension system and monitoring the risks of payment incapacity, a system of statistical indicators, which can be used by the national public authorities in the field of social protection (Central Public Authority and National House of Social Insurance), has been developed.

#### **Applied methods**

The research was conducted by studying international practices on statistical indicators used for the analysis and monitoring of the public pension system. In particular, the metadata of the European Bureau of Statistics (EUROSTAT), the National Bureau for Statistics and the results of national and international research were used. The rationale for the systematization of the indicators started from the basic concepts used in the analysis of a public pension system: demographic, social and economic concepts.

#### **Results and discussions**

##### **A. The system of statistical indicators for monitoring the public pension system**

The system of statistical indicators, identified to monitor the payment risks of the public pension system, may be approved and used by public authorities for the permanent and regular supervision of pension liabilities and for assessing long-term payment risks that may affect the sus-

rea permanentă și periodică a obligațiilor de plată a pensiilor și de evaluare a riscurilor de plată pe termen lung, care pot afecta sustenabilitatea sistemului de pensii, pentru asigurarea continuității între generații. Există mai mulți indicatori utilizați pentru monitorizarea sustenabilității sistemului de pensii, însă, cei identificați în procesul de cercetare sunt cei mai corespunzători Republicii Moldova. Monitorizarea adecvată a sustenabilității trebuie să ia în considerare toate aspectele de sustenabilitate, în special cele de natură financiară și socială. De aceea, autoritățile publice trebuie să-și stabilească un set de indicatori, care vor fi utilizați pentru evaluarea sustenabilității sistemelor de pensii.

Sistemul de indicatori, aplicați în vederea monitorizării riscurilor, analizei stării și sustenabilității sistemului public de pensii, a fost determinat conform următoarei structuri:

**1. Indicatori de evaluare a presiunii demografice asupra sistemului de pensii (Anexă):**

- a. Indicatori ai numărului și dinamicii populației;
- b. Indicatori ai dinamicii comparate a efectivului populației;
- c. Indicatori ai structurii populației;
- d. Indicatori ai presiunii demografice;
- e. Indicatori ai natalității și fertilității populației;
- f. Indicatori ai mortalității populației;
- g. Indicatori ai tabelelor de mortalitate.

**2. Indicatori privind numărul pensionarilor și mărimea pensiilor (Anexă):**

- a. Indicatori aferenți numărului de pensionari;
- b. Indicatori aferenți mărimii pensiei.

**3. Indicatori ce caracterizează Bugetul Asigurărilor Sociale de Stat (BASS) (Anexă):**

- a. Indicatori ai veniturilor BASS;
- b. Indicatori ai cheltuielilor și ai rezultatului bugetar.

**4. Sistemul de indicatori actuarial de caracterizare a sustenabilității sistemului de pensii.**

**B. Primul set de indicatori caracterizează populația și procesele demografice**

Procesele de transformare demografică au un puternic impact social, economic, politic, cultural, devenind parte esențială a analizei și dezvoltării politicilor sociale și economice. La ora actuală, populația Republicii Moldova cunoaște un proces de regres accentuat datorat îmbătrânirii, scăderii fertilității și migrației. În perspectivă, aceste fenomene vor crește în intensitate și vor genera efecte multiple în societate. De aceea, este foarte importantă ținerea, din timp, sub observație a acestor fenomene și comunicarea lor factorului

of the pension system to ensure continuity between generations. We mention that there are several indicators used to monitor the sustainability of the pension system, but those identified in the research process are the most appropriate for the Republic of Moldova. Appropriate sustainability monitoring should take into account all aspects of sustainability, especially those of a financial and social nature. Therefore, public authorities should establish a set of indicators that will be used to assess the sustainability of pension systems.

The system of indicators applied for monitoring risks, the analysis of the state and the sustainability of the public pension system was determined according to the following structure:

**1. Indicators for assessing the demographic pressure on the pension system (Annex):**

- a. Indicators of the number and dynamics of the population;
- b. Indicators of the comparative dynamics of the population;
- c. Indicators of population structure;
- d. Indicators of demographic pressure;
- e. Indicators of population birth and fertility;
- f. Indicators of population death;
- g. Life table indicators.

**2. Indicators of the number of pensioners and of the pension size (Annex):**

- a. Indicators related to the number of pensioners;
- b. Indicators of pension size.

**3. Indicators that characterize the State Social Insurance Budget (Annex):**

- a. Revenue indicators of State Social Insurance Budget;
- b. Expenditures indicators and budget balance indicators.

**4. The system of actuarial indicators characterizing the sustainability of the pension system**

**B. The first set of indicators characterizes population and demographic processes**

Demographic transformation processes have a strong social, economic, political, cultural impact and become an essential part of analysing and developing social and economic policies. At present, the population of the Republic of Moldova is experiencing a sharp decline due to aging, falling fertility and migration. Looking ahead, these phenomena will increase in intensity and will generate multiple effects in society. That is why it is very important to keep these phenomena under obser-





continuă a ponderii pensionarilor pentru limita de vârstă printre care femeile constituie peste 70%.

Sustenabilitatea financiară a sistemului solitar de pensii, precum și sistemul public de asigurări sociale din țara noastră, este determinată de nivelul de presiune asupra populației ocupate, dar mai cu seamă asupra contribuabililor, caracterizat prin **rata de dependență în sistem (rata poverii de pensionare)**, ce exprimă raportul dintre numărul plătitorilor de contribuții de asigurări sociale și numărul beneficiarilor de pensii. La începutul anului 2017, circa 1,24 contribuabili întrețineau 1 pensionar, în timp ce un nivel minim necesar pentru asigurarea funcționării normale a sistemului PAYG este de circa 4 la 1.

Dacă e să ne referim la un alt obiectiv al unui sistem funcțional de asigurări sociale: asigurarea populației cu pensii echitabile și adecvate pentru un trai decent în spiritul solidarității și corectitudinii dintre generații, ne raportăm inclusiv la indicatorii calculați la nivelul țărilor comunitare: **rata riscului de sărăcie a persoanelor în vârstă** sau **rata riscului de sărăcie printre pensionari**, indicatori ce exprimă ponderea persoanelor de vârsta 65+ respectiv a pensionarilor al căror venit disponibil echivalent se situează sub pragul de sărăcie (stabilit la 60% din venitul mediu echivalent pe economie).

#### b. Indicatorii aferenți mărimii pensiei

Unul din indicatorii-cheie ai sistemului de pensii este **mărimea medie lunară a pensiei** calculată pentru diferite categorii de beneficiari. Un interes aparte îl prezintă **pensia medie pentru limita de vârstă**. De obicei, în cadrul analizelor economice, ne interesează care e evoluția mărimii pensiei și, în acest caz, vorbim despre dinamica absolută sau relativă a pensiei medii.

Având în vedere evoluția prețurilor la bunurile și serviciile de consum, redată prin indicele prețurilor de consum (IPC), se impune calcularea suplimentară a **pensiei reale** (contravaloarea mărfurilor și serviciilor care pot fi cumpărate, respectiv utilizate, cu pensia medie nominală într-o anumită perioadă de timp, comparativ cu altă perioadă) și a **indicelui pensiei reale**, ce exprimă creșterea sau descreșterea puterii de cumpărare a pensiei medii nominale lunare.

Unul din indicatorii de bază, ce caracterizează gradul de performanță al sistemului de pensii, utilizat pe larg în comparațiile internaționale, este **rata de înlocuire** – raportul dintre pensia medie și salariul mediu înregistrat în economie. Pe parcursul ultimilor ani, acest indicator

The financial sustainability of the solitary pension system, as is the public social insurance system in our country, is determined by the level of pressure on the employed population, but especially on the taxpayers, characterized by **the dependence rate in the system** (the rate of retirement burden), which expresses the ratio between the number of social security payers and the number of pensioners. At the beginning of 2017, about 1.24 taxpayers had 1 retired, while the minimum necessary to ensure the normal functioning of the PAYG system is about 4 to 1.

If we are to refer to another objective of a functioning social insurance system: ensuring the population with fair and adequate pensions for a decent living in the spirit of solidarity and fairness between generations, we also refer to the indicators computed at the level of the Community countries: **the poverty risk ratio of the elderly** or **the risk of poverty among pensioners**, indicating the share of 65+ people and pensioners whose equivalent disposable income is below the poverty line (set at 60% of the country median equivalent income)

#### b. Indicators of pension size

One of the key indicators of the pension system is **the monthly average pension size** calculated for different categories of beneficiaries. Of particular interest is **the average old-age pension**. Usually in the economic analyses we are interested in the evolution of the pension size and in this case we are talking about the absolute or relative dynamics of the average pension.

Considering the evolution of prices for consumer goods and services, described by the consumer price index (CPI), it is necessary to calculate **the real pension** (the equivalent of the goods and services that can be bought or used with the average nominal pension over a certain period of time compared to another period of time) and **the real pension index** expressing the increase or decrease in the purchasing power of the monthly nominal average pension.

One of the basic indicators characterizing the performance of the pension system, widely used in international comparisons, is **the replacement rate** – the ratio between the average pension and the average salary in the economy. Over the past years, this indicator fluctuates around 26%, being well below the minimum recommended by the European Social Security Code of 40%.

fluctuează în jurul nivelului de 26%, fiind net inferior nivelului minim recomandat de Codul European de Securitate Socială de 40%.

Indicatorul utilizat de organismul de statistică al UE pentru măsurarea ratei de înlocuire, în termeni comparabili la nivel european, este **rata de înlocuire agregată** – raportul dintre pensia medie pentru persoanele din grupa de vârstă 65-74 și câștigul mediu brut al persoanelor din grupa de vârstă 50-59 de ani [8]. Acest indicator reflectă mult mai bine trecerea de la perioada activă la cea de pensie primită pentru vârstă și vechime în muncă, decât raportarea pensiei la salariu în general, aceasta, deoarece o mare parte dintre beneficiarii de pensii sunt persoane în vârstă, iar baza de referință trebuie să fie salariul dintr-o perioadă anterioară rezonabilă, nu salariul în general.

Performanța unui sistem de pensionare este analizată și în baza capacității de a asigura un nivel de trai apropiat celui din perioada activă. **Gradul de acoperire a minimumului de existență prin pensia medie lunară și ponderea pensionarilor a căror pensie e sub nivelul minimumului de existență** tocmai reflectă aceste aspecte de performanță și încredere în sistem.

**D. Al treilea set de indicatori caracterizează veniturile, cheltuielile și rezultatul Bugetului Asigurărilor Sociale de Stat (BASS)**

**Contribuțiile de asigurări sociale de stat și transferurile de la Bugetul de Stat** constituie principalele articole de venituri ale BASS. Analiza veniturilor trebuie realizată atât sub aspect dinamic, calculând **ritmul de dinamică a veniturilor totale și a componentelor sale**, cât și sub aspect structural prin calcularea ponderii contribuțiilor, respectiv a transferurilor în valoarea totală a veniturilor. Prezintă interes și defalcarea contribuțiilor pe tipuri de plătitori (salariați, angajatori și persoane autoasigurate), reflectând astfel **structura contribuțiilor de asigurări sociale pe tipuri de plătitori**. Începând cu anul 2009, de la bugetul de stat, sunt alocate anual resurse suplimentare exclusiv pentru acoperirea deficitului bugetului asigurărilor sociale de stat. Urmărirea nivelului acestor transferuri formează o viziune clară a decalajului format între veniturile și cheltuielile bugetare.

Printre principalii indicatori ai cheltuielilor BASS, poate fi nominalizată **valoarea absolută a cheltuielilor pentru plata pensiilor de asigurări sociale** și, în particular, a pensiilor pentru limita de vârstă. Monitorizarea acestor categorii de cheltuieli este semnificativă odată cu calcularea

The indicator used by the EU statistical body to measure replacement rates in comparable terms at European level is **the aggregate replacement ratio** – the ratio of the median individual gross pensions of 65-74 age categories relative to median individual gross earnings of 50-59 age categories, excluding other social benefits [8]. This indicator reflects much better the shift from active to retirement age than the reporting of pension to salary in general. This is because a large part of the pension beneficiaries are elderly people and the benchmark should be salary from a reasonable previous period, not salary in general.

The performance of a retirement system is also analysed on the basis of the ability to ensure a living standard close to that of the active period **The coverage of the subsistence level by the average monthly pension and the share of pensioners whose pension is below the subsistence level** just reflect these aspects of performance and confidence in the system

**D. The third set of indicators characterizes revenues, expenditures and the result of The State Social Insurance Budget (SSIB)**

**State social insurance contributions and transfers from the State Budget** are the main revenue items of the SSIB. Income analysis should be done dynamically, calculating **the dynamics of total revenue and its components**, and structurally by calculating the weight of contributions and transfers respectively in total revenue. It is also interesting to break down the contributions by type of payer (employees, employers and self-employed persons) reflecting **the structure of social security contributions by type of payer**. Starting with 2009, from the state budget, additional resources are allocated annually exclusively to cover the deficit of the state social insurance budget tracking the level of these transfers is a clear vision of the gap between revenue and expenditure.

Among the main indicators of expenditures of SSIB, we can **name the absolute value of the expenditure for the payment of social security pensions** and in particular of old-age pensions

The monitoring of these categories of expenditure is significant with the calculation of the absolute and relative dynamics, as well as **the rates of these expenditures in the total value of the social security contributions**.

dinamicii absolute și relative, precum și a *ratelor acestor cheltuieli în valoarea totală a contribuțiilor de asigurări sociale*.

**E. Al patrulea set de indicatori actuariali de caracterizare a sustenabilității sistemului de pensii**

1. Solvabilitatea actuarială pe termen lung a unui sistem public de pensii

Din punct de vedere actuarial, un sistem de pensii este solvabil în cazul în care, pe termen lung, datoriile actuariale de pensii sunt achitate, în mod adecvat, din contribuțiile preconizate. Pentru a testa solvabilitatea pe termen lung, se folosește un tabel de bilanț actuarial. Un tabel tipic de bilanț actuarial al sistemului de pensii arată după cum urmează [5]:

**E. The actuarial indicators characterizing the sustainability of the pension system**

1. Long-term actuarial solvency of a public pension system

From an actuarial point of view, a pension system is solvable if, in the long run, actuarial pension liabilities are adequately paid from the expected contributions. To test the long-term solvency, an actuarial balance sheet is used. A typical actuarial balance sheet of the pension system is presented as follows [5]:

Active/ Assets	Pasive/ Liabilities
1. Fondurile disponibile la data evaluării ( $S_o$ ) / Available funds at the evaluation date ( $S_o$ ) 2. Valoarea actuală a contribuțiilor / Present contribution amount:  $VP(C_t) = \sum \frac{C_t}{(1+i)^t}$ unde/ where: $C_t$ – valoarea contribuțiilor viitoare / the amount of future contributions $i$ – rata de actualizare / discount rate	1. Valoarea actuală a beneficiilor / Present value of benefits:  $VP(B_t) = \sum \frac{B_t}{(1+i)^t}$
	2. Bilanțul actuarial / The actuarial balance:  $S_o + VP(C_t) - VP(B_t)$

În bilanțul actuarial, se compară suma fondului inițial  $S_o$  și a valorii actualizate a viitoarelor contribuții  $VP(C_t)$  cu valoare actualizată a viitoarelor cheltuieli pe beneficii  $VP(B_t)$ . În cazul în care se estimează un sold actuarial negativ, se consideră că fondurile de pensii înregistrează datorii de pensii fără acoperire financiară. *Metoda Bilanțului actuarial* este un instrument de evaluare a pasivelor de pensii pe termen lung în temeiul legislației în vigoare. Cu ajutorul acestuia, se poate, de asemenea, identifica necesitatea de a reduce viitoarele beneficii sau de a crește viitoarele contribuții în scopul eliminării angajamentelor nefinanțate.

2. Rata de dependență a sistemului (RDS) [3,4].

RDS este un indicator de nivel macro, care măsoară rata pensionarilor din totalul contribuabililor la sistemul public de pensii. De obicei, acest

The actuarial balance compares the amount of the initial fund  $S_o$  and the present value of the future contributions  $VP(C_t)$  with present value of benefits  $VP(B_t)$ . If a negative actuarial balance is estimated, pension funds are considered to have pension liabilities with no financial coverage. *The Actuarial Balance Sheet method* is a long-term assessment of long-term pension liabilities under current legislation. It can also identify the need to reduce future benefits or to increase future contributions to eliminate unfinished commitments.

2. System dependency rate (RDS) [3,4]  
 RDS is a macro level indicator that measures the rate of pensioners in the total number of contributors to the public pension system. This indicator is usually higher than the demographic dependency ratio. The discrepancy is characterized by the fact that not all the em-

indicator este mai mare decât rata de dependență demografică. Discrepanța se caracterizează prin faptul că nu toată populația ocupată contribuie la fondurile publice de pensii. Aceasta poate fi ilustrată prin următoarea formulă:

$$PVM = C + P + NonC \quad (1);$$

unde:

*PVM* exprimă populația în limitele vârstei de muncă;

*C* – contribuabilii la fondurile de asigurări sociale;

*P* – pensionarii (anticipate și pentru limită de vârstă);

*NonC* – persoanele care nu contribuie la sistemul public de pensii.

#### Contul actuarial

Metoda contului actuarial este utilizată pentru identificarea și ilustrarea factorilor care duc la potrivirea ratei contribuțiilor și valoarea pensiilor. Metoda a fost elaborată pentru noul sistem suedez de pensii. În esență, este o metodă care asigură calcularea activelor și pasivelor sistemului de pensii PAYG, care presupune că pasivele/datoriile sistemului de pensii nu pot fi mai mari decât activele sale. Efectul analizelor asigură posibilitatea administrării eficiente a activelor și limitarea indexărilor pensiilor și a capitalului statului în cazul depășirii activelor de către datorii.

a. Rata de suport

Se calculează ca inversul ratei de dependență și denotă numărul mediu de contribuabili care revine/întreține un pensionar.

$$RS = \frac{C}{P} \quad (2);$$

Ceea ce presupune că valoarea contribuției este egală cu valoarea pensiei plătite din fondurile publice de pensii.

b. Rata contribuțiilor

$$RC = \frac{R\hat{I}}{RS} \quad \text{sau / or} \quad RC = R\hat{I} * \frac{P}{C} \quad (3),$$

unde:

*RĬ* indică rata de înlocuire

c. Presiunea contributivității

employed population contributes to the public pension funds. This can be illustrated by the following formula:

where:

*PVM* – the population within the limits of the working age;

*C* – taxpayers to social insurance funds;

*P* – pensioners (anticipated pensions and old age pensions);

*NonC* – population who do not contribute to the public pension system.

#### The actuarial account

The actuarial account method is used to identify and illustrate the factors that lead to the matching of the contribution rate and the value of the pensions. The method was developed for the new Swedish pension system. In essence, it is a method of calculating the assets and liabilities of the PAYG pension system, which implies that the liabilities / debts of the pension system cannot be higher than its assets. The effect of the analysis ensures the efficient management of assets and the limitation of pension indexation and state capital in the event of debt overrun of assets.

a. Support rate

It is calculated as the inverse of the dependency rate and shows the average number of taxpayer's that maintains one pensioner.

Which implies that the amount of the contribution is equal to the amount of the pension paid out of the public pension funds

b. Contribution ratio

where:

*RĬ* – replacement ratio

c. Contributing pressure

$$R = \frac{DC}{DP} \quad (4)$$

unde:

*DC* reprezintă durata medie de contributivitate (stagiul mediu de cotizare);  
*DP* – durata medie de aflare în calitate de pensionar.

Acest indicator variază, de obicei, între 1.2-2.2.

### Concluzie

În concluzie, putem menționa că există mai mulți indicatori utilizați pentru monitorizarea sustenabilității sistemului de pensii. Monitorizarea adecvată a sustenabilității trebuie să ia în considerare toate aspectele de sustenabilitate, în special, cele de natură financiară și socială. De aceea, autoritățile publice trebuie să-și stabilească un set de indicatori, care vor fi utilizați pentru evaluarea sustenabilității sistemelor de pensii.

Sistemul de indicatori de monitorizare a sustenabilității sistemului de pensii trebuie să includă indicatori atât de natură demografică, utilizați pentru evaluarea procesului de îmbătrânire a populației, cât și indicatori ai sistemului propriu-zis de pensii, care asigură posibilitatea evaluării dimensiunii politicilor în domeniul sistemului public/schemelor de pensii, în special, pentru limita de vârstă vis-à-vis de predicțiile demografice.

Monitorizarea sustenabilității financiare necesită o analiză specială a indicatorilor macroeconomici, cei mai importanți fiind evoluția ratei de dependență, cheltuielile bugetare pentru plata pensiilor, implicit datoriile/obligațiile pe termen mediu și lung de plată a pensiilor. Cel din urmă indicator este, în particular, de interes, din punctul de vedere al perspectivei politicilor din domeniu. În plus, concomitent cu evaluarea sustenabilității sistemului național de pensii, prezintă importanță elaborarea unei metodologii de cercetare/analiză, care ar asigura unificarea definițiilor și indicatorilor de calcul, pentru a asigura realizarea permanentă a comparațiilor internaționale ale riscurilor specifice, stării și evoluției lor.

Monitorizarea sustenabilității sociale, presupune, de asemenea, o analiză profundă a indicatorilor macroeconomici, care asigură analiza tranziției din perioada de activitate/contributive și momentul pensionării (monitorizarea ieșirii din categoria de forță de muncă activă) și evaluarea capacității de plată a pensiilor curente și viitoare promise luând în considerare rata de înlocuire.

Având în vedere comportamentul pe termen

where:

*DC* – average contributory duration  
(average contribution period);

*DP* – average retirement age

This indicator usually varies between 1.2-2.2.

### Conclusion

In conclusion, we can mention that there are several indicators used to monitor the sustainability of the pension system. Appropriate sustainability monitoring should take into account all aspects of sustainability, especially those of a financial and social nature. Therefore, public authorities should establish a set of indicators that will be used to assess the sustainability of pension systems.

The system of indicators for monitoring the sustainability of the pension system should include demographic indicators, that are used to assess the aging process of the population and indicators of the pension system itself, which provides for the possibility of evaluating the size of policies in the field of public system / pension schemes especially for age pension in relation to demographic predictions.

Financial sustainability monitoring requires a special analysis of macroeconomic indicators, with the most important being the rate of dependency, budgetary spending on pensions, and implicitly the medium and long-term obligations for pension payments. The latter indicator is of particular interest from the point of view of the policy perspective. Moreover, alongside the assessment of the sustainability of the national pension system, it is important to develop a research /analysis methodology that would ensure the unification of the definitions and calculation indicators, as well as the international comparisons.

The monitoring of social sustainability also requires a deep analysis of the macroeconomic indicators that analyse the transition from the activity/contribution period to the retirement moment (monitoring the exit from the active labour force category) and the assessment of the current and future promised pension payments considering the replacement rate.

Considering the long-term behaviour of pension systems, the indicators need to be addressed from a future perspective and taking into account not only the current performance and those deriving from the term projections of the

lung al sistemelor de pensii, indicatorii trebuie abordați din perspectivă viitoare și ținând cont nu numai de performanțele curente și cele care derivă din prognoze pe termen ale sistemului public de pensii, dar și de incertitudinile specifice sistemului de pensii ce țin de deciziile politice privind vârsta de pensionare și asigurarea presiunii asupra generațiilor de contribuabili. Prin urmare, un sistem public de pensii sustenabil trebuie să asigure echilibru între asigurarea unor venituri adecvate pensionarilor și presiunea financiară asupra generațiilor din categoria forței de muncă, ce finanțează sistemele de pensii.

public pension system, but also the pension-related uncertainties related to political decisions on the retirement age and the pressure on taxpayer generations. Therefore, a sustainable public pension system must strike a balance between ensuring adequate incomes for pensioners and financial pressure on generations in the labour force class that finance pension systems.

#### Bibliografie/Bibliography:

1. HAUPT, Arthur, KANE, Thomas T. *Populația – definiții și indicatori*. Fondul ONU pentru Populație, Ediția a 5-a, 2004, ISBN 0-917136-12-8;
2. CHYBALSKI, Filip. *Measuring the multidimensional adequacy of pension systems in European countries*. The Pensions Institute Cass Business School City University London. March 2012. ISSN 1367-580X;
3. SRICHANDER, Ramaswamy. *The sustainability of pension schemes*. Bank for International Settlements, January 2012;
4. JING, Xu, BOADO-PENAS, Maria del Carmen. *Using Actuarial Methodologies to Analyse Chinese PAYG Pension System (<http://www.actuaries.org/oslo2015/papers/PBSS-Boado-Penas&Xu.pdf>)*;
5. \*\*\**Reforma Pensiilor în Europa Centrală și de Răsărit Perioada Crizei, Efectele Austerității și Perspective de Viitor / Editat de Kenichi Hirose; Organizația Internațională a Muncii, Budapesta: 2012, ISBN: 978-92-2-825639-0;*
6. \*\*\**Internal guidelines for the actuarial analysis of a national social security pension scheme. The International Financial and Actuarial Service. ILO FACTS Financial, Actuarial and Statistical Branch, Social Security Department, International Labour Office, Geneva, May 1998;*
7. \*\*\**Social protection committee annual report 2017, ISBN 978-92-79-71496-2;*
8. \*\*\**The actuarial balance sheet for pay-as-you-go finance: solvency indicators for Spain and Sweden. CESIFO WORKING PAPER NO. 2182, CATEGORY 1: PUBLIC FINANCE JANUARY 2008;*
9. \*\*\**Concepte și definiții. ite: <http://www.statistica.md>*
10. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/employment-and-social-inclusion-indicators/social-protection-and-inclusion/pension>.

**INDICATORI DE CARACTERIZARE A PRESIUNII DEMOGRAFICE  
ASUPRA SISTEMULUI DE PENSII/  
INDICATORS FOR ASSESSING THE DEMOGRAPHIC PRESSURE  
ON THE PENSION SYSTEM**

**Indicatori ai numărului și dinamicii populației/  
Indicators of the number and dynamics of the population**

<b>Denumirea indicatorului/ Indicator</b>	<b>Formula de calcul/ Formula</b>	<b>Comentariu/ Comments</b>
Numărul (efectivul) populației stabile/ Resident population	$P_t^{st} = \sum_{i=1}^n P_{it}^{st}$ $P_t^{st} = PP - TP + TA$ <p>Unde/ where:  <i>PP</i> – Populația prezentă/ Present population  <i>TP</i> – Populația temporar prezentă/ Temporarily present population  <i>TA</i> – Populația temporar absentă/ Temporarily absent population</p>	Populația stabilă este constituită din totalitatea persoanelor ce își au domiciliul stabil în țară/ Resident population is the number of persons, permanently residents on the given territory, including the persons temporarily absent.
Numărul (efectivul) populației prezente/ Present population	$P_t^{pr} = \sum_{i=1}^n P_{it}^{pr}$ $P_t^{st} = PP + TP - TA$	Populația prezentă reprezintă totalitatea persoanelor care, în momentul critic al recensământului, se aflau la locul recențat./ Present population refers to the number of persons present at the Census moment, including temporarily resident persons.
Numărul (efectivul) mediu al populației/ Mean annual number of population	$\bar{P}_i = (P_i + P_{i+1}) / 2$	Media aritmetică a numărului de populație la începutul anului de referință și la începutul anului următor. Se utilizează pentru compararea populației cu fenomene și procese dinamice/ Arithmetic mean of the number of population at the beginning of the reference year and at the beginning of the next year. It is used to compare the population with dynamic phenomena and processes.
Modificarea absolută a numărului populației/ Absolute change of the population	$\Delta_{i/i-1}^P = P_i - P_{i-1} - \text{cu bază în lanț/ with chain base}$ $\Delta_{i/1}^P = P_i - P_1 - \text{cu bază fixă/ with fixed base}$ <p>Unde/ where:  <i>P<sub>i</sub></i> – Populația în anul <i>i</i>;/ Population in year <i>i</i>;  <i>P<sub>i-1</sub></i> – Populația în anul precedent;/ Population in the previous year;  <i>P<sub>1</sub></i> – Populația în anul de bază/ Population in the base year</p>	Exprimă modificarea absolută (creșterea sau scăderea absolută) a populației în anul curent, comparativ cu anul anterior sau cu un an luat ca bază de comparație/ Expresses the absolute change (absolute increase or decrease) of the population in the current year as compared to the previous year or one year as a basis of comparison



Modificarea relativă a efectivului populației/ Dynamic index (Relative change of the population)	$I_{i/i-1}^P = P_i / P_{i-1} (100) - \text{cu bază în lanț/ with chain base}$ $I_{i/1}^P = P_i / P_1 (100) - \text{cu bază fixă/ with fixed base}$	Exprimă în procente cât constituie populația din anul curent, comparativ cu anul anterior sau comparativ cu un an luat ca bază de comparație/ Express in % the population in the current year as compared to the previous year or as compared to a year taken as the basis of comparison.
Modificarea medie absolută a numărului populației (sporul mediu)/ Absolute average change in population	$\bar{\Delta} = \frac{\sum_1^n \Delta_{i/i-1}^P}{n-1} = \frac{\Delta_{n/1}^P}{n-1}$	Se utilizează frecvent pentru caracterizarea dinamicii generale pentru o populație cu o dinamică apropiată de o progresie aritmetică (liniară)/ It is frequently used to characterize general dynamics of the population with a dynamics close to arithmetic (linear) progression.
Modificarea medie relativă a numărului populației (indicele mediu)/ Average dynamic index (Average relative change in population):	$\bar{I} = \sqrt[n-1]{\prod_1^n I_{i/i-1}^P} = \sqrt[n-1]{I_{n/1}^P}$	Se utilizează frecvent pentru caracterizarea dinamicii generale pentru o populație cu o dinamică apropiată de o progresie geometrică (exponențială)/ It is frequently used to characterize general dynamics for a population with a dynamics close to a geometric (exponential) progression..

**Indicatori ai dinamicii comparate a efectivului populației/ Indicators of the comparative dynamics of the population**

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentariu/ Comments
Perioada în care se va egala nivelul fenomenului analizat în două regiuni comparate/ The period in which the analysed phenomenon will be equal in two comparative regions	$t = \frac{y_1^B - y_1^A}{\bar{\Delta}_A - \bar{\Delta}_B}, \text{ în condiții de/ where}$ $y_1^B > y_1^A, \text{ și/ and } \bar{\Delta}_A > \bar{\Delta}_B$	Este aplicat în cazul deducerii perioadei în care se vor egala nivelurile fenomenului, care urmează o dinamică apropiată de o progresie aritmetică, în statele/regiunile comparate (A și B)/ It is applied in the case of the deduction of the period in which the levels of the phenomenon, which follow a dynamic close to an arithmetic progression, will be equals in the comparison states / regions (A and B)
Perioada în care se va egala nivelul fenomenului analizat în două regiuni comparate/ The period in which the analysed phenomenon will be equal in two comparative regions	$t = \frac{\ln y_1^B - \ln y_1^A}{\ln \bar{I}_A - \ln \bar{I}_B} \text{ în condiții de/}$ $\text{where } \ln y_1^B > \ln y_1^A,$ $\text{și/and } \ln \bar{I}_A > \ln \bar{I}_B$	Este aplicat în cazul deducerii perioadei în care se vor egala nivelurile fenomenului, care urmează o dinamică apropiată de o progresie geometrică, în statele/regiunile comparate (A și B)/ It is applied in the case of the deduction of the period in which the levels of the phenomenon, which follow a dynamic close to a geometric progression, will be equals in the comparison states / regions (A and B)

**Indicatori ai structurii populației/ Indicators of population structure**

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentariu/ Comments
Ponderile populației pe medii de reședință/ Population structure by area	$g_U^P = \frac{P_U}{P}(100) ; g_R^P = \frac{P_R}{P}(100)$	Exprimă ponderea persoanelor din mediul urban, respectiv rural, în populația totală./ Express the share of urban and rural people in the total population.
Greutatea specifică a populației de sex feminin, respectiv masculin, în totalul populației/ Population structure by sex	$g_M = \frac{P_F}{P}(100) ;$ $g_F = \frac{P_M}{P}(100)$	Exprimă ponderea femeilor, respectiv a bărbaților în populația totală. Calculați, în cadrul analizei, echilibrul dintre sexe, inclusiv în profil teritorial și la nivelul diverselor grupe de vârste ale populației/ Express the share of women and men in the total population. Are calculated within the sex balance analysis, by area and by age groups of the population
Raportul de masculinitate/feminitate/ Masculinity/femininity ratio	$R_M = \frac{P_M}{P_F}(100)$	Exprimă proporția dintre bărbați și femei (numărul de bărbați ce revin la 100 femei) Calculați în cadrul analizei dintre sexe, inclusiv la diverse grupe de vârste/ Expresses the proportion of men and women (the number of men per 100 women). Are calculated within the sex balance analysis, by area and by age groups of the population
Greutatea specifică a populației de vârsta x în totalul populației/ Population structure by ages	$g_x = \frac{P_x}{\sum_{x=0}^{\sigma} P_x}(100)$	Exprimă ponderea persoanelor de vârsta x în populația totală Se calculează diferențiat pe fiecare an de vârstă, inclusiv pe medii de reședință și sexe. În baza greutăților specifice, se face o analiză comparativă a piramidelor de vârstă elaborate după criteriile specificate pentru anii perioadelor cincinale 2000, 2005, 2010 și 2015. Astfel, se pune în evidență dinamica structurii pe sexe și ani de vârstă a populației/ Expresses the weight of the persons of age x in the total population. It is calculated for each age group, by residence area and by sex. Based on population structure a comparative analysis of age pyramids is made for each five-year period (2000, 2005, 2010 și 2015). Thus, the dynamics of the population structure by sex and ages is highlighted
Greutatea specifică a populației pe grupele mari de vârste/ Population structure by big age groups	$g_{0-19} = \frac{P_{0-19}}{\sum_{x=0}^{\sigma} P_x}(100)$	Exprimă ponderea persoanelor din grupele de vârstă respective în populația totală: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ponderea populației tinere</li> <li>• Ponderea populației adulte</li> <li>• Ponderea populației vârstnice, denumită și <b>coeficient de</b></li> </ul>

	$g_{20-59/64} = \frac{P_{20-59/64}}{\sum_{x=0}^{\sigma} P_x} (100)$ $g_{60/65+} = \frac{P_{60/65+}}{\sum_{x=0}^{\sigma} P_x} (100)$	<p><b>îmbătrânire demografică a populației</b> (Conform scării G. Bojio-Garnier, valoarea indicatorului 12 și mai mult se califică drept „îmbătrânire demografică”)</p> <p>Structura pe grupe de vârste se calculează diferențiat pe medii de reședință și sexe analizând, în final, proporțiile ce se stabilesc între categoriile populației după grupele mari de vârste/ Expresses the share of persons in the respective age groups in the total population:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• The share of the young population</li> <li>• The share of adult population</li> <li>• The share of the elderly population, also name as <b>a aging factor of population</b> (according G. Bojio-Garnier scale, when the value of the indicator is 12 and over it is qualified as “demographic ageing”)</li> </ul> <p>The structure by age groups is calculated differential by residence area and sexes, analyzing the proportions that are established among the large age groups of population</p>
<p>Greutatea specifică a populației pe grupele vârstei de muncă/ Population structure by different age groups (Indeces of demographic dependence)</p>	$g_{0-15} = \frac{P_{0-15}}{\sum_{x=0}^{\sigma} P_x} (100)$ $g_{16-56/61} = \frac{P_{16-56/61}}{\sum_{x=0}^{\sigma} P_x} (100)$ $g_{57/62+} = \frac{P_{57/62+}}{\sum_{x=0}^{\sigma} P_x} (100)$	<p>Exprimă ponderea persoanelor în funcție de vârsta de muncă în populația totală:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Populația până la vârsta aptă de muncă (0-15 ani)</li> <li>• Populația în vârstă aptă de muncă (16-56/61 de ani)</li> <li>• Populația peste vârsta aptă de muncă (56/61 de ani și peste)</li> </ul> <p>Structura pe grupe de vârstă de muncă, se calculează atât pe total, cât și diferențiat pe medii de reședință și sexe. În baza acestor indicatori, se stabilesc raporturile dintre populația în vârstă aptă de muncă și populația din afara vârstei de muncă/ Expresses the share of people by different age group in the total population:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Population under the working age (0-15 years)</li> <li>• Population able to work (16-56 / 61 years)</li> <li>• Population over the working age (56/62 years and over)</li> </ul> <p>The structure by different age groups is calculated both overall and differential by residence area and sexes Based on these indicators, the relationships between the working age population and the non-working-age population are established</p>

**Indicatori ai presiunii demografice/ Indicators of demographic pressure**

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentariu/ Comments
Raportul de dependență de vârste/ Age dependency ratio	$K_d = \frac{\sum_{x=0}^{19} P_x + \sum_{x=60/65}^{\infty} P_x}{\sum_{x=20}^{59/64} P_x} (100)$	Exprimă numărul de persoane din contingentul inactiv, care revin unei (100) persoane potențial active. Calculele și analizele se efectuează atât per total, cât și diferențiat pe medii de reședință/ Expresses the number of inactive people in relation to one (100) potentially active people. The calculations and analyses shall be carried out both totally and separately by area
Raportul de dependență a populației în vârstă/ The dependency ratio of the elderly population	$K_{dv} = \frac{\sum_{x=65}^{\infty} P_x}{\sum_{x=15}^{64} P_x} (100)$	Exprimă numărul de persoane de vârsta 65 de ani și peste (vârsta la care, în general, persoanele sunt considerate economic inactiv) ce revin unei (100) persoane în vârstă aptă de muncă/ Expresses the number of people aged 65 and over (the age at which people are generally considered to be economically inactive) to one (100) person(s) in working age (able to work)
Raportul de dependență de vârste, ca funcție de vârsta aptă de muncă/ The age dependency ratio, as a function of the working age	$K_d = \frac{\sum_{x=0}^{15} P_x + \sum_{x=62}^{\infty} P_x^M + \sum_{x=57}^{\infty} P_x^F}{\sum_{x=16}^{61} P_x^M + \sum_{x=16}^{56} P_x^F} (100)$	Exprimă numărul de persoane din contingentul inactiv, pe sexe, care revin unei (100) persoane potențial active/ Expresses the number of inactive people by genders in relation to one (100) potentially active people.

**Indicatori ai mișcării naturale a populației/ Vital statistics indicators**

**Indicatori ai natalității și fertilității populației/ Indicators of population birth and fertility**

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentariu/ Comments
Numărul persoanelor născute/ Total number of live-births	$N = \sum_{x=15}^{49} N_{ijx}$	Exprimă masa născuților vii în cadrul unei colectivități umane, delimitată prin caracteristici de timp și spațiu. Descrie natalitatea în expresie absolută și servește drept bază informațională pentru analiza natalității și fertilității/ Expresses the total number of births in a human collectivity, bounded by time and space characteristics Describes natality phenomenon in absolute expression and serves the information base for birth and fertility analysis
Rata generală de natalitate/ Crude birth rate	$n_g = \frac{N_{vii}}{P} 1000$	Intensitatea natalității exprimă numărul născuților vii la 1000 de locuitori Reflectă intensitatea fenomenului de natalitate/ Expresses the number of live births per 1000 inhabitants and reflects the intensity of the natality phenomenon

<p>Rangul mediu al născuților vii/ The average live birth order of new-borns</p>	$\bar{K} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i N_i}{\sum_{i=1}^n N_i}$ <p>Unde/ where:  <i>K<sub>i</sub></i> - rangul născutului viu; the live-birth order of new born;  <i>N<sub>i</sub></i> - numărul născuților de rang "i"/ number of births at order "i"</p>	<p>Medie aritmetică ponderată a rangurilor, cu structura născuților vii după rang                  Se poate constata existența unei corelații între structura născuților vii după rang și intensitatea natalității, evidențiată prin evoluția, în același sens, a ratei de natalitate și a rangului mediu. Scăderea natalității este sinonimă cu creșterea ponderii născuților de rangul 1, deci, cu orientarea populației către familia de tip restrâns, din punct de vedere al componenței/Weighted arithmetic mean of the ranks, with the structure of live births by rank.                  It can be seen that there is a correlation between the structure of the live births by rank and the intensity of the birth rate, as evidenced by the evolution in the same sense of the natality rate and the average rank. The decrease in birth rate is synonymous with the increase of the weight of the first live born order thus with the orientation of the population towards the restricted family, in terms of composition</p>
<p>Rata generală de fertilitate/ Total fertility rate</p>	$f_g = \frac{N_{vii}}{\sum_{x=15}^{49} F_x} (1000)$ <p>Unde /where:  <i>f<sub>g</sub></i> - rata generală de fertilitate/ total fertility rate;  <i>F<sub>x</sub></i> - efectivul populației feminine de vârstă „x”/ female population at age "x"</p>	<p>Exprimă numărul născuților vii ce revin la 1000 de femei din contingentul fertil/                  Expresses the number of live births to 1000 women on the fertile age</p>
<p>Rata specifică de fertilitate</p>	$f_x = \frac{N_x}{F_x} (1000)$ <p>Unde/ where:  <i>f<sub>x</sub></i> - rata de fertilitate specifică populației feminine de vârstă "x"/ specific fertility rate for females of age "x";  <i>N<sub>x</sub></i> - numărul născuților vii de către femeile de vârstă "x"/ the number of live births by "x" age women;  <i>F<sub>x</sub></i> - efectivul populației feminine de vârstă "x"/ female population of age "x"</p>	<p>Exprimă numărul născuților vii ce revin la 1000 de femei din contingentul fertil. Reflectă particularitățile de manifestare a fenomenului în subcolectivități mai omogene (în cazul dat, după vârstă)/                  Expresses the number of live births to 1000 women at fertile ages.                  Reflects the peculiarities of manifestation of the phenomenon in more homogeneous population (in this case, by ages)</p>

**Indicatori ai mortalității populației/ Indicators of population death**

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentariu/ Comments
<p>Numărul persoanelor decedate/ Total number of deaths</p>	$M = \sum_{x=0}^{\omega} M_{ijx}$	<p>Exprimă masa deceselor survenite în cadrul unei colectivități umane, delimitată prin caracteristici de timp, spațiu și prin alte caracteristici demografice și sociale ale populației                  Descrie mortalitatea în expresie absolută</p>

		și servește drept bază informațională pentru analiza mortalității și fertilității/Expresses the number of deaths within a human collectivity, delineated by time, space, and other demographic and social characteristics of the population Describes mortality phenomenon in absolute expression and serves the information base for mortality and fertility analysis
Rata generală de mortalitate/ Overall death rate	$m_g = \frac{M}{P} 1000$	Exprimă intensitatea mortalității ca număr de decese ce revin la 1000 de locuitori Exprimă intensitatea fenomenului de mortalitate/ Expresses the number of deaths per 1000 inhabitants and reflects the intensity of the mortality phenomenon
Rata specifică de mortalitate/ Specific death rate	$m_M = \frac{M_M}{P_M} 1000$ $m_F = \frac{M_F}{P_F} 1000$ $m_x = \frac{M_x}{P_x} 1000$	Exprimă intensitatea mortalității, diferențiată după sexe și vârste, ca număr de decese, dintr-o anumită categorie a populației, ce revine la 1000 de persoane din categoria dată/ Expresses the severity of mortality, differentiated by gender and age, as the number of deaths in a given category of population per 1000 people in the given category

*Indicatori ai tabelor de mortalitate/ Life table indicators*

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentariu/ Comments
<b>Numărul de supraviețuitori la vârsta x (S<sub>x</sub>) /</b> Number of survivors to age x (S <sub>x</sub> )	$S_{x+1} = S_x - d_{x/x+1}$ sau $S_x = S_{x+1} + d_{x/x+1}$ Unde/ where: S <sub>x</sub> - efectivul de supraviețuitori la aniversarea vârstei "x"/ the number of persons alive at age x d <sub>x/x+1</sub> - efectivul deceseelor în intervalul de vârstă (x,x+1)/ number of deaths in the interval (x,x+1) for persons alive at age x;	Indică efectivul persoanelor în viață la aniversarea vârstei "x" Seria datelor privind numărul de supraviețuitori în intervalul de vârstă "0-w" definește funcția de supraviețuire și formează <b>tabelul de supraviețuire propriu-zisă</b> / Indicates the number of people who survive to age x The series of data of the number of survivors in the age range "0-w" defines the <b>survivorship function</b> and form the survival table
<b>Numărul de decedați în intervalul de vârstă de la "x" la "x +1"/</b> Number of deaths in the interval (x,x +1)	$d_x = S_x - S_{x+1}$	Indică efectivul de persoane care încetează din viață între aceste două aniversări Seria datelor referitoare la evoluția efectivului de decese, în funcție de vârstă, definește <b>tabelul de mortalitate propriu-zisă</b> / Indicates the number of people who die in the interval between these two anniversaries. The series of data related the evolution of deaths by different ages defines <b>the mortality table itself</b>

<p>Probabilitatea de deces corespunzătoare vârstei "x" (<math>q_x</math>)/ Probability of dying at age "x" (<math>q_x</math>)</p>	$q_x = \frac{d_{x/x+1}}{S_x}$ <p>de unde rezultă/ from where</p> $d_{x/x+1} = S_x q_x$ $S_x = \frac{d_{x/x+1}}{q_x}$	<p>Indică probabilitatea ca o persoană în viață la aniversarea vârstei "x" să decedeze înainte de a împlini vârsta "x+1" ani. Reprezintă unul din cei mai importanți indicatori ai tabelului de mortalitate /Expresses the probability that someone aged exactly x will die before reaching age "x+1". It is one of the most important indicators of the actuarial live table</p>
<p>Probabilitatea de supraviețuire (<math>p_x</math>)/ Probability of survival (<math>p_x</math>)</p>	$p_x = 1 - q_x$ $p_x = \frac{S_{x+1}}{S_x}$	<p>Indică probabilitatea ca o persoană în viață la aniversarea vârstei "x" să fie în viață și la aniversarea vârstei "x+1" ani</p>
<p>Numărul de ani trăiți între vârsta x și x + 1 / Number of years living between age x and x+1 (<math>S_x</math>)</p>	$S_x = \frac{S_x + S_{x+1}}{2}$ $S_x = \sqrt{S_x S_{x+1}}$	<p>Indicatorul <math>S_x</math>, având caracter de medie, poate fi determinat fie ca medie aritmetică simplă, din numărul supraviețuitorilor la aniversarea vârstelor "x" și "x + 1", fie ca medie geometrică. Acest indicator este cunoscut și sub denumirea de "<b>număr mediu de supraviețuitori</b>" în intervalul de vârstă de la "x" la "x+1" ani/ The <math>S_x</math> indicator, having an average character, can be determined either as a simple arithmetic mean of survivors at age x and x + 1, or as a geometric mean. This indicator is also known as the "<b>average number of survivors</b>" in the age interval (x, x+1)</p>
<p>Numărul total de om-ani trăiți de întreaga colectivitate în intervalul x și w (<math>T_x</math>)/ The total number of person-years lived by the cohort from age x to w (<math>T_x</math>)</p>	$T_x = \sum_x^w \bar{S}_x$	<p>Este un indicator auxiliar, utilizat, în principal, pentru stabilirea speranței matematice de viață/ It is an auxiliary indicator, mainly used to establish mathematical life expectancy</p>
<p>Speranța matematică de viață la vârsta "x" /Life expectancy at age x</p>	$e_x^0 = \frac{T_x}{S_x} = \frac{\sum_x^w \bar{S}_x}{S_x}$	<p>Indică numărul mediu de ani, de viață, pe care speră să-i trăiască în continuare fiecare dintre membrii colectivității de supraviețuitori la vârsta x. Speranța matematică de viață corespunzătoare vârstei de „zero” ani (speranța matematică de viață la naștere) este cunoscută și sub denumirea de „<b>durată medie a vieții</b>” Speranța matematică de viață este cel mai important indicator al tabelului de mortalitate, sintetizând, prin nivelul său, influența unui complex de factori (de natură biologică, socială, sanitară, de mediu etc.) /Indicates the number of years which shall be lived in average by those born in this period, if during their life the death rate for every age will be the same as in year of birth. The life expectancy corresponding to the age "zero" is also known as the life</p>

		expectancy at birth or „average lifetime” Life expectancy is the most important indicator of the mortality table, synthesizing by its level the influence of a complex of factors (biological, social, sanitary, environmental, etc)
Durata medie a vieții la vârsta x, ( $V_{me}^x$ ) / The median lifetime at age x ( $V_{me}^x$ )	$V_{me}^x = n + \frac{S_{x+n} - 0.5S_x}{S_{x+n} - S_{x+n+1}}$	Indică numărul de ani, după care vor fi în viață jumătate din efectivul supraviețuitorilor vârstei x/ Indicates the number of years after which half of the survivors of age x will be alive
Vârsta modală la deces / Modal age to death	$V_{Mo} = x_{Mo} + \frac{\Delta_1}{\Delta_1 + \Delta_2}$	Vârsta la care se înregistrează punctul de maxim al curbei deceselor, făcând abstracție de efectivul deceselor la vârsta de „zero” ani. În situația când nu se urmărește cunoașterea exactă a speranței matematice de viață (în special, la vârsta de zero ani), aceasta poate fi aproximată prin durata medie sau vârsta modală, indicatori care necesită un volum de calcule mult mai redus/ The age at which the maximum point of the death curve is recorded, excluding the infant mortality (number of deaths of children under one year of age) If the exact mathematical life expectancy is not necessary it can be approximated by the median lifetime or modal age, indicators requiring a much lower volume of calculation

**INDICATORI PRIVIND NUMĂRUL PENSIONARILOR ȘI MĂRIMEA PENSIILOR /  
INDICATORS OF THE NUMBER OF PENSIONERS AND OF THE PENSION SIZE**

*Indicatori aferenți numărului de pensionari / Indicators related to the number of pensioners*

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentarii/ Comments
Numărul total al pensionarilor/ Total number of pensioners	$Np = \sum Np_i$	Numărul total al pensionarilor reprezintă totalitatea persoanelor ce au dreptul de a primi contribuții sociale sub formă de pensie/ The total number of pensioners is the number of persons entitled to receive social contributions in the form of a pension
Numărul pensionarilor cu limită de vârstă/ Number of registered pensioners due to age	$Np_{lv} = \sum Np_{lv}$	Numărul total al pensionarilor cu limită de vârstă reprezintă totalitatea persoanelor ce primesc contribuții sociale sub formă de pensii pentru limita de vârstă/ The total number of age pensioners is the total of persons who receive social contributions in the form of retirement pensions
Dinamica numărului total al pensionarilor/ The dynamics of the total number of pensioners - absolută/ absolute - relativă/ relative	$\Delta = Np(1) - Np(0)$ $I_{Np} = \frac{Np(1)}{Np(0)} \cdot 100$	Exprimă modificarea absolută și relativă (creșterea sau scăderea absolută) a numărului de pensionari în perioada analizată (1), comparativ cu perioada considerată bază de comparație (0) / Expresses the increase or decrease



		(absolute or relative) of the number of pensioners in one period (1) compared to the number of pensioners in the period taken as the basis of comparison (0)
Structura numărului de pensionari pe categorii/ Structure of the number of pensioners by categories - pe tipuri de pensii (pensii pentru limită de vârstă, pensie de urmaș, pensie pentru vechimea în muncă etc.)/ by types of pension (age pension, pension for disability, work experience pension, etc.) - pe sexe/ by genders - pe vârste/ by ages - pe medii/ by areas	$g_{Np} = \frac{Np_i}{Np} \cdot 100$	Reflectă cota-parte a pensionarilor din diverse categorii în numărul total al pensionarilor/ Reflects the share of pensioners from different categories in the total number of pensioners.
Raportul dintre populația activă și numărul pensionarilor/ The ratio of the active population to the number of pensioners	$= \frac{PA}{Np} \cdot (100)$	Exprimă câte persoane active (persoane ocupate + șomeri) revin unei (100) persoane pensionate/ Expresses how many active people (employed or unemployed) are needed to secure one (100) retired person
Raportul dintre populația ocupată și numărul pensionarilor/ The ratio of the employed population to the number of pensioners	$= \frac{PO}{Np} \cdot 100$	Exprimă câte persoane ocupate revin unei (100) persoane pensionate/ Expresses how many employed people are needed to secure one (100) retired person
Rata de dependență în sistem/ System dependency rate	$RD = \frac{Np}{N_{contribuabili}} \cdot 100$	Exprimă coraportul dintre numărul de pensionari și numărul contribuabililor / Expresses the ratio between the number of pensioners and the number of taxpayers
Pondere numărului de pensionari în numărul total al populației / The share of the number of pensioners in total population inclusive/ inclusive - pe sexe/ by gender - pe medii/ by area	$g_{Np} = \frac{Np}{Pop} \cdot 100$ $g_{Np}^i = \frac{Np^i}{Pop^i} \cdot 100$	Exprimă (în %) numărul pensionarilor din numărul total al populației. Calculul și analiza acestui indicator pot fi realizate și diferențiat pe sexe, pe medii de reședință exprimând (în %) numărul pensionarilor dintr-o anumită grupă (femei sau bărbați, populație urbană sau rurală) în numărul total al populației din grupa dată/ Expresses (in %) the number of pensioners in total population. The calculation and analysis of this indicator can be made and differentiated by gender, by residence area, expressing (in%) the number of pensioners in a given group (women or men, urban or rural population) in the total population of the given group
Pondere numărului de pensionari pentru limită de vârstă în numărul total al populației/ The share of the	$g_{Npl} = \frac{Np_{lv}}{Pop} \cdot 100$	Exprimă (în %) numărul pensionarilor ce primesc pensia pentru limita de vârstă din numărul total al populației Calculul și analiza acestui indicator pot fi

<p>number of pensioners due to age in the total number of pensioners inclusiv/ inclusive</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pe sexe/ by gender</li> <li>- pe medii/ by area</li> </ul>	$g_{Npl}^i = \frac{Np_{lv}^i}{Pop^i} \cdot 100$	<p>realizate și diferențiat pe sexe, pe medii de reședință exprimând (în %) numărul pensionarilor beneficiari de pensia pentru limita de vârstă dintr-o anumită grupă (femei sau bărbați, populație urbană sau rurală) în numărul total al populației din grupa dată/ Expresses (in%) the number pensioners due to age in total population The calculation and analysis of this indicator can be made and differentiated by gender, by residence area, expressing (in%) the number of pensioners due to age in a given group (women or men, urban or rural population) in the total population of the given group</p>
<p>Ponderea numărului de pensionari cu limită de vârstă în numărul total al pensionarilor/ The share of the number of pensioners due to age in the total number of pensioners inclusiv/ inclusive</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pe sexe/ by gender</li> <li>- pe medii/ by area</li> <li>- pe vârste/ by age</li> </ul>	$g_{Npl} = \frac{Np_{lv}}{Np} \cdot 100$	<p>Exprimă (în %) numărul pensionarilor ce primesc pensia pentru limita de vârstă din numărul total al pensionarilor. Calculul și analiza acestor indicatori se fac diferențiat pe sexe, pe medii de reședință, pe vârste./ Expresses (in%) the number pensioners due to age in total number of pensioners. The calculation and analysis of this indicator is differentiated by gender, by residence area, by ages.</p>
<p>Rata riscului de sărăcie a persoanelor în vârstă/ At-risk-of-poverty rate of pensioners (diferențiată pe grupe de vârstă: 60+ ; 65+ ; 75+)/ (differentiated by age groups: 60+; 65+; 75+)</p>	$RSar_{65+} = \frac{P_{65+}^{sps}}{P} \cdot 100$ <p>Unde/ where:  <math>P_{65+}^{sps}</math> – persoanele de vârsta 65 și peste al căror venit este sub pragul de sărăcie/ people aged 65+ over whose income is below the poverty line  <math>P</math> – populația totală/ total population</p>	<p>Exprimă ponderea persoanelor de vârsta 65+ al căror venit disponibil echivalent e sub pragul de sărăcie (stabilit la 60% din venitul mediu echivalent pe economie) Calculul poate fi efectuat și pentru categoriile de vârstă 60+ sau 75+ Oferă o informație-cheie a capacității sistemelor de pensii de a furniza venituri adecvate persoanelor în vârstă/ Expresses the share of people aged 65+ whose equivalent disposable income is below the poverty line (set at 60% of the median equivalent income per economy) Calculation can also be done for age categories 60+ or 75+ It provides a key information regarding the ability of pension system to provide adequate income to older people</p>
<p>Rata riscului de sărăcie printre pensionari/ At-risk-of-poverty rate of pensioners</p>	$RSar_{pens} = \frac{P_{pens}^{sps}}{P}$ <p>Unde/ where:  <math>P_{pens}^{sps}</math> – pensionari al căror venit este sub pragul de sărăcie/ pensioners whose income is below the poverty line</p>	<p>Ponderea pensionarilor cu un venit disponibil echivalent sub pragul de sărăcie (stabilit la 60% din venitul mediu echivalent pe economie) Indicatorul se calculează atât pentru întreaga colectivitate de pensionari, cât și diferențiat pe sexe./ Expresses the share of pensioners whose equivalent disposable income is below the poverty line (set at 60% of the median equivalent income per economy) The indicator is calculated for both total number of pensioners and differentiated by gender.</p>

<p>Diferența de gen a ratei riscului de sărăcie/ Gender differences in the At-risk-of-poverty rate of elderly people</p>	${}^{m/f} \Delta_{RSar} = RSar_{65+}^m - RSar_{65+}^f$	<p>Diferența absolută a ratei riscului de sărăcie între bărbați și femei Poate fi calculat și pentru alte grupe de vârstă (60+ și 75+ sau 0-59 și 0-74). /The absolute difference At-risk-of-poverty rate between men and women It can also be calculated for other age groups (60+ and 75+)</p>
<p>Rata specifică de ocupare/ Specific Employment rate</p> <p>defalcată pe grupe mari de vârstă și sexe/ breakdown by large age groups and genders</p>	$RO_i = \frac{PO_i}{P_i} \cdot 100$ $RO^F = \frac{PO^F}{P^F} \cdot 100$ $RO_i^M = \frac{PO_i^M}{P_i^M} \cdot 100$ <p>Unde/ where:  <i>PO</i> – populație ocupată/ employment  <i>i</i> – grupa de vârstă/ age group  <i>F</i> – femeii/ female  <i>M</i> – bărbați/ male</p>	<p>Exprimă ponderea persoanelor de o anumită vârstă ocupate în economia națională în numărul total al populației de aceeași vârstă. Rata de ocupare calculată pe grupe de vârstă constituie un parametru important în aprecierea sustenabilității sistemului de pensii. Oferă o analiză mult mai profundă cu privire la intrarea și, mai cu seamă, la ieșirea populației de pe piața forței de muncă. Departajarea pe sexe permite izolarea efectului structural al tendinței de creștere a ratei de ocupare a femeilor./ It expresses the share of persons of a certain age occupied in the national economy in the total number of the population of the same age. The employment rate calculated by age group is an important parameter in assessing the sustainability of the pension system. It provides a much deeper analysis of the entry and, especially, the outflow of the population from the labour market Gender segmentation allows to isolate the structural effect of the trend of increasing the female employment rate.</p>

**Indicatori aferenți mărimii pensiei/ Indicators of pension size**

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentarii/ Comments
<p>Valoarea totală a pensiilor plătite/ Total amount of paid pensions</p>	$PN$	<p>Suma tuturor categoriilor de pensii plătite: pensii pentru limită de vârstă, pensie de urmaș, pensie pentru vechimea în muncă etc./ Amount of all paid pension categories: age pensions, survivor's pensions, old-age pension, disability pension etc.</p>
<p>Structura pensiilor plătite/ Structure of paid pensions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pe categorii de pensii/ by pension category</li> <li>- pe sexe/ by genders</li> <li>- pe medii/ by areas</li> <li>- pe grupe de vârstă/ by age groups</li> </ul>	$g_{PN}^i = \frac{PN_i}{PN} \cdot 100$	<p>Exprimă ponderea valorii pensiilor plătite pe fiecare categorie, sau pe grupă de vârstă sau pe sexe, sau pe medii în valoarea totală a pensiilor plătite/ Expresses the weight of the value of the pensions paid by each category, by age group, by gender, or by area in the total amount of paid pensions</p>
<p>Valoarea totală a pensiilor plătite pentru limita de vârstă/ Total amount of age pensions</p>	$PN_{lv}$	<p>Suma pensiilor plătite pensionarilor ce primesc pensie pentru limita de vârstă/ The amount of pensions paid to pensioners who receive age pension</p>

<p>Structura pensiilor plătite pentru limita de vârstă/ Structure of age pension</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pe sexe/ by genders</li> <li>- pe medii/ by areas</li> <li>- pe grupe de vârstă/ by age groups</li> </ul>	$g_{lv}^i = \frac{PN_{pl}^i}{PN_{lv}} \cdot 100$ <p>Unde/ where: <math>PN_{lv}^i</math> - valoarea pensiilor plătite pentru limita de vârstă pe categoria de persoane analizată/ the amount of age pensions from analysed category of persons</p>	<p>Exprimă ponderea valorii pensiilor plătite pentru limita de vârstă pe sexe, pe medii sau pe grupe de vârstă în valoarea totală a pensiilor plătite pentru limita de vârstă/ Expresses the share of the amount of age pension paid by gender, by age or by age group to the total amount of age pensions</p>
<p>Mărimea medie a pensiei/ Average pension size</p>	$\overline{PN} = \frac{PN}{Np}$	
<p>Mărimea medie a pensiei pentru limita de vârstă/ Average size of age pension</p>	$\overline{PN}_{lv} = \frac{PN_{lv}}{Np_{lv}}$	
<p>Dinamica nominală a pensiei medii lunare/ The nominal dynamics of monthly average pension</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- absolută/ absolute</li> <li>- relativă/ relative</li> </ul>	$\Delta = \overline{PN}(1) - \overline{PN}(0)$ $I_p = \frac{\overline{PN}(1)}{\overline{PN}(0)} \cdot 100$	<p>Exprimă creșterea sau descreșterea nominală (absolută respectiv relativă) a pensiei medii într-o perioadă, comparativ cu perioada luată ca bază de comparație (luna anterioară sau aceeași lună a anului precedent) / Expresses the nominal increase or decrease (absolute or relative) of the average pension in one period compared to the average pension in period taken as the basis of comparison (previous month or the same month of the previous year)</p>
<p>Dinamica reală a pensiei medii lunare/ The real dynamics of the monthly average pension</p>	$I_{p(real)} = \frac{I_p}{IPC_{1/0}} \cdot 100$ <p>IPC – indicele prețurilor de consum/ consumer price index</p>	<p>Exprimă creșterea sau descreșterea puterii de cumpărare a pensiei medii lunare. O valoare &gt; 100% redă o creștere a puterii de cumpărare, &lt;100% – o reducere a puterii de cumpărare, =100% – o menținere a puterii de cumpărare a pensiei medii lunare Expresses the increase or decrease in the purchasing power of the monthly average pension. A value &gt; 100% gives an increase in purchasing power, &lt;100% – a reduction in purchasing power, = 100% – a maintenance of the purchasing power of the average monthly pension</p>
<p>Minimumul de existență al pensionarilor/ The subsistence level for pensioners</p>	$ME_p$	<p>Reprezintă volumul minimal de bunuri materiale și servicii necesare pentru satisfacerea cerințelor primordiale, asigurarea menținerii sănătății și susținerii viabilității unui pensionar/ It is the minimal volume of goods and services, necessary for the satisfaction of basic requirements, health protection and support of human vital functions of a pensioner</p>
<p>Gradul de acoperire a minimumului de existență prin pensia medie lunară/ The coverage rate of the subsistence level by the average monthly pension</p>	$G_{\overline{P}/ME} = \frac{\overline{PN}}{ME_p} \cdot 100$	<p>Exprimă gradul de acoperire a minimumului de existență al pensionarilor prin pensia medie lunară</p>

Rata de înlocuire/ Replacement rate inclusiv/ inclusive - pe sexe/ by gender - pe medii/ by area	$R\hat{I} = \frac{\overline{PN}}{\overline{S}} \cdot 100$	Exprimă raportul existent între pensia medie lunară și salariul mediu lunar/ Express the coverage of the subsistence level by the average monthly pension
Raportul dintre pensia medie lunară și venitul disponibil mediu lunar al unei persoane/ The ratio between the average monthly pension and the average monthly disposable income	$R_{\overline{P}/\overline{VDP}} = \frac{\overline{PN}}{\overline{VDP}} \cdot 100$	Exprimă raportul existent între pensia medie lunară și venitul disponibil mediu lunar al unei persoane/ Expresses the ratio of the average monthly pension to the average monthly disposable income of a person
Valoarea totală a pensiilor plătite față de PIB/ Total amount of paid pensions to GDP Ratio	$= \frac{PN}{PIB} \cdot 100$	Exprimă coraportul existent între valoarea totală prestațiilor sociale sub formă de pensii și PIB/ Expresses the existing ratio between total paid pensions and GDP
Valoarea totală a pensiilor plătite pentru limita de vârstă față de PIB/ Total amount of paid age pensions to GDP Ratio	$= \frac{PN_{lv}}{PIB} \cdot 100$	Exprimă coraportul existent între valoarea totală a pensiilor pentru limita de vârstă și PIB/ Expresses the existing ratio between total paid age pensions and GDP
Indicele veniturilor medii / Median relative income ratio of elderly people  (pentru grupele de vârstă 65+ sau 60+ pe total și diferențiat pe sexe)/ (for age groups 65+ or 60+ per total and differentiated by gender)	$I_{Me} = \frac{Me_{(65+)}}{Me_{(0-64)}}$ Unde/ where: $Me_{(65+)}$ – venitul mediu al persoanelor din grupa de vârstă 65+/ the median income for people aged 65+  $Me_{(0-64)}$ – venitul mediu al persoanelor din grupa de vârstă 0-64 ani/ the median income of people aged 0-64 years  $I_{Me} = \frac{Me_{(60+)}}{Me_{(0-59)}}$	Exprimă coraportul dintre venitul mediu echivalent al persoanelor de vârstă 65+ și venitul mediu echivalent al persoanelor de vârstă 0-64. În termeni generali, o valoare a acestui indicator mai mare de 1 înseamnă o îmbunătățire a situației privind nivelul veniturilor la împlinirea vârstei de pensionare, și, dimpotrivă o valoare mai mică decât 1 – o înrăutățire Indicele veniturilor medii se calculează atât pe total populație, cât și diferențiat pe sexe./ Expresses the ratio between the median equivalised disposable income of persons aged 65 or over and the median equivalised disposable income of persons aged between 0 and 64. In general terms, it might be said that a value of this indicator greater than 1 means that the income situation upon reaching retirement age is improved, a value equal to 1 means it remains unchanged, and a value less than 1 means it deteriorates. The Median relative income is calculated for both the total population and differentiated by gender
Rata de înlocuire agregată/ Aggregate replacement ratio (exclusiv alte transferuri sociale)/ excluding other social transfers)	$RIA = \frac{Me_{(65-74)}}{Me_{(50-59)}}$	Raportul dintre pensia medie a persoanelor din grupa de vârstă 65-74 de ani și câștigurile medii brute ale persoanelor din grupa de vârstă 50-59 de ani, excluzând alte prestații sociale Ne informează despre gradul general de adecvare a veniturilor pensionarilor în raport cu lucrătorii în vârstă.

		<p>Calculată atât pe total, cât și diferențiat pe sexe/The indicator is defined as the ratio of the median individual gross pensions of 65-74 age category relative to median individual gross earnings of 50-59 age category, excluding other social benefits It informs us about the general degree of adequacy of retirement income in relation to older workers. It is calculated by total and breakdown by gender</p>
Diferența de gen a Indicelui veniturilor mediane/ Gender differences in the relative median income ratio of elderly people	${}^{m/f} \Delta_{IME} = I_{Me}^m - I_{Me}^f$	Diferența absolută a indicelui veniturilor medii între bărbați și femei/ The absolute difference in the median relative income between men and women
Diferența de gen a ratei de înlocuire agregată/ Gender difference of the aggregate replacement ratio	${}^{m/f} \Delta_{RIA} = RIA^m - RIA^f$	Diferența absolută a ratei de înlocuire agregată între bărbați și femei/ The absolute difference between males and females in the aggregate replacement ratio
Indicele inegalității veniturilor/ Income inequality index	$R_{ineg} = \frac{S_{80}}{S_{20}}$ <p>Unde/ where:</p> <p><math>R_{ineg}</math> - raportul inegalității veniturilor/ the income inequality index</p> <p><math>S_{80}</math> - suma veniturilor persoanelor din quintila V (superioară)/ The sum of incomes of persons from upper quintile group (that covers 20% of least welfare population)</p> <p><math>S_{20}</math> - suma veniturilor persoanelor din quintila I (inferioară)/ The sum of the incomes of persons from upper quintile group (20% of the most welfare population)</p>	<p>Raportul dintre venitul total primit de 20% din populație cu cel mai mare venit (quintila superioară) și cel obținut de 20% din populația cu cel mai mic venit (quintila inferioară).</p> <p>Indicele inegalității veniturilor estimează de câte ori sunt mai mari veniturile disponibile pe adult-echivalent (inclusiv sau exclusiv contravaloarea consumului din resurse proprii) obținute de toate persoanele din quintila 5 (cele mai bogate) față de veniturile obținute de persoanele din quintila 1 (cele mai sărace), ale distribuției populației după venitul disponibil pe adult-echivalent./ The ratio of total income received by the 20 % of the population with the highest income (top quintile) to that received by the 20 % of the population with the lowest income (lowest quintile).</p>
<b>Indicele inegalității veniturilor printre populația din grupa 65+</b> Income inequality index among the 65+ population	${}^{65+} R_{ineg} = \frac{{}^{65+} S_{80}}{{}^{65+} S_{20}}$	Raportul dintre quintila superioară și quintila inferioară printre populația din grupa de vârstă 65+/ The ratio between the upper quintile and the lower quintile among the population in the 65+ age group

**INDICATORI CE CARACTERIZAZĂ BUGETUL ASIGURĂRILOR SOCIALE DE STAT (BASS)/  
INDICATORS THAT CHARACTERIZES THE STATE SOCIAL INSURANCE BUDGET**

*Indicatori ai veniturilor BASS/ Revenue indicators of State Social Insurance Budget*

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentarii/ Comments
Numărul contribuabililor/ Number of taxpayers	$N_{contribuabili}$	Se are în vedere numărul contribuabililor persoane fizice ce participă prin contribuții de asigurări sociale la Bugetul asigurărilor sociale de stat/ It is taken into account the number of taxpayers participating in social insurance contributions to the State Social Insurance Budget
Valoarea totală a veniturilor la BASS/ Total Revenue of State Social Insurance Budget	$V = V_{pr} + T$ Unde/where: $V_{pr}$ - venituri proprii care aproape în totalitate sunt reprezentate de contribuțiile de asigurări sociale obligatorii/ own incomes that are almost entirely represented by social security contributions $T$ - transferuri de la Bugetul de Stat/ transfers from the State Budget	Reflectă totalitatea veniturilor obținute la Bugetul Asigurărilor Sociale de Stat compuse, în special, din totalitatea contribuțiilor de asigurări sociale obligatorii și valoarea transferurilor de la Bugetul de Stat/ Reflects all revenues earned at the State Social Insurance Budget, consisting mainly of social security contributions and the transfers from the State Budget
Valoarea totală a contribuțiilor de asigurări sociale/ Total amount of social security contributions	$C_{totale}$	Reflectă valoarea totală a contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii virate de toate categoriile de persoane fizice și angajatori/ Reflects the total value of social security contributions paid by all categories of individuals and employers
Pondera contribuțiilor persoanelor fizice în valoarea totală a contribuțiilor de asigurări sociale/ The rate of individuals contributions to the total value of social security contributions	$g_{p.f} = \frac{C_{pf}}{C_{totale}} \cdot 100$ Unde/where: $C_{pf}$ - valoarea contribuțiilor persoanelor fizice/ contributions of individuals	Reflectă cota-parte a contribuțiilor persoanelor fizice în valoarea totală a contribuțiilor de asigurări sociale. Contribuțiile persoanelor fizice vor include contribuțiile individuale ale angajaților, contribuțiile individuale virate de persoanele fizice proprietari de terenuri agricole, contribuțiile virate de titularii de patentă de întreprinzător și persoanele fizice ce au încheiat un contract individual/Reflects the share of the contributions of individuals to the total amount of social security contributions. Contributions of individuals will include individual employee contributions, individual contributions paid by individual landowners, contributions paid by business patent holders and individuals who have entered into an individual contract

Pondera contribuțiilor angajatorilor în valoarea totală a contribuțiilor de asigurări sociale/ The rate of employers contributions to the total amount of social security contributions	$g_{angajatori} = \frac{C_{angajatori}}{C_{totale}} \cdot 100$	Exprimă cota-parte a contribuțiilor virate de angajatori în valoarea totală a contribuțiilor de asigurări sociale/ Expresses the share of contributions paid by employers to the total amount of social security contributions
Contribuția medie/ Average social security contribution	$\bar{C} = \frac{C_{totale}}{N_{contribuabili}}$	Reflectă nivelul contribuțiilor ce revin, în medie, unui contribuabil/ Reflects the average level of social contributions to a taxpayer
Cota contribuției în salariu/ Ratio between average social contribution to average salary	$c = \frac{\bar{C}}{\bar{Salariu}}$	Exprimă proporția dintre mărimea medie a contribuției și nivelul mediu al salariului pe economie/ Expresses the proportion between the average contribution and the average wage level in the economy
Rata contribuțiilor totale în PIB/ Total contributions to GDP ratio	$= \frac{C_{totale}}{PIB} \cdot 100$	Reflectă coraportul dintre nivelul contribuțiilor și valoarea PIB/ Reflects the ratio between the level of contributions and the GDP
Valoarea totală a transferurilor de la Bugetul de Stat la Bugetul Asigurărilor Sociale de Stat/ The total value of transfers from the State Budget to the State Social Insurance Budget	$Tr_{(BS)}$	Reflectă mărimea totală a transferurilor de la bugetul de stat/ Reflects the total amount of transfers from the state budget to SSIB
Gradul de finanțare a Bugetului Asigurărilor Sociale de Stat din Bugetul de Stat (BS)/ The degree of financing of the State Social Insurance Budget from the State Budget	$g_{Tr} = \frac{Tr(BS)}{V} \cdot 100$	Exprimă cota-parte a transferurilor de la bugetul de stat în valoarea veniturilor BASS/ Express the share of transfers from the state budget to the amount of SSIB revenue
Valoarea transferurilor de la Bugetul de Stat pentru acoperirea deficitului bugetului asigurărilor sociale de stat/ The amount of transfers from the state budget to cover the deficit of the state social insurance budget	$Tr_{BS}^{def}$	Reflectă mărimea totală a transferurilor de la bugetul de stat/ Reflects the total amount of transfers from the state budget to cover the SSIB deficit

**Indicatori ai cheltuielilor și ai rezultatului BASS/ Expenditures indicators and budget balance indicators**

Denumirea indicatorului/ Indicator	Formula de calcul/ Formula	Comentarii/ Comments
Valoarea totală a plăților (pensiilor, alocațiilor, indemnizațiilor și altor prestații sociale) sau valoarea totală a cheltuielilor/ Total amount of payments (pensions,	$Plati$	Include valoarea totală a pensiilor, indemnizațiilor și prestațiilor sociale alocate beneficiarilor/ Includes the total amount of pensions, allowances and social benefits for the beneficiaries



allowances and other social benefits) or total amount of expenditure		
Dinamica absolută și relativă a cheltuielilor/ Absolute and relative dynamics of expenditures	$\Delta = Plati(1) - Plati(0)$ $I_p = \frac{Plati(1)}{Plati(0)} \cdot 100$	Exprimă modificarea absolută și relativă (creșterea sau scăderea absolută) a cheltuielilor în anul analizat (1), comparativ cu anul considerat bază de comparație (0)/ Expresses the absolute and relative change (absolute increase or decrease) in the year under review (1) compared to the year of comparison (0)
Structura cheltuielilor Bugetului Asigurărilor Sociale de Stat/ Structure of state social insurance budget expenditures	$g_i = \frac{Plati_c}{\sum Plati} \cdot 100$ <p>Unde/ where:  <math>Plati_c</math> – valoarea cheltuielilor pe fiecare capitol de cheltuieli/                      the expenditures per chapter i  <math>\sum Plati = Plati</math> valoarea totală a cheltuielilor/ total expenditures</p>	Exprimă ponderea fiecărui capitol sau subcapitol al cheltuielilor în valoarea totală a cheltuielilor BASS/ Expresses the weight of each chapter or subchapter of expenditures in the total amount of SSIB expenditures
Ponderea cheltuielilor pentru plata pensiilor în valoarea cheltuielilor totale/ Rate of expenditures for the payment of pensions in the total value of expenditures	$g_p = \frac{P}{Plati} \cdot 100$ <p>Unde/ where:  <math>P</math> – valoarea totală a pensiilor plătite/                      the total amount of paid pensions</p>	Exprimă ponderea cheltuielilor sub formă de pensii în valoarea totală a cheltuielilor BASS/ Expresses the weight of pension expenditures in the total amount of SSIB expenditures
Rata cheltuielilor în PIB/ Expenditures to GDP ratio	$= \frac{Plati}{PIB} \cdot 100$	Reflectă coraportul dintre nivelul cheltuielilor efectuate din BASS și valoarea PIB/ Reflects the correlation between the level of expenditure of SSIB and GDP
Deficit (Excedent)/ Budget Deficit (Surplus)	$D(E) = C_{totale} - Plati$	Deficit – valoarea cheltuielilor depășește valoarea veniturilor Surplus – valoarea veniturilor depășește valoarea cheltuielilor/ Deficit – represents the exceeding expenditures over revenues Surplus – represents the exceeding revenues over expenditures

338.465:004.78(478)

## MODELE DE INTEROPERABILITATE ÎN SERVICIILE PUBLICE ELECTRONICE

*Drd. Serghei REVENEALA, ASEM*  
*reveneala.serghei@gmail.com*

*Livrarea serviciilor publice, în modul cel mai eficient, către întreprinderi și cetățeni, creează premise bune pentru creșterea încrederii în guvernare și consolidarea e-Guvernării. Provocarea principală o constituie, investițiile și valorificarea capacității de integrare a sistemelor informatice, care stau în spatele acestor servicii. Această lucrare reprezintă o privire de ansamblu asupra structurii serviciilor publice, în Republica Moldova, prin prisma tehnologiilor informaționale și a gradului de realizare a interoperabilității sistemelor informatice. Sunt analizate câteva modele relevante pentru realizarea schimbului de informații între sistemele informatice din sectorul comerț și prestări servicii.*

**Cuvinte-cheie:** interoperabilitate, servicii publice, ghișeu unic, e-Guvernare.

**JEL: L86.**

### Introducere

Globalizarea și dispariția barierelor informaționale au provocat o tendință mondială de transformare a guvernelor, în spiritul responsabilității și angajamentului direct față de cetățeni. Trăim în era informațională, unde oamenii aleg comoditatea și doresc un răspuns precis și rapid la cererile lor. Astfel, informațiile de ordin public, cu care operează structurile unui stat democrat, trebuie să fie accesibile cetățenilor. Guvernele din întreaga lume se confruntă cu numeroase probleme complexe și sunt, în mod constant, provocate să furnizeze servicii publice în modul cel mai eficient. Republica Moldova nu face excepție de la tendința mondială de raliere a autorităților publice la standardele de bună guvernare. Odată cu ratificarea Acordului de Asociere cu Uniunea Europeană, Republica Moldova s-a angajat plener în procesul de consolidare a democrației și reformei sectorului public. Oferirea serviciilor publice calitative către businessuri și cetățeni creează premise bune pentru creșterea încrederii în guvernare și consolidarea unei guvernări electronice (e-Guvernare).

338.465:004.78(478)

## INTEROPERABILITY PATTERNS IN DIGITAL PUBLIC SERVICES

*PhD cand. Serghei REVENEALA, ASEM*  
*reveneala.serghei@gmail.com*

*Delivering public services in the most efficient way to businesses and citizens creates good prerequisites for increasing confidence in governance and enhancing e-Government. The main challenge is to invest in and capitalize on the capacity to integrate the information systems behind these services. This article presents an overview of the structure of public services in the Republic of Moldova in terms of information technologies and the degree of achievements in the interoperability of information systems. In this work are analysed some relevant models of information exchange between information systems of trade and service sectors.*

**Key words:** interoperability, public services, one stop shop, open data.

**JEL: L86.**

### Introduction

Globalization and the disappearance of informational barriers has caused a global trend to transform governments into a spirit of responsibility and direct commitment to citizens. We live in the Information Age, where people choose convenience and want a precise and quick response to their demands. Thus, public information, with which the structures of a democratic state operate, must be accessible to citizens. Governments around the world are confronted with many complex problems and are constantly challenged to provide public services in the most efficient way. The Republic of Moldova is no exception to the global trend of aligning public authorities to standards of good governance. With the ratification of the Association Agreement with the European Union, the Republic of Moldova is also committed to consolidating democracy and reforming the public sector. Providing quality public services to businesses and citizens creates good prerequisites for increasing confidence in governance and enhancing e-Government.

With the beginning of the Information Age, information technology has become increasingly

Odată cu instalarea erei informației, tehnologia informației a devenit, din ce în ce mai mult, o parte indispensabilă a oricărui guvern. Democratizarea accesului la informație, în fapt crearea posibilității oricărui cetățean de a avea acces la informația de care are nevoie, utilizând tehnologiile moderne, a generat noi forme de realizare a serviciilor și produselor de informare și diseminare a informației [1]. Provocarea principală actuală constă în construirea punților de acces către aceste servicii, prin prisma Tehnologiei Informației și Comunicațiilor (TIC), astfel, ca să le putem solicita în mod nediscriminatoriu și indiferent de locația geografică.

Existența Internetului facilitează, în mod semnificativ, distribuirea resurselor între organizațiile participante, care includ agențiile guvernamentale, instituțiile de învățământ și întreprinderile private, în scopul atingerii obiectivelor strategice ale acestora, iar modul în care ele profită, din plin, de resurse informaționale pe Internet a devenit o provocare primară [2].

#### **Servicii publice**

O caracteristică recunoscută a modelului guvernării electronice este ghișeul unic (termen în engleză: One Stop Shop), un singur punct de acces la serviciile și informațiile oferite de autoritățile publice [3]. Ghișeul unic presupune agregarea serviciilor publice guvernamentale, pentru a reduce timpul de acces și a crește nivelul de satisfacție al cetățenilor. Pe de altă parte, centralizarea serviciilor publice contribuie la creșterea calității serviciilor publice și eficienței organizațiilor prestatoare. În lume, există diferite modele de realizare a Ghișeului unic, de la posibilitatea de acces la toate serviciile publice ale statului, într-o singură locație (clădire), până la portaluri Web moderne, care constituie catalogul serviciilor publice electronice oferite de Stat. Disponibilitatea serviciilor publice electronice tinde să reflecte nivelul democrației prin prisma gradului de dezvoltare al tehnologiilor informaționale într-un stat. Investițiile constante în realizarea și menținerea funcționării serviciilor publice sunt esențiale, dar, poate, mai importantă este capacitatea de integrare a sistemelor informatice, care stau în spatele acestor servicii și au diferite grade de izolare.

Datele din soluțiile informatice sunt, deseori, modelate dintr-o singură perspectivă și, prin urmare, nu pot fi partajate și reutilizate în diferite aplicații și procese. Pentru a putea interacționa, aceste sisteme informatice, trebuie reproiectate sau adaptate, ceea ce implică costuri mari. Re-

an indispensable part of any government. The democratization of the access to information, in fact created the possibility for every citizen to access the information he needs. The use of modern technologies has generated new forms of information and information dissemination services and products [1]. At the moment the main challenge is to build access points to these services through Information and Communication Technology (ICT) that will provide a way of request them in a non-discriminatory manner and independent from geographic location.

The existence of Internet significantly facilitates the distribution of resources among the participating organizations. These organizations include government agencies, educational institutions and private enterprises that in order to achieve their strategic objectives need an easy and transparent way of accessing information resources through Internet and this become a primary challenge [2].

#### **Public services**

A recognized feature of the e-Government model is the One Stop Shop (OSS), a single point of access to services and information offered by public authorities [3]. The OSS involves aggregation of public government services in order to reduce access time and increase citizens' satisfaction. On the other hand, the centralization of public services contributes to the increase of the quality of public services and the efficiency of the organizations that provide them. There are different models for achieving the One Stop Shop worldwide, from the possibility of having access to all state public services in a single location (building) to modern Web portals that constitute the catalogue of public electronic services offered by the State. The availability of electronic public services tends to reflect the level of democracy in terms of the development level of information technologies within a state. Constant investment in building and maintaining public services is essential, but perhaps more important is the ability to integrate the information systems behind these services and have different levels of isolation.

Data of information solutions are often modelled from a single perspective and therefore cannot be shared and reused in different applications and processes. In order to be able to interact with these systems need to be redesigned or adapted, which involves high costs. Information systems redesign and reorganization cannot

proiectarea sistemelor informatice și reorganizarea sistemelor informaționale nu pot începe de la zero. Este nevoie de elaborarea unei strategii, care să ofere un compromis între păstrarea sistemelor locale și permiterea unui schimb mai bun de date [4]. În acest sens, este necesară implementarea unui cadru unic de interoperabilitate, care va conține recomandări teoretice și practice la toate nivelurile de interconectare a sistemelor: legislativ, organizațional, semantic și tehnologic. Interoperabilitatea este capacitatea organizațiilor de a colabora, făcând schimb de informații și cunoștințe, cu ajutorul sistemelor informatice, prin procesele de lucru pe care le susțin [5].

### Cadrul de interoperabilitate

În Europa, au apărut mai multe metodologii pentru asigurarea interoperabilității în dezvoltarea serviciilor de guvernare electronică, atât la nivel național, cât și la nivel european [6]. În momentul actual, Programul European ISA2, Soluții de Interoperabilitate pentru Administrația Publică, Business și Cetățeni, la cea de-a doua versiune a sa, sprijină dezvoltarea de soluții digitale, care să permită administrațiilor publice, întreprinderilor și cetățenilor din Europa să beneficieze de servicii publice interoperabile transfrontaliere și intersectoriale [7]. Una dintre componentele sale cheie este Cadrul European de Interoperabilitate (EIF) (figura 1).

EIF conține un set de recomandări de îmbunătățire a comunicării, relațiilor inter-organizaționale, proceselor de lucru și serviciilor publice în armonie cu cadrul legislativ în vigoare.

start from scratch. It requires to develop a strategy which may provide a compromise between keeping local systems and still allowing for better data interchange [4]. In this case, it is necessary to implement a unique interoperability framework, which will contain theoretical and practical recommendations at all levels of interconnection of the systems: legislative, organizational, semantic and technological. Interoperability is the ability of organizations to collaborate by exchanging information and knowledge through information systems, through the work processes they support [5].

### Interoperability framework

Several methodologies have emerged in Europe to ensure interoperability in the development of e-Government services both at national and at European level [6]. At the moment, the European ISA2 Program, Interoperability Solutions for Public Administration, Business and Citizens, in its second version, supports the development of digital solutions that allow public administrations, businesses and citizens in Europe to benefit from interoperable public services cross-border and cross-sectorial [7]. One of its key components is the European Interoperability Framework (EIF) (figure 1).

The EIF contains a set of recommendations to improve communication, inter-organizational relationships, work processes and public services in harmony with the current legislative framework.



**Figura 1. Cadrul European de Interoperabilitate (EIF) / Figure 1. European Interoperability Framework (EIF)**  
*Sursa: adoptată de autor în baza [5, p.18, 3, p.128] / Source: drawn up by the author based on [5, p.18; 3, p.128]*

Republica Moldova și-a exprimat dorința de aliniere la standardele europene prin adoptarea Programului privind Cadrul de Interoperabilitate [8], care este un document de planificare, la elaborarea căruia au fost luate în considerare cele mai bune practici și recomandări în domeniu. Dezvoltarea serviciilor publice guvernamentale integrate trebuie făcută prin prisma nivelurilor de interoperabilitate din Cadrul de Interoperabilitate Național. Este esențială abordarea de sus în jos a Cadrului de Interoperabilitate, astfel, interoperabilitatea tehnologică și semantică trebuie să fie precedată de optimizarea proceselor de lucru organizaționale și ajustarea legislației conform standardelor de interoperabilitate.

#### **Livrarea serviciilor publice în Republica Moldova**

În Republica Moldova informatizarea proceselor de lucru în Administrațiile Publice Centrale (APC) a demarat fără urmărirea unor recomandări de interoperabilitate, astfel, automatizarea acestor procese a fost realizată în sisteme separate. În urma acestei tendințe, au apărut multe Baze de Date (BD) caracterizate printr-un grad ridicat de redundanță a datelor. Aceasta duce la o vedere fragmentată a conceptului de serviciu public și are impact asupra calității și eficienței serviciilor publice (figura 2). Perspectiva fragmentată reprezintă un obstacol major pentru dezvoltarea serviciilor centrate pe cetățeni și întreprinderi, deoarece sursele de date au fost dezvoltate ca produse independente, fiecare modelând informațiile în mod diferit [5].

Totalitatea serviciilor publice în Republica Moldova se împart în trei categorii:

- **servicii comune** – accesibile, în mare parte, numai autorităților publice, constituie resurse reutilizabile ca RSP (Registrul de Stat al Populației), RSUD (Registrul de Stat al Unităților de Drept) etc.;
- **servicii sectoriale** – accesibile pentru cetățeni, întreprinderi și autorități publice, majoritatea acestor servicii sunt conectate la serviciile comune;
- **servicii de platformă** – instrumente informatice utilitare, consumate de majoritatea serviciilor publice electronice, ca M-Pass (Serviciul de autentificare și control al accesului), M-Pay (Serviciul de efectuare a plăților electronice), M-Log, M-Notify.

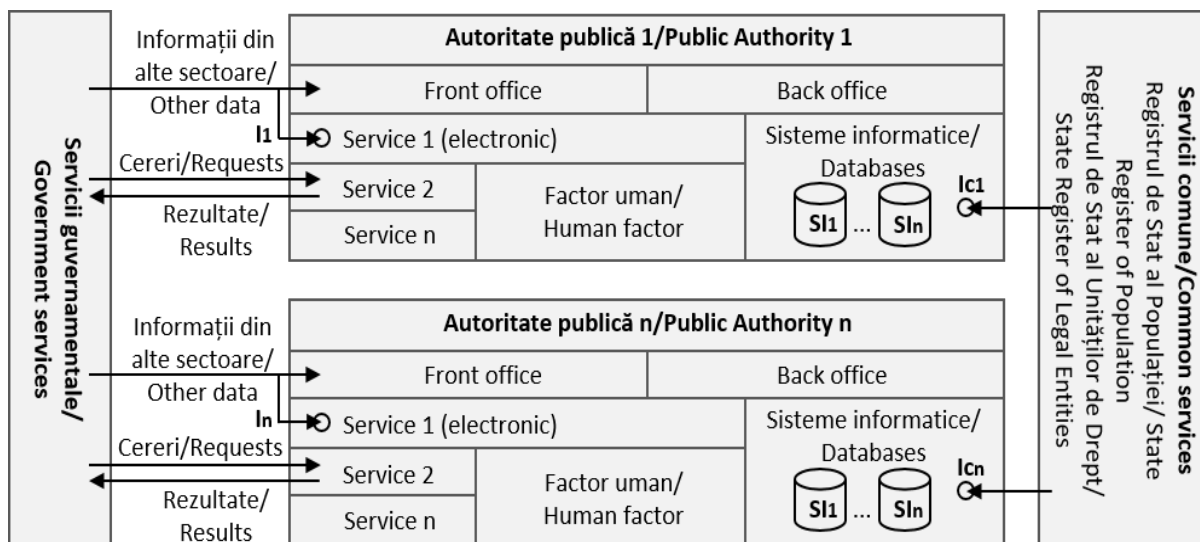
The Republic of Moldova expressed its willingness to align with European standards through the adoption of the Interoperability Framework Program [8], which is a planning document, the development of which has taken into account the best practices and recommendations in the field. The development of integrated governmental public services should be done through the interoperability levels of the National Interoperability Framework. The top-down approach of the Interoperability Framework is essential, so technological and semantic interoperability must be preceded by optimizing organizational work processes and adjusting legislation to interoperability standards.

#### **Delivery of public services in the Republic of Moldova**

In the Republic of Moldova, the informatization of the Central Public Administration (CPA) work processes started without following any interoperability recommendations, so the automation of these processes was carried out in separate systems. As a result of this tendency, many databases with a high degree of redundancy have emerged. This leads to a fragmented view of the concept of public service and has an impact on the quality and efficiency of public services (figure 2). This fragmented view is a major obstacle for the development of citizen and businesses centred services because data sources were developed as independent products, each modelling information differently [5].

All public services in Moldova are divided into three categories:

- **common services** – largely accessible only to public authorities, these are reusable resources such as SRP (State Register of Population), SRLE (State Register of Legal Entities), etc.;
- **sectorial services** – accessible to citizens, businesses and public authorities, most of these services are linked to common services;
- **platform services** – tools used by the majority of electronic public services like M-Pass (governmental authentication and access control service for electronic services), M-Pay (service through which you can pay off public services with any payment instrument of your choice, such as credit card, internet banking or cash), M-Log, M-Notify.



**Figura 2. Arhitectura serviciilor publice în Republica Moldova / Figure 2. Public Service Architecture in the Republic of Moldova**  
*Sursa: elaborată de autor/ Source: drawn up by the author*

Conform Portalului Serviciilor Publice din Republica Moldova, la moment, sunt disponibile 622 de servicii publice, dintre care 118 e-Servicii. Majoritatea serviciilor publice electronice sunt conectate la serviciile comune prin interfețe separate. La rândul lor, serviciile comune împreună cu cele sectoriale, consumă servicii de platformă pentru gestiunea accesului securizat la date, realizarea plăților electronice, jurnalizarea evenimentelor etc. Nu în ultimul rând, multe servicii publice sectoriale consumă alte servicii publice sectoriale pentru a accesa informații relevante proceselor de lucru. Una din abordările actuale, în acest domeniu, la nivel macro, o constituie integrarea serviciilor distribuite pe platforme eterogene, în scopul realizării unui mediu comun de comunicare și schimb informațional [9].

Există trei arhitecturi de bază privind interoperabilitatea sistemelor informatice:

- **punct-la-punct** – presupune că fiecare sistem este conectat cu celelalte sisteme. Avantajul acestui model este siguranța păstrării legăturii între sisteme, ca rezultat al conexiunilor dedicate. Dezavantajul constă în creșterea exponențială a numărului necesar de conexiuni, odată ce numărul de sisteme crește;
- **magistrală** – presupune existența unui punct comun de conexiune între toate sistemele. Avantajul acestui model îl cons-

According to the Public Services Portal of Moldova, 622 public services are currently available, of which 118 are e-Services. Most public electronic services are connected to shared services through separate interfaces. In turn, joint services with sectorial services consume platform services for managing secure data access, making electronic payments, event logging, etc. Last but not least, many public sector services consume other sectorial public services to access relevant workflow information. One of the current approaches in this area at macro level is the integration of distributed services on heterogeneous platforms in order to achieve a common communication and information exchange environment [9].

There are 3 basic architectures for interoperability of information systems:

- **point-to-point** – means that each system is connected to other systems. The advantage of this model is the security of keeping the connection between systems as a result of dedicated connections. The disadvantage is the exponential increase in the number of connections needed once the number of systems increases;
- **line** – means that there is a common point of connection between all systems. The advantage of this model is the need for a single connection between the system and

tituie necesitatea realizării unei singure conexiuni între sistem și magistrală pentru a face schimb de informații cu celelalte sisteme. Dezavantajul major al acestei arhitecturi rezidă în vulnerabilitatea magistralei, deoarece este punctul critic de legătură între sisteme;

- **hibridă** – presupune o combinație între arhitectura punct-la-punct și magistrală. Astfel, majoritatea conexiunilor cu alte sisteme se face prin magistrală, iar legăturile critice sunt asigurate prin conexiuni directe între sisteme.

În figura 3, este ilustrat parțial un model de tip *punct-la-punct* de interconectare a serviciilor publice electronice, în care serviciile implementează interfețe multiple de comunicare între ele.

La implementarea serviciilor, participă un număr tot mai mare de organizații care colaborează. Există probleme comune cu privire la dezvoltarea și furnizarea de servicii și, în acest context, este rezonabil ca părțile implicate să adopte abordări și să identifice soluții aplicabile comune [10].

the main connection to exchange information with other systems. The major disadvantage of this architecture is the vulnerability of the main connection because it is the critical point of connection between systems;

- **hybrid** – involves a combination of point-to-point and bus architecture. Thus, most connections with other systems are via bus, and critical connections are provided through direct connections between systems.

Figure 3 partially illustrates a point-to-point interconnection model for electronic public services, in which services implement multiple interfaces for communication between them.

When implementing services, a growing number of collaborating organizations are participating. There are common problems with the development and provision of services, and it is reasonable in this context for stakeholders to adopt approaches and identify common applicable solutions [10].

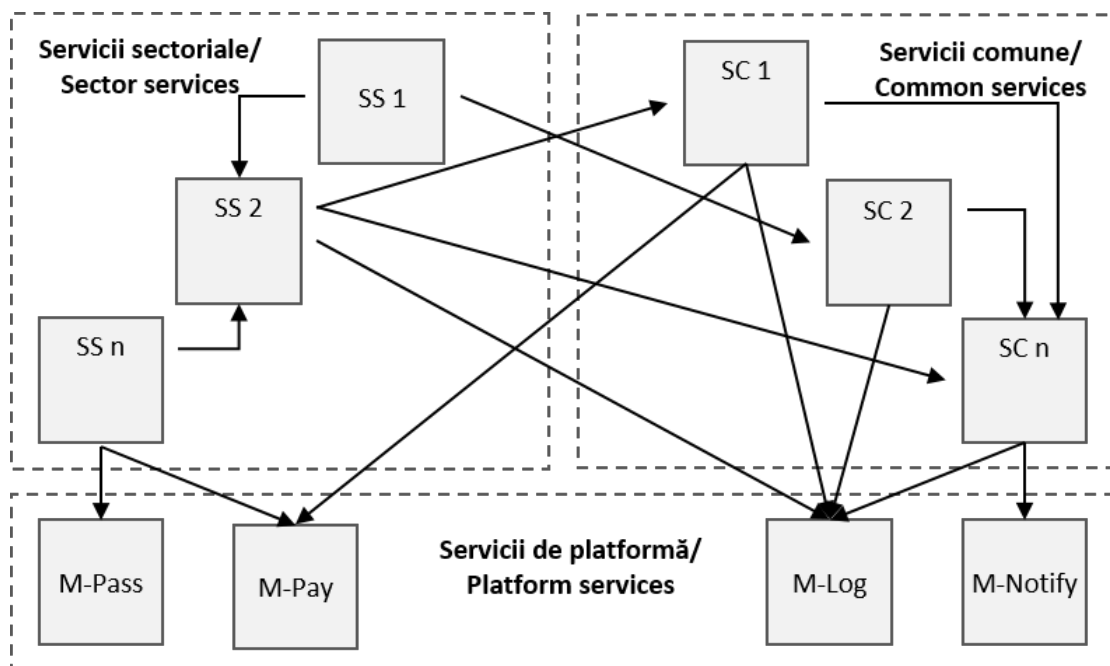


Figura 3. Modelul punct-la-punct de interconectare a serviciilor publice /

Figure 3. Point-to-point interconnection model of public services

Sursa: elaborată de autor / Source: drawn up by the author

**Model de interoperabilitate în sectorul public comerț și servicii**

Alegerea unui model adecvat de interconectare între sistemele informatice depinde de

**Interoperability model in public trade and services sector**

The choice of a suitable interconnection model between information systems depends on

mai mulți factori, precum: cererea de date, specificul activităților informatizate, infrastructura tehnologică, recomandările cadrului de interoperabilitate etc. În continuare, este analizat un model de interoperabilitate între două sisteme informatice (*e-Autorizație* și *e-Pretura*) implementate în cadrul Direcției Generale Comerț, Alimentație Publică și Prestări Servicii a Primăriei Municipiului Chișinău (DGCAPPS a PMC).

*e-Autorizația* reprezintă o soluție pentru automatizarea procesului de recepționare și procesare a cererilor de eliberare a autorizațiilor de funcționare. Scopul implementării sistemului îl reprezintă reducerea birocrăției și timpului necesar procesului de întocmire și procesare a documentelor. Sistemul contribuie la asistarea procesului decizional și asigurarea unei transparențe și certitudini asupra procedurilor de procesare a documentelor și pregătire a deciziei de autorizare.

*e-Pretura* este o soluție informatică implementată la nivelul Sectoarelor administrative ale mun. Chișinău (Preturi) și are ca scop gestiunea proceselor de recepționare, procesare a cererilor de obținere a autorizației temporare de activitate în comerț.

*e-Autorizația* și *e-Pretura* sunt sisteme informatice din categoria Guvern către Guvern (G2G), Guvern către Business (G2B) și Guvern către Cetățeni (G2C) implementate pentru asistarea proceselor de lucru, care stau la baza unor servicii publice sectoriale și au ca scop:

- **dezvoltarea** capacității instituționale a organizațiilor implicate în procesul de eliberare a autorizațiilor în comerț;
- **realizarea** drepturilor mediului de afaceri și ale cetățenilor privind accesul la informația cu caracter public și prestarea unor servicii publice transparente și eficiente;
- **sporirea** eficienței interacțiunii actorilor implicați în procesul de eliberare a autorizațiilor de activitate în comerț.

Între aceste două sisteme informatice, există o cerere mare de informații și seturi de date reutilizabile, precum: datele despre beneficiarii autorizațiilor, datele despre obiectele de comerț, rapoartele statistice ș.a. Astfel, este argumentată ideea implementării interfețelor de comunicare între ele și cu alte sisteme informatice pentru optimizarea interacțiunii autorităților publice locale și centrale implicate în procesul de autorizare.

Având ca scop conexiunea reciprocă între aceste sisteme, vom analiza câteva modele-suport

several factors such as: data demand, specifics of computerized activities, technology infrastructure, interoperability framework recommendations, etc. An interoperability model between two computer systems (*e-Authorization* and *e-Pretura*) implemented within the General Directorate of Commerce, Public Food and Services of Chisinau City Hall (DGCAPPS of PMC) is analysed below.

*e-Authorization* is a solution for automating the process of receiving and processing requests for issuing licenses in trade. The purpose of implementing the system is to reduce bureaucracy and the time it takes to create and process documents. The system contributes to assisting the decision-making process and ensuring transparency and certainty over the procedures for document processing and preparation of the authorization decision.

*e-Pretura* is an informatics solution implemented at the level of the Administrative Sections of Chisinau (called Pretura in Romanian) and aims to manage the processes of reception and processing of the applications for temporary authorization of activity in commerce.

*e-Authorization* and *e-Pretura* are computer systems for Government to Government (G2G), Government to Business (G2B) and Government to Citizens (G2C) implemented to assist work processes that form the basis of public sector services and aim to:

- **develop** the institutional capacity of organizations involved in the process of issuing licenses in trade;
- **ensure** the realization of the rights of the business environment and citizens regarding the access to public information and the provision of transparent and efficient public services;
- **enhance** the effectiveness of the interaction of the actors involved in the issuance of authorizations of activity in commerce.

Between these two systems there is a high demand for data and reusable data sets such as: beneficiary's data, trade objects data, statistical reports, and more. Thus, it is a reasonable idea of implementing communication interfaces with each other and other information systems to optimize the interaction of local and central public authorities involved in the authorization process.

Having as a final goal the mutual connection between these systems, we will look at several support models for achieving interopera-



pentru realizarea interoperabilității. Un „model” este un mod oficial de documentare a unei soluții generale, reutilizabile pentru o problemă frecvent întâlnită într-un anumit context – schimbul de informații între sisteme. Vom examina trei modele relevante pentru realizarea schimbului de informații în raport cu sistemele *e-Autorizație* și *e-Pretura*:

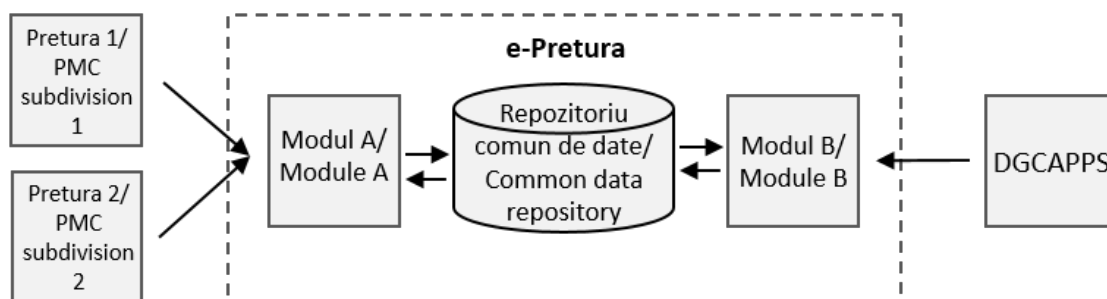
- **partajarea aplicației** – reprezintă cea mai simplă cale de realizare a interoperabilității prin oferirea accesului mai multor grupuri sau organizații la aceeași aplicație;
- **schimbul de documente** – constituie schimbul de documente structurate ca DOCX (MS Word File Format), PDF Portable Document Format, XML (Extensible Markup Language) etc., între sisteme. Este o abordare mai flexibilă ce permite stabilirea unui format comun a înregistrărilor;
- **partajarea datelor** – este o abordare mai complexă, asemănătoare schimbului de documente, care necesită definirea strictă a rolurilor în raport cu gestiunea datelor.

La nivel operațional, sistemul informatic *e-Pretura* este utilizat de 5 subdiviziuni teritorial-administrative ale mun. Chișinău numite Preturi. Aceste subdiviziuni se caracterizează prin îndeplinirea de sarcini similare distribuite teritorial. Astfel, există un set comun de cerințe funcționale și este oportună realizarea lor după modelul „partajarea aplicației” în sistemul informatic *e-Pretura* (figura 4).

bility. A “model” is an official way of documenting a general solution, reusable for a problem, commonly encountered in a given context – the exchange of information between systems. We will examine three models relevant to the exchange of information with *e-Authorization* and *e-Pretura*:

- **application sharing** – is the easiest way to achieve interoperability by giving multiple groups or organizations access to the same application;
- **document exchange** – is the exchange of structured documents such as DOCX (MS Word File Format), PDF Portable Document Format, XML (Extensible Markup Language), etc. between systems. It is a more flexible approach that allows establishing a common format records;
- **data sharing** – is a more complex, document-sharing approach that requires strict definition of roles in relation to data management.

At the operational level the *e-Pretura* computer system is used by 5 territorial administrative subdivisions of Chisinau municipality called Preturi. These subdivisions are characterized by performing similar tasks territorially distributed. Thus, there is a common set of functional requirements and it is appropriate to make them according to the “*application sharing*” model in the *e-Pretura* computer system (figure 4).



**Figura 4. Modelul „aplicație partajată”/ Figure 4. Application sharing model**

*Sursa: elaborată de autor/ Source: drawn up by the author*

În acest mod, este rezolvată problema de interoperabilitate tehnică, fiindcă, pentru conlucrarea în comun a Preturilor, informațiile nu trebuie partajate în afara aplicației, în care sunt înregistrate. Păstrarea datelor în aceeași aplicație înseamnă reducerea considerabilă a problemei

In this way, the problem of technical interoperability is solved because, for joint cooperation of Administrations of sectors, information should not be shared outside the application where they are recorded. Keeping data in the same application means the considerable

interoperabilității semantice, fiindcă datele nu trebuie să fie mapate la diferite modele de date.

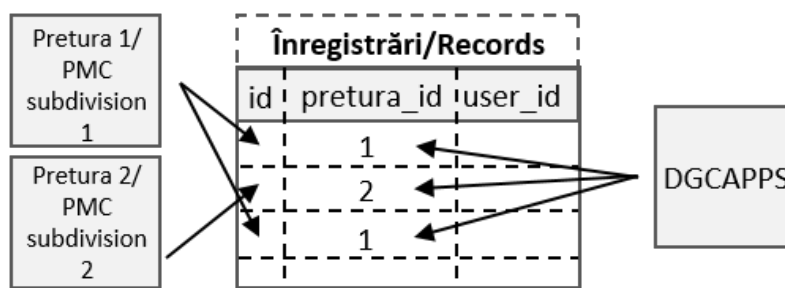
Abordarea acestui model necesită clarificarea următoarelor aspecte:

- este oportun de implementat în cazul unor organizații cu procese de lucru similare și care au necesitatea de a partaja rapid informațiile între ele;
- deoarece este accesat un repository comun de date, trebuie delimitate strict configurațiile și drepturile utilizatorilor la crearea și modificarea înregistrărilor (figura 5);
- este un model destul de rigid, util pentru un set restrâns de cerințe funcționale. Dezvoltarea ulterioară a sistemului sau conectarea unor organizații suplimentare poate fi anevoioasă.

reduction of the semantic interoperability problem, as data doesn't need to be mapped to different data models.

Tackling this model requires clarifying the following:

- it is appropriate to be implemented for organizations with similar work processes, which need to share information quickly between them;
- as a shared repository of data is accessed, configurations and user rights must be strictly delimited for creating and modifying records (figure 5);
- it is a rather rigid model, useful for a small set of functional requirements. Further development of the system or connection of additional organizations may be difficult.



**Figura 5. Partajarea înregistrărilor între subdiviziuni /**  
**Figure 5. Sharing records between subdivisions**

*Sursa: elaborată de autor/ Source: drawn up by the author*

În modelul „partajarea aplicației”, pot opera actori cu drepturi exclusive de acces la toate înregistrările. În acest caz, este DGCAPPS a PMC, care are permisiuni de acces la toate înregistrările din *e-Pretura*. Acest model se potrivește arhitecturii „punct-la-punct” de interoperabilitate, în care organizațiile fac schimb de informații direct, prin același sistem informatic.

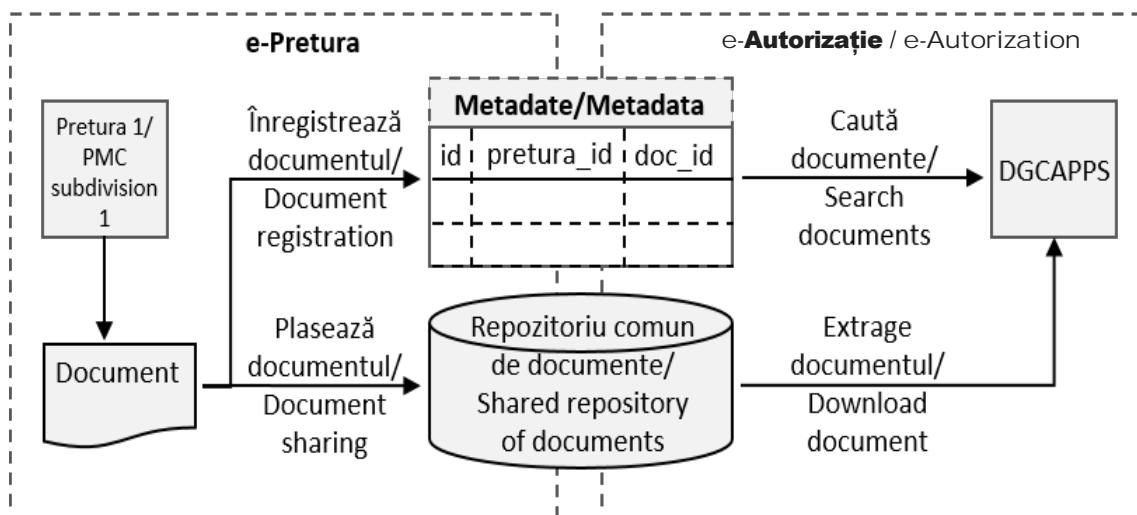
Schimbul de documente structurate, din punct de vedere tehnic, este mai complex, dar, în același timp, este o soluție mai flexibilă decât „partajarea aplicației”. Document pre-formatat este orice înregistrare care are o structură de date și poate exista în afara BD. Nu este obligatoriu ca structura acestui document să fie înțeleasă în afara sistemelor informatice relevante, dar este recomandat ca aceste documente să fie însoțite de un set de metadate. În baza acestor metadate, sistemele care fac schimb de documente, înțeleg proveniența și tipul documentelor, astfel, le clasifică eficient (figura 6).

In the “application sharing” model, can operate actors with exclusive rights to access all records. In this case, it is the DGCAPPS of the PMC, which has permissions to access all the *e-Pretura* records. This model fits into the “point-to-point” interoperability architecture where organizations exchange information directly through the same computer system.

Structured documents exchange, technically, is more complex, but at the same time this is a more flexible solution than “application sharing”. Pre-formatted document represents any record that has a data structure and can exist outside the DB. It is not mandatory for the structure of this document to be understood outside the relevant information systems, but it is recommended that these documents are accompanied by a set of metadata. Based on these metadata, systems that exchange documents, understand the origin and type of documents, thus, classify them in an efficient manner (figure 6).

Acest model de interoperabilitate necesită un grad mai ridicat de interoperabilitate semantică. Pentru aceasta, pot fi folosite structuri standardizate de documente, cum sunt fișierele XLM, XLSX (MS Excel File Format) sau alte structuri specifice domeniului de implementare.

This interoperability model requires a higher degree of semantic interoperability. For this, standardized document structures such as XLM, XLSX (MS Excel File Format) or other implementation can be used specific structures.



**Figura 6. Modelul „schimb de documente structurate” /**

**Figure 6. “Structured document exchange” model**

*Sursa: elaborată de autor/ Source: drawn up by the author*

În acest model, interoperabilitatea tehnică este realizată prin partajarea unui repozițoriu comun de documente pentru toate sistemele relevante. Trebuie luate în calcul drepturile de acces ale sistemelor interoperabile la documente, care sunt garantate prin înregistrarea unui set de metadata atașat la documentul partajat. Astfel, fiecare organizație explorează numai setul de documente aflat în adresa ei. Modelul „schimb de documente” poate fi utilizat atât într-o arhitectură de interoperabilitate „punct-la-punct”, cât și „magistrală”, în cazul conectării mai multor sisteme la același repozițoriu.

In this model, technical interoperability is achieved by sharing a common repository of documents for all relevant systems. Should be taken into account the interoperable access rights to documents, which are guaranteed by the registration of a set of metadata attached to the shared document. Thus, each organization explores only the set of documents that have access to. The “document exchange” model can be used both in a “point-to-point” interoperability architecture and in the “bus” architecture when connecting multiple systems to the same repository.

La implementarea unei asemenea arhitecturi, trebuie luate în calcul următoarele:

When implementing such architecture, must be taken into account the following:

- este un model robust de interoperabilitate între sisteme informatice de diferită complexitate;
- lucrările de dezvoltare ale unui sistem nu influențează activitatea normală a celorlalte sisteme conectate la repozițoriu;
- repozițoriul comun și structura de metadata este un sistem semi-independent, care necesită mentenanță și prezintă un punct de vulnerabilitate, deoarece este unicul mediu de comunicare;

- it is a robust interoperability model between computer systems of different complexity;
- the development work on a system does not affect the usual activity of other systems connected to the repository;
- common repository and metadata structure has a semi-independent system that requires maintenance and has vulnerability because it is the only communication environment;

- este complicat de scalat, conectarea la repositoryul de documente poate fi complicată și specifică, este necesară dezvoltarea unei interfețe dedicate. Sistemul de metadata poate conține informații sensibile.

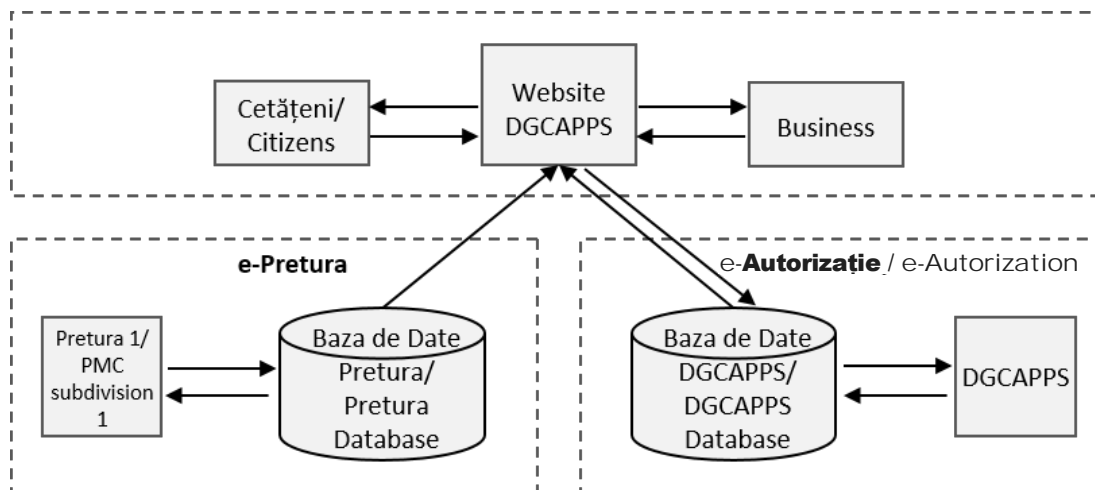
Modelul „partajarea datelor” este asemănător cu „schimbul de documente”. Partajarea datelor, din punctul de vedere al interoperabilității tehnice și semantice, este mai complex. Pentru realizarea partajării datelor, sistemele informatice interoperabile trebuie să poseze cunoștințe despre destinația și natura datelor partajate. În acest context, este necesar un catalog semantic, în care sunt definite toate activele semantice necesare pentru înțelegerea comună a datelor de toate sistemele informatice conectate.

Complexitatea interoperabilității semantice poate fi redusă prin dezvoltarea unui portal configurat cu interfețe specifice pentru realizarea conexiunii cu diverse sisteme informatice. În acest caz, portalul poate fi considerat un sistem independent, care are rolul de colectare a datelor din diferite sisteme și prezentarea lor. Portalul, în acest exemplu (figura 7), are rolul de magistrală și este o rezolvare particulară a problemei de interoperabilitate considerată oportună pentru agregarea datelor din sistemele *e-Prețura* și *e-Autorizație*.

- it is complicated to scale. Connecting to the repository of documents can be complicated and specific and it is necessary to develop a dedicated interface. The metadata system may contain sensitive information.

The “data sharing” model is similar to “document exchange”. Data sharing in terms of technical and semantic interoperability is more complex. To achieve data sharing, interoperable computer systems must have knowledge of the destination and nature of the shared data. In this context, is required a semantic catalogue, in which are defined all the semantic assets necessary for common understanding of the data of all connected computer systems.

The complexity of semantic interoperability can be reduced by developing a portal configured with specific interfaces to connect with various computer systems. In this case, the portal can be considered an independent system, which has the role of collecting data from different systems and presenting them. The portal, in this example (figure 7), includes main connection and is a particular solution to the interoperability issue considered appropriate for aggregating *e-Prețura* and *e-Autorizație* data.



**Figura 7. Portal cu rol de agregare și diseminare a datelor /**

**Figure 7. Portal for aggregation and dissemination of data**

*Sursa: elaborată de autor/ Source: drawn up by the author*

Prin intermediul paginii Web oficiale a DGCAPPS a PMC, sunt publicate datele cu caracter public conținute în Registrul autorizațiilor de activitate în comerț. Cetățenii și întreprinderile sunt în drept să cunoască procesele admi-

On the official Web site of the DGCAPPS of the PMC are published public data contained in the Trade Licensing Register. Citizens and businesses have the right to know the administrative processes. They should be able to follow the

nistrative. Aceștia ar trebui să poată urmări procedurile administrative și să aibă o perspectivă asupra rațiunii, care stă la baza deciziilor, care i-ar putea afecta [11]. La acest capitol, portalul DGCAPPS asigură dreptul de acces la informații prin verificarea statutului în care se află examinarea cererii de eliberare a autorizației de activitate în comerț.

La implementarea unei asemenea arhitecturi trebuie luate în calcul următoarele:

- prin intermediul portalurilor informațiile sunt prezentate, într-o manieră consistentă, indiferent de sistemul informatic local în care sunt deținute;
- odată ce informațiile sunt făcute publice, ele pot fi accesate de cetățeni sau alte servicii publice electronice;
- informațiile făcute publice trebuie să fie depersonalizate, conform legislației în vigoare, pentru a exclude situații de folosire a lor în scopuri ilegale.

#### **Aspecte de interoperabilitate tehnică**

Interoperabilitatea tehnică se referă la aspectele tehnologice ale conectării între sistemele informatice. Acestea includ aspecte, precum specificațiile interfeței, serviciile de interconectare, serviciile de integrare a datelor, prezentarea și schimbul de date etc.

Diversitatea platformelor de operare, tehnologiilor și limbajelor de programare, în care sunt implementate sistemele informatice, creează o mulțime de dificultăți la integrarea acestora. Alegerea instrumentelor potrivite de interoperabilitate tehnică depinde, în mare parte, de tipul arhitecturii privind interoperabilitatea sistemelor informatice (punct-la-punct, magistrală, hibridă) și modelul de realizare a schimbului de informații (partajarea aplicației, schimbul de documente, partajarea datelor).

Cea mai remarcabilă tehnologie, abordată atât pe plan mondial, cât și local, este Service Oriented Architecture (SOA). SOA este o arhitectură software flexibilă și standardizată, care presupune distribuția funcționalității aplicației în unități mici și distincte, numite Servicii, repartizate într-o rețea pentru a fi reutilizate. Această abordare contribuie la o mai bună inter-operare între diverse aplicații și platforme, facilitând schimbul de date și constituind un mediu informațional comun.

După cum Web-ul este orientat pe interacțiunea dintre program-utilizator, Serviciile

administrative procedurile și să aibă o înțelegere clară a logicii din spatele deciziilor care ar putea afecta acestea [11]. În acest capitol, portalul DGCAPPS oferă dreptul de acces la informații prin verificarea statutului aplicației pentru emiterea autorizației de activitate în comerț.

Când se implementează o astfel de arhitectură, trebuie ținute în calcul următoarele:

- prin intermediul portalurilor informațiile sunt prezentate într-o manieră consistentă și nu depind de sistemul informatic local în care sunt deținute;
- odată ce informațiile sunt făcute publice, ele pot fi accesate de cetățeni sau alte servicii publice electronice;
- în conformanță cu legea în vigoare, informațiile făcute publice trebuie să fie depersonalizate, pentru a exclude situații de folosire a lor în scopuri ilegale.

#### **Aspecte tehnice de interoperabilitate**

Aspectele tehnice de interoperabilitate se referă la aspectele tehnologice ale conectării între sistemele informatice. Acestea includ aspecte, precum specificațiile interfeței, serviciile de interconectare, serviciile de integrare a datelor, prezentarea și schimbul de date etc.

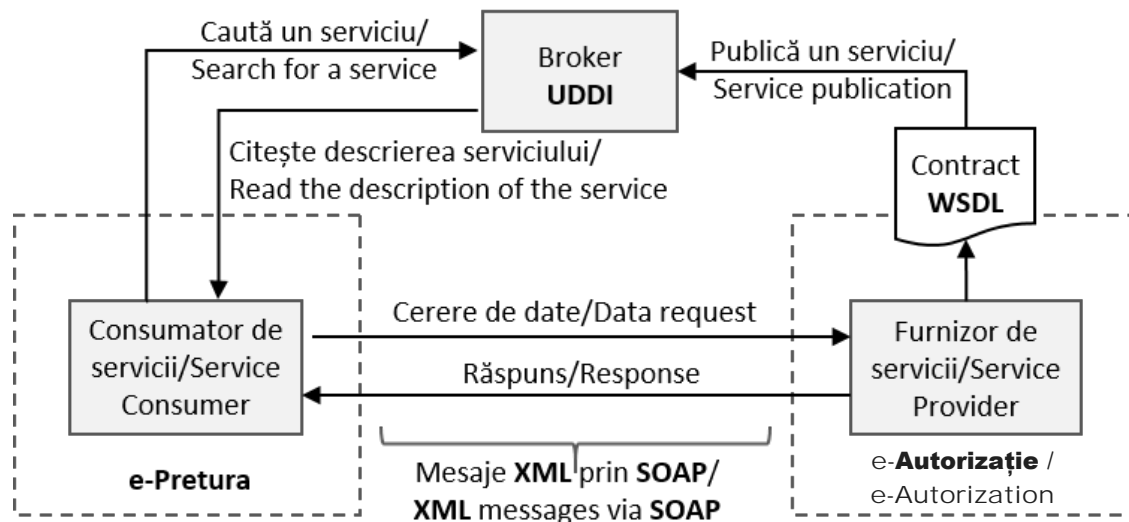
Diversitatea platformelor de operare, tehnologiilor și limbajelor de programare, în care sunt implementate sistemele informatice, creează o mulțime de dificultăți la integrarea acestora. Alegerea instrumentelor potrivite de interoperabilitate tehnică depinde, în mare parte, de tipul arhitecturii privind interoperabilitatea sistemelor informatice (punct-la-punct, magistrală, hibridă) și modelul de realizare a schimbului de informații (partajarea aplicației, schimbul de documente, partajarea datelor).

Cea mai remarcabilă tehnologie, abordată atât pe plan mondial, cât și local, este Service Oriented Architecture (SOA). SOA este o arhitectură software flexibilă și standardizată, care presupune distribuția funcționalității aplicației în unități mici și distincte, numite Servicii, repartizate într-o rețea pentru a fi reutilizate. Această abordare contribuie la o mai bună inter-operare între diverse aplicații și platforme, facilitând schimbul de date și constituind un mediu informațional comun.

După cum Web-ul este orientat pe interacțiunea dintre program-utilizator, Serviciile

Web realizează comunicarea program-program. Serviciile Web sunt realizate pe baza următoarelor standarde existente și emergente: HTTP (Hypertext Transfer Protocol), XML, SOAP (Simple Object Access Protocol), WSDL (Web Services Description Language) și UDDI (Universal Description, Discovery and Integration) [12]. Aceste standarde oferă noi oportunități de realizare a legăturilor online între entități din cele mai diferite domenii de activitate (figura 8).

Protocol), Web Services Description Language (WSDL), and UDDI (Universal Description, Discovery and Integration) [12]. These standards provide new opportunities for creating online links between entities in the various fields of activity (figure 8).



**Figura 8. Arhitectura unui serviciu Web prin SOAP /**  
**Figure 8. SOAP Web services architecture**

*Sursa: elaborată de autor în baza WSCA 1.0 / Source: drawn up by the author based on WSCA 1.0*

Arhitectura orientată pe servicii oferă un model unic de dezvoltare a interfețelor, astfel, încât integrarea cu sistemele informatice din interiorul sau din afara entităților se poate face după o abordare comună, creându-se o infrastructură informațională integrată.

**Concluzii**

Pentru eficientizarea prestării serviciilor publice și dezvoltarea ghișeului unic de acces la aceste servicii, provocarea principală o constituie capacitatea de integrare a sistemelor informatice care stau la baza acestor servicii și au diferite grade de izolare.

Este nevoie de un dialog comun între organizațiile prestatoare de servicii publice pentru a optimiza procesele de lucru cu scop de eficientizare a schimbului de date și aliniere la recomandările Cadrelui de Interoperabilitate.

Optimizarea proceselor de lucru trebuie realizată prin prisma tehnologiilor informaționale moderne, pentru că, într-un final, aceasta va

Service oriented architecture offers a unique model of interfaces development, so integration with information systems inside or outside entities can be done by a common approach, creating an integrated information infrastructure.

**Conclusions**

For improving public services delivery and development of a unique entry point to services, the main challenge is the ability to integrate the information systems that underlie these services and have different degrees of isolation.

A common dialogue between public service organizations is needed to find solutions for optimization of workflows to streamline data sharing and align with the recommendations of the Interoperability Framework.

The optimization of the working processes has to be done through modern information technologies, because, finally, it will facilitate a healthy integration of the public service support systems.

facilita o integrare sănătoasă a sistemelor informatice – suport pentru servicii publice.

Pentru asigurarea veridicității și consistenței informațiilor publice este oportună realizarea unui singur punct de acces la aceste informații, prin agregarea datelor din diferite sisteme informatice locale și prezentarea lor într-un mod cât mai ergonomic.

În condițiile dezvoltării cu pași rapizi a tehnologiilor informaționale, apar oportunități noi de eficientizare a modelelor de integrare a sistemelor informatice și creștere a gradului de interoperabilitate.

In order to ensure the veracity and consistency of public information, it is appropriate to create a unique entry point of access to this information by aggregating data from different local computer systems and presenting them as ergonomically as possible.

Under the conditions of fast-track development of information technologies, new opportunities are emerging to streamline the integration of information systems and to increase the level of interoperability.

#### Bibliografie/Bibliography:

1. BANCIU, Doina. *Servicii de informare pentru cetățeni în societatea informațională. Societatea Informațională – Societatea Cunoașterii*. București, Academia Română, 2001, p.157-165.
2. REVENEALA, Serghei, *Analiza și realizarea tehnologiilor informaționale bazate pe arhitectura orientată pe servicii (SOA), Simpozionul Internațional al Tinerilor Cercetători* (Ediția a XI-a) secțiunea „Suportul informatic și metode cantitative în economie”, Editura ASEM, 2013.
3. KOHLBORN, T., FIELT, E., & BOENTGEN, M. (2013). One-stop government portals: Transformation or navigation? *International Journal of Electronic Government Research (IJEGR)*, 9(3), 74–95. doi:10.4018/IJEGR.
4. KUBICEK, Herbert, CIMANDER, Ralf. Three dimensions of organizational interoperability. *European Journal of ePractice*, 6, pp. 1-12 (2009).
5. BUYLE, R., De VOCHT, L., Van COMPERNOLLE, M., De PAEPE, D., VERBORGH, R., VANLISHOUT, Z., De VIDTS, B., MECHANT, P., and MANNENS, E. (2016). OSLO: *Open Standards for Linked Organizations. Proceedings of the International Conference on Electronic Governance and Open Society: Challenges in Eurasia* 126–134. 10.1145/3014087.3014096.
6. GUIJARRO, Luis. 2009. *Semantic interoperability in e-Government initiatives*. *Computer Standards & Interfaces*. 31,1, 174–180.
7. About Interoperability solutions for public administrations, businesses and citizens, [https://ec.europa.eu/isa2/isa2\\_en](https://ec.europa.eu/isa2/isa2_en), (accesat la 16.03.18).
8. Hotărârea nr. 656 din 05.09.2012 cu privire la aprobarea Programului privind Cadrul de Interoperabilitate, <http://lex.justice.md/md/344700>, (accesat la 18.03.18).
9. GUNZER, Hartwig, ENGINEER, Sales, *Introduction to Web Services*, Borland, March 2002, <http://edn.embarcadero.com/article/images/28818/webservices.pdf>, (accesat la 21.03.18).
10. GRECU, Mihai, COSTAȘ, Ilie, *Managementul informațional în sistemele de e-Guvernare: modele de date și instrumente de reutilizare*, Academia de Studii Economice a Moldovei, *Conferința științifică internațională consacrată celei de-a 25-a aniversări a ASEM*, p. 10-16 (2016).
11. European Commission, ISA: European Interoperability Framework (EIF) for European public services. p. 11 (2017).
12. World Wide Web Consortium, <http://www.w3.org>, (accesat la 21.03.18).

Bun de tipar 27.06.2018  
Coli de tipar 19,8. Coli editoriale 20,5.  
Comanda nr.20. Tirajul 100 ex.

Tipografia Centrului Editorial-Poligrafic al ASEM  
Chişinău – 2005, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni 59  
tel. 402-910, 402-936, 402-886