

ECONOMICA

Nr. 3 (109) / 2019

revistă științifico-didactică

**“Dacă rezolvăm un conflict în mod constructiv,
îi îndreptăm energia înspre creativitate și dezvoltare”.**

Kenneth Kaye





ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

ECONOMICA

Revistă științifico-didactică

An. XXVII, nr.3 (109), septembrie 2019

© Serviciul Editorial-Poligrafic al ASE M

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 din Moldova
Prof. univ. dr., acad. Anatolii MAZARAKI, Universitatea Națională de Comerț și Economie din Kiev, Ucraina
Prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. univ. dr. hab. Vasile BUCUR, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. univ. dr. hab. Eugenia FEURAȘ, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU, Academia de Studii Economice din Moldova
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. Ioan-Franc VALERIU, Academia Română, Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”
Prof. univ. dr. Gheorghe ZAMAN, m.c. al Academiei Române, Institutul de Economie Națională, România
Prof. univ. dr. Alban RICHARD, Universitatea „Pierre Mendès France de Grenoble”, Franța
Prof. univ. dr. Oleg STRATULAT, Academia de Studii Economice din Moldova
Prof. univ. dr. Piotr BULA, Universitatea de Economie din Cracovia, Polonia
Prof. univ. dr. Nadejda BOTNARI, Academia de Studii Economice din Moldova
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 din Moldova
Conf. univ. dr. Olga PUGACIOVA, Universitatea de Stat „Francysk Skoryna” din Gomel, Belarus
Conf. cercet. dr. Corneliu GUȚU, Academia de Studii Economice din Moldova

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

**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-2019



ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

ECONOMICA

Scientific and didactic journal

Year XXVII, No.3 (109), September 2019

© Editorial-Polygraphic Service of ASEM

EDITORIAL BOARD:

Professor Dr. Hab. Acad. Gheorghe MISCOI, Academy of Science of Moldova
Professor Dr. Hab. c.m. of ASM Dumitru MOLDOVAN, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor DSC Acad. Anatolii MAZARAKI, Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine
Professor Dr. Hab. Ion BOLUN, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor Dr. Hab. Vasile BUCUR, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor Dr. Hab. Eugenia FEURAS, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor Dr. Hab. Rodica HINCU, Academy of Economic Studies of Moldova
Professor DSC Serghii 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, Romania
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, Svishrov, Bulgaria
Assoc. Professor PhD Oxana SAVCIUC, Academy of Economic Studies of Moldova
Assoc. Professor PhD Olga PUGACIOVA, "Francisk Scorina" Gomel State University, 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 house of ASEM, Chisinau-2019

SUMAR

BUSINESS ȘI ADMINISTRARE

- Oportunități de internaționalizare a întreprinderii turistice în contextul cooperării internaționale** 7
Conf. univ. dr. hab. Nicolae Platon, ASEM
Director al Centrului de Informare și Promovare în Domeniul Turismului din Republica Moldova
Drd. Tatiana Juraveli, ASEM

ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ȘI APLICATIVĂ

- Convergența și păstrarea eficienței modelului macroeconomic pentru politica monetară** 19
Dr. Natalia Ștefırță, Universitatea de Stat din Moldova,
economist principal la Banca Națională a Moldovei

FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ FINANCIARĂ

- Tendențe de evoluție în sectorul imobiliar în România și Portugalia** 27
Drd. Elena Lomaca, Universitatea Dunărea de Jos din Galați, România
Prof. dr. hab. Nicoleta Bărbuță-Mișu, Universitatea Dunărea de Jos din Galați, România

- Băncile cooperatiste în sistemul relațiilor de cooperare: abordarea managementului public** 45
Prof. asoc.drd. Serghii Prylipko, Academia Națională de Administre Publică
de pe lângă președintele Ucrainei
Prof. univ. dr. Nataliia Vasylieva, Academia Națională de Administre Publică
de pe lângă președintele Ucrainei

- Rentabilitatea activității bancare sub impactul noilor modele de business bancar** 60
Drd. Victor Ababii, ASEM
Prof. univ. dr. hab. Angela Secrieru, ASEM

- Problema dimensionării structurilor de audit intern în sectorul public al Republicii Moldova** 70
Drd. Ludmila Popa, ASEM
Prof. univ. dr. hab. Angela Secrieru, ASEM

- Lichiditatea excesivă în sectorul bancar al Republicii Moldova** 81
Conf. univ. dr. Angela Belobrov, ASEM
Drd. Veronica Chicu, ASEM

- Rolul guvernănanței corporative în procesul inovațional** 89
Drd. Cristina Panfil, Institutul Național de Cercetări Economice al AȘM
Conf. univ. dr. Ivan Luchian, Institutul Internațional de Management IMI-NOVA, RM

- Noi configurații ale industriei bancare în contextul dezvoltării fintech** 98
Conf. univ. dr. Ilinca Gorobeț, ASEM

- Studiul econometric al volatilității inflației din perspectiva optimizării politicii monetare** 106
Drd. Olga Hinev, ASEM

INTEGRARE EUROPEANĂ ȘI POLITICI SOCIALE

- Cadrul conceptual-metodologic al analizei unui mediu de afaceri internațional** 117
Conf. univ. dr. hab. Zorina Șișcan, ASEM

INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ

- Ancheta statistică "unică" – sursă pentru cercetarea statistică privind activitatea de cercetare-dezvoltare a IMM-urilor** 135
Drd. Valentin Popa, ASEM,
Director executiv al Direcției Județene de Statistică Botoșani, România

CONTENT

BUSINESS AND ADMINISTRATION

Opportunities to Internationalize the Tourism Enterprise in the Context of International Cooperation	7
---	---

Assoc. Prof. Hab. Dr. Nicolae Platon, Director of the Tourism Information and Promotion Center of Moldova
PhD candidate Tatiana Juraveli, ASEM

FUNDAMENTAL AND APPLIED ECONOMICS

Convergence and Maintenance of the Macroeconomic Model Efficiency for Monetary Policy	19
--	----

PhD Natalia Stefirta, State University of Moldova,
Chief economist, National Bank of Moldova

FINANCE, ACCOUNTING AND FINANCIAL ANALYSIS

Trends in the Real Estate Sector in Romania and Portugal	27
---	----

PhD candidate Elena Lomaca, “Dunarea de Jos” University of Galati, Romania
Professor Hab. Dr. Barbuta-Misu Nicoleta, “Dunarea de Jos” University of Galati, Romania

Cooperative Banks in the System of Cooperative Relations: Public-Management Approach	45
---	----

Assoc. Prof. PhD candidate, Serghii Prylipko,
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine
Professor PhD Nataliia Vasylieva,
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

Banking Activity Profitability under the Impact of New Banking Business Models	60
---	----

PhD candidate Victor Ababii, ASEM
Professor Hab. Dr. Angela Secrieru, ASEM

Issue of Sizing the Internal Audit Structures in the Public Sector of the Republic of Moldova	70
--	----

PhD candidate Ludmila Popa, ASEM
Professor Hab. Dr. Angela Secrieru, ASEM

Excess Liquidity in Banking Sector of Moldova	81
--	----

Assoc. Prof. PhD Angela Belobrov, ASEM
PhD candidate Veronica Chicu, ASEM

The Role of Corporate Governance in the Innovation Process	89
---	----

PhD candidate Cristina Panfil, National Institute for Economic Research of ASM
Assoc. Prof. PhD Ivan Luchian, “IMI-NOVA” International Management Institute, RM

New Banking Industry Configurations in the Context of Fintech Development	98
--	----

Assoc. Prof. PhD Ilinca Gorobet, ASEM

The Econometric Study of Inflation Volatility from the Perspective of Monetary Policy Optimisation	106
---	-----

PhD candidate Olga Hinev, ASEM

EUROPEAN INTEGRATION AND SOCIAL POLICIES

Conceptual and Methodological Framework for International Business Environment Assessment	117
--	-----

Assoc. Prof. PhD. Hab. Zorina Siscan, ASEM

INFORMATICS, STATISTICS AND ECONOMICS

“Unica” Statistical Investigation – Source for Statistical Research on Research and Development Activity of SME`s	135
--	-----

PhD candidate Valentin Popa, ASEM
Executive Director of Botosani County Statistics Department, Romania

[338.484:339.944](478)

OPORTUNITĂȚI DE INTERNAȚIONALIZARE A ÎNȚREPRINDERII TURISTICE ÎN CONTEXTUL COOPERĂRII INTERNAȚIONALE

*Conf. univ. dr. hab. Nicolae PLATON, ASEM
Director al Centrului de Informare și
Promovare în Domeniul Turismului
din Republica Moldova
platonanat@yahoo.com
Drd. Tatiana JURAVELI, ASEM
director@condor.md*

Interesul pentru domeniul afacerilor turistice, a crescut permanent, peste tot în lume, dar și în Republica Moldova, mai ales în ultima perioadă, când populația țării a obținut libertatea de a călători, ca rezultat al liberalizării regimului de vize cu țările membre ale Uniunii Europene.

Odată ce a fost obținut acest regim, mediul de afaceri din turism a fost condiționat să-și diversifice ofertele turistice prin creșterea portofoliului de destinații turistice. Dar pentru lărgirea gamei de destinații turistice, apare necesitatea cooperării internaționale cu diverși furnizori de servicii și produse turistice, mai ales cu diverși tur-operatori.

În aceste condiții, cooperarea internațională devine un element esențial al strategiilor de dezvoltare a întreprinderilor turistice, prin realizarea acestora, urmărindu-se obiectivul de valorificare pe o treaptă superioară a posibilităților de extindere comercială.

Cuvinte-cheie: *turism, comerț extern, cooperare internațională, strategii de internaționalizare, întreprindere turistică, tranzacții comerciale, export-import.*

JEL: M 1, M 16.

Actualitatea temei

Dezvoltarea afacerilor, pe plan internațional, tinde să devină o condiție de existență pen-

[338.484:339.944](478)

OPPORTUNITIES TO INTERNATIONALIZE THE TOURISM ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF INTER- NATIONAL COOPERATION

*Assoc. Prof. PhD Hab. Nicolae PLATON, ASEM
Director of the Tourism Information
and Promotion Center of Moldova
platonanat@yahoo.com
PhD cand. Tatiana JURAVELI, ASEM
director@condor.md*

Interest in tourism business has grown steadily throughout the world, and also in the Republic of Moldova, especially in the last period when the country's population has obtained the freedom to travel as a result of the liberalization of the visa regime with the countries of the European Union.

Once this regime was obtained, the tourism business environment was conditioned to diversify its tourism offers by increasing the tourism destination portfolio. But in order to expand the range of tourism destinations, there is a need for international cooperation with various suppliers of tourism services and products, especially with various tour operators.

Under these circumstances, international cooperation becomes an essential element of the development strategies of the tourism enterprises, while through their achievement, there is aimed at the better utilization of the possibilities of commercial expansion.

Keywords: *tourism, foreign trade, international cooperation, internationalization strategies, tourism enterprise, trade, export-import.*

JEL: M 1, M 16.

Topicality of the theme

International business development tends to become a living condition for tourism enter-

tru întreprinderile turistice în condițiile actuale de globalizare. Însă, această dezvoltare nu se poate materializa într-un mediu turistic de tip închis, izolat de restul țărilor la nivel regional, internațional sau mondial.

Participarea Republicii Moldova la competiția turismului internațional, în condițiile existenței unui potențial turistic natural și antropologic valoros și care poate răspunde exigențelor turiștilor occidentali, trebuie să reprezinte o prioritate a statului. Natura reală a turismului, ca parte integrantă a sistemului economic și social complex, scoate în evidență marea responsabilitate a guvernului privind procesul de restructurare a ramurii, el fiind răspunzător de identificarea posibilităților și mijloacelor necesare asigurării competitivității acestuia pe plan internațional.

Considerentele economice și cele sociale oferă argumente solide privind necesitatea cooperării internaționale a Republicii Moldova în domeniul turismului, iar tema supusă cercetării poate constitui un debut de rigoare științifică a evoluției acestei cooperări.

Ca **argumente**, ce pot servi la cercetarea acestei teme, sunt:

- studierea efectelor cooperării internaționale în activitatea turistică;
- utilitatea consolidării mediului de afaceri turistic privind cooperarea internațională;
- stabilirea oportunităților ce țin de internaționalizarea întreprinderilor turistice;
- descrierea factorilor ce asigură procesul de internaționalizare.

Scopul cercetării îl reprezintă accentuarea necesității cooperării internaționale interstatale ca o condiție obligatorie de dezvoltare a circulației turistice. Arealul cercetării include particularitățile și dimensiunile industriei turistice, care impun o abordare aprofundată a conceptelor specifice acesteia. Suportul teoretico-metodologic al temei investigate este asigurat de lucrările savanților, care au efectuat cercetări în acest domeniu.

prises under the current globalization conditions. However, this development can not materialize in a closed tourism environment, isolated from the rest of the countries at regional, international or world level.

Participation of the Republic of Moldova in the international tourism competition, given the existence of a valuable natural and anthropological tourism potential that can meet the exigencies of the Western tourists, must be a priority of the state. The real nature of tourism, as an integral part of the complex economic and social system, highlights the great responsibility of the government for restructuring the branch, being responsible for identifying the possibilities and means to ensure its competitiveness at the international level.

The economic and social considerations offer strong arguments regarding the necessity of the international cooperation of the Republic of Moldova in the field of tourism, and the subject of the research can represent a scientific debut of the evolution of this cooperation.

The following **arguments** can be presented in support of the research of this theme:

- studying the effects of international cooperation in tourism activity;
- usefulness of strengthening the tourism business environment in terms of international cooperation;
- establishing opportunities related to the internationalization of tourism enterprises;
- description of factors that ensure the internationalization process.

The aim of the research is to emphasize the need for international inter-state cooperation as a mandatory condition for the development of tourism traffic. The area of research is covered by the particularities and dimensions of the tourism industry, which require an in-depth approach to its specific concepts. The theoretical and methodological support of the investigated theme is ensured by the works of the scientists who have made research in this field.

Relevanța articolului. Investigarea și descrierea acestei teme a dat posibilitate autorilor să generalizeze anumite concluzii la acest subiect și, ca urmare, să propună mediului de afaceri turistic anumite recomandări, și sugestii, aplicarea cărora poate să dinamizeze activitatea turistică a Republicii Moldova pe plan internațional.

Introducere

În prezent, integrarea turistică interstatală constituie una din trăsăturile caracteristice ale turismului modern. Aceasta a determinat formarea unor centre de putere, care exercită o influență tot mai mare asupra raportului de forțe din mediul turistic global.

Privită ca efect direct al fenomenului de cooperare strânsă între țările de destinație turistică, dezvoltarea turistică interstatală se desfășoară concomitent cu procesul de globalizare a economiei turismului și presupune ca tot mai multe state să își transforme relațiile reciproce, în relații de integrare tot mai apropiate, cu grade diferite de complexitate a ofertelor turistice.

În esență, politica de dezvoltare interstatală reprezintă un ansamblu de instrumente și mijloace concrete de realizare a programelor de cooperare bilaterală și multilaterală, prin acțiunea conjugată a unor organisme guvernamentale și non-guvernamentale. Astfel, în realizarea cooperării internaționale, sunt implicate autoritățile administrației publice centrale și locale, în parteneriat cu organizațiile neguvernamentale, precum și agenții privați ai pieței turistice.

Trebuie menționat că, pentru ca cooperarea internațională să poată fi implementată, ea va trebui să răspundă necesităților agenților economici din turism, iar singura cale viabilă pentru realizarea acestui lucru o reprezintă emergența economică prin integrarea turistică interstatală.

În consecință, emergența economică, drept efect direct al globalizării turistice, va asigura schimbul turistic între state și va contribui la diminuarea barierelor comerciale dintre state.

Relevance of the article. The investigation and description of this theme allowed the authors to generalize certain conclusions on this subject and, as a result, to propose to the tourism business environment some recommendations and suggestions, the implementation of which is capable of boosting the tourism activity of the Republic of Moldova at the international level.

Introduction

Nowadays, the inter-state tourism integration is one of the characteristic features of the modern tourism. This has led to the establishment of power centres, which exert an increasing influence on the ratio of forces in the global tourism environment.

Being seen as a direct effect of the close cooperation between the countries of tourism destination, the inter-state tourism development is taking place simultaneously with the process of globalization of the tourism economy and requires more and more states to transform their mutual relations in closer integration relations, with different degrees of complexity of tourism offers.

In essence, the inter-state development policy represents a set of concrete instruments and means of implementing bilateral and multilateral cooperation programs through the joint action of governmental and non-governmental bodies. Thus, the central and local public administration authorities in partnership with the non-governmental organizations, as well as the private agencies of the tourism market are involved in the realization of the international cooperation.

It should be noted that in order for international cooperation to be implemented, it will have to meet the needs of the economic agents from tourism, and the only viable way to achieve this, is the economic emergence through the inter-state tourism integration.

As a result, economic emergence as a direct effect of tourism globalization will ensure the exchange of tourism between states and will help to reduce trade barriers between the countries.

Rezultate și discuții

Turismul s-a dezvoltat puternic, în ultimii ani, datorită stilului de viață orientat spre consum, caracteristic țărilor industrializate și mai ales datorită capacității acestuia de a aduce câștiguri importante pentru întreprinderile turistice.

Deschiderea tot mai largă a granițelor au accelerat globalizarea turistică și au determinat întreprinderile turistice să nu se limiteze doar la posibilitățile oferite de propriul teritoriu, ci să se internaționalizeze.

Internaționalizarea serviciilor și produselor turistice se definește ca o manevră de creștere a competitivității întreprinderilor turistice și vizează dezvoltarea acesteia în țări sau în zone geografice, unde ea încă nu este prezentă. Această manevră prezintă avantajul menținerii și prelungirii ciclului de viață al produselor și serviciilor turistice, care au suprasaturat piața de consum internă, unde acestea sunt prezente.

Internaționalizarea constituie o strategie de creștere totală, ca și specializarea sau diversificarea produselor turistice și presupune un diagnostic al poziției strategice a întreprinderii prin care se stabilesc zonele geografice acoperite din punct de vedere comercial. Ea mai poate fi definită și ca opțiune de orientare a întreprinderii turistice pe termen mediu sau de durată, în vederea obținerii unei poziții competitive la o scară ce depășește cadrul național.

Oportunitatea internaționalizării este strâns legată de expansiunea internațională, ritmul poate fi rapid când întreprinderea turistică caută să exploateze la maximum avantajele de creștere pe plan internațional. Totodată, acest ritm poate fi unul lent pentru întreprinderile care pledează pentru o internaționalizare pas cu pas, acestea căutând să reducă riscurile expansiunii internaționale.

Pentru a stabili dacă o întreprindere turistică trebuie să pătrundă pe noi piețe, managementul acesteia trebuie să răspundă la următoarele întrebări:

- Ce piețe trebuie penetrate?
- Cu ce avantaje concurențiale poate veni întreprinderea pe piața respectivă?

Results and discussions

Tourism has grown strongly in recent years due to a consumer-oriented lifestyle, characteristic for industrialized countries and, above all, due to its ability to make significant gains for tourism enterprises.

Wider opening of the borders has accelerated the tourism globalization and determined the tourism enterprises not to limit only to the possibilities offered by their own territory, but to internationalize, as well.

Internationalization of tourism services and products is defined as a growth manoeuvre for the tourism enterprise competitiveness and aims at its development in countries or geographical areas where it is not present yet. This manoeuvre has the advantage of maintaining and prolonging the lifecycle of tourism products and services that have oversaturated the domestic consumption market where they are present.

Internationalization represents a total growth strategy, as the specialization or diversification of tourism products, and involves a diagnosis of the strategic position of the enterprise, through which geographical areas covered from the commercial point of view are established. It can also be defined as a choice of medium or long-term orientation of the tourism enterprise in order to obtain a competitive position on a scale that goes beyond the national framework.

The opportunity for internationalization is closely linked to international expansion; the pace can be rapid when the tourism enterprise seeks to maximize the benefits of growth at the international level. At the same time, this pace can be a slow one for enterprises that advocate for internationalization step by step, seeking to reduce the risks of international expansion.

In order to determine whether a tourism company has to enter new markets, its management must answer the following questions:

- What market should it enter?
- What competitive advantages can it bring on the respective market?

- Care este mediul concurențial din cadrul pieței analizate?
- Cu ce fel de produse și servicii turistice trebuie să intre?
- Oferta este diferențiată?
- Este necesar ca întreprinderea să-și adapteze produsele și serviciile turistice la cerințele pieței respective?
- Sunt consumatorii-turiști dispuși să plătească prețul cerut?
- Ce tip de strategie va utiliza pentru a penetra piața?
- Ce structură organizatorică va folosi pentru a coordona și controla portofoliul de afaceri?
- Care poate fi rezultatul internaționalizării?

Prin internaționalizare, întreprinderea va adăuga la competențele sale tradiționale o experiență unică în ceea ce privește organizarea businessului, arta de a funcționa într-o rețea internațională, modul de a gestiona un lanț valoric diferențiat.

De fapt, strategia de internaționalizare decurge din procesul de analiză a mediului înconjurător lărgit, întreprinderea turistică, necesitând, mai întâi, să analizeze structura pieței din țara-țintă. Aceasta se realizează prin identificarea segmentelor strategice, a factorilor-cheie de succes, a sistemelor și a forțelor concurențiale din cadrul pieței respective. În această fază, obiectivul este să se stabilească dacă piața, sectorul din piața-țintă privilegiază eficacitatea globală, când produsele sunt standardizate și când există un raport bun preț/calitate sau dimpotrivă, încurajează produsele mai diferențiate, cu caracteristici distinctive, precum, imaginea de marcă, o gamă largă de produse, de servicii asociate sau o tehnologie unică [5, p.325].

Poziționarea întreprinderii de turism pe o anumită piață reprezintă procesul de evaluare comparativă a indicatorilor săi de performanță în raport cu cei ai principalilor competitori [3, p.114]. Ea definește poziția dorită a întreprinderii turistice pe o piață străină datorită urmă-

- What is the competition environment of the analysed market?
- What kind of tourism products and services it must enter?
- Is there a differentiated offer?
- Is it necessary for an enterprise to adapt its tourism products and services to the requirements of that market?
- Are the tourist-consumers willing to pay the required price?
- What kind of strategy will be used to penetrate the market?
- What organizational structure will be used to coordinate and control the business portfolio?
- What can be the result of internationalization?

Through internationalization, the enterprise will add to its traditional skills a unique experience in terms of organizing business, the art of working in an international network, as well as the way to manage a differentiated value chain.

In fact, the internationalization strategy derives from the wider environmental analysis process, while the tourism enterprise has to analyse first the structure of the market in the target country. This is done by identifying strategic segments, key success factors, systems and competitive forces within the respective market. At this stage, the goal is to determine whether the market, the sector from the target market privileges the overall efficiency, when products are standardized and when there is a good price / quality ratio or on the contrary, encourages more differentiated products with distinctive features such as brand image, a wide range of products, associated services or a single technology [5, p. 325].

Positioning of the tourism enterprise on a given market represents the process of benchmarking its performance indicators in relation to those of the main competitors [3, p.114]. It defines the desired position of the tourism enterprise on a foreign market due to four fac-

torilor factori: factorul de piață, factorul de reglementare, factorul concurențial, factorul de cost*. Acești patru factori sunt influențați, în mare măsură, de comportamentul consumatorilor față de întreprinderea respectivă, dar și față de produsele și serviciile turistice prestate. Pentru evaluarea poziției întreprinderii turistice pe o piață străină, se folosesc o serie de indicatori de performanță, a căror elaborare necesită parcurgerea etapelor de analiză a celor patru factori menționați anterior. Indicatorii de performanță cei mai utilizați sunt: cifra de afaceri, rata rentabilității, cash-flow-ul, capacitățile de producție ce caracterizează atât resursele economico-financiare, cât și modul lor de valorificare.

Acest diagnostic permite să se stabilească unde este poziționată întreprinderea în prezent și să o situeze în cadrul unui ciclu de internaționalizare, plecând de la o poziție pur locală la o poziție a unei întreprinderi integral internaționalizată [4, p.707].

Există mai multe argumente care pledează în favoarea strategiei de internaționalizare a întreprinderilor. Cele mai importante argumente, în opinia autorilor, sunt sistematizate în tabelul 1.

tors: the market factor, the regulatory factor, the competitive factor, the cost factor¹. These factors are largely influenced by the behaviour of consumers' vis-à-vis the respective enterprise, but also by the tourism products and provided services. In order to assess the position of the tourism enterprise on a foreign market, a series of performance indicators are used, elaboration of which requires the analysis stages of the four factors mentioned above. The most commonly used performance indicators are the following: turnover, rate of return, cash flow, production capacities that characterize both the economic and financial resources, as well as their utilization method.

This diagnosis allows to establish where the enterprise is currently located and to place it within an internationalization cycle, starting from a purely local position to a position of a fully internationalized enterprise [4, p.707].

There are several arguments in favour of the internationalization strategy of enterprises. The most important arguments, in the opinion of the authors, are systematized in table 1.

Tabelul 1/ Table 1

**Argumente în favoarea strategiei de internaționalizare a întreprinderii/
Arguments in favour of the company's internationalization strategy**

N/o	Argumente/ Arguments	Specificare/ Specification
1	2	3
1.	Cucerirea de noi piețe/ Conquering new markets	Motivarea este cu atât mai puternică cu cât piața turistică internă este mai îngustă, sau se află în etapa maturității (cazul Republicii Moldova)/ The motivation is even stronger as the domestic tourism market is narrower or it is in the maturity stage (Republic of Moldova's case).
2.	Îmbunătățirea competitivității întreprinderii/ Enhance enterprise's competitiveness	Odată ce a fost adoptată strategia de internaționalizare, întreprinderea turistică va face tot posibilul să-și optimizeze cheltuielile și costurile, pentru a fi competitivă pe o piață nouă de desfacere/ Once the internationalization strategy has been adopted, the tourism enterprise will do its utmost to optimize expenses and costs, in order to become competitive on a new market.

¹ Specificarea factorilor este prezentată în figura 1/ Specification of factors is given in figure 1.

Continuarea tabelului 1/ Continuation of table 1

1	2	3
3.	Liberalizarea schimburilor internaționale/ Liberalization of international exchanges	Odată cu semnarea Acordului de asociere cu Uniunea Europeană, la 27 iunie 2014, a început etapa de integrare economică a Republicii Moldova în spațiul turistic european/ The economic integration stage of the Republic of Moldova into the European tourism area began together with the signing of the Association Agreement with the European Union on June 27, 2014.
4.	Abolirea regimului de vize/ Abolition of the visa regime	Liberalizarea regimului de vize cu țările membre a Uniunii Europene (28 aprilie 2014), a stimulat libera circulație între Republica Moldova și statele UE/ Liberalization of the visa regime with the member states of the European Union (April 28, 2014) has stimulated the free movement between the Republic of Moldova and the EU countries.
5.	Oportunitatea de a valorifica competențele profesionale pe alte piețe/ The opportunity to capitalize professional skills on other markets	Odată ce întreprinderea a obținut avantajul concurențial pe piața turistică internă, ea poate transfera acest avantaj și pe alte piețe de desfacere/ Once the enterprise has gained the competitive advantage on the domestic tourism market, it can transfer this advantage to other markets, as well.
6.	Inovații și tehnologii informaționale moderne/ Innovations and modern information technologies	Dezvoltarea tehnologiilor informaționale și a inovațiilor permit întreprinderilor să presteze serviciile turistice de la distanță/ The development of information and innovation technologies enables enterprises to provide remote tourism services.

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

Strategiile internaționale trebuie să fie elaborate plecând de la un diagnostic minuțios al tendințelor de evoluție a piețelor vizate.

George Yip a propus un model, în care sistematizează factorii de internaționalizare în funcție de natura acestora, clasificându-i în patru categorii: factorii de piață, factorii de cost, factorii de reglementare și factorii concurențiali [6, p. 8]. Dacă adaptăm acești factori la piața turistică, ei pot fi prezentați ca în figura 1.

Întrucât internaționalizarea este strâns legată de tranzacțiile de comerț exterior, ritmul poate fi rapid când întreprinderile turistice caută să exploateze la maximum oportunitățile pe care le oferă piața turistică internațională. În aceste condiții, tranzacțiile de comerț exterior iau o formă a afacerilor internaționale, care au ca scop schimbul internațional de servicii. Principala formă de realizare a acestora o reprezintă opera-

International strategies need to be developed on the basis of a thorough diagnosis of trends in the markets concerned.

George Yip proposed a model in which he systematises the internationalization factors according to their nature, classifying them in four categories: market factors, cost factors, regulatory factors and competitive factors [6, p. 8]. If we adapt these factors to the tourism market, they can be presented as follows, figure 1.

Since internationalization is closely linked to foreign trade transactions, the rhythm can be rapid when tourism enterprises seek to exploit at the maximum level the opportunities offered by the international tourism market. Under these circumstances, foreign trade transactions take on a shape of international business aimed at international service exchange. Export-import operations represent the main form of their rea-

țiunile de export-import, care se bazează pe contractul de colaborare internațională în domeniul prestării serviciilor.

lization, which are based on the international collaboration agreement in the field of service provision.

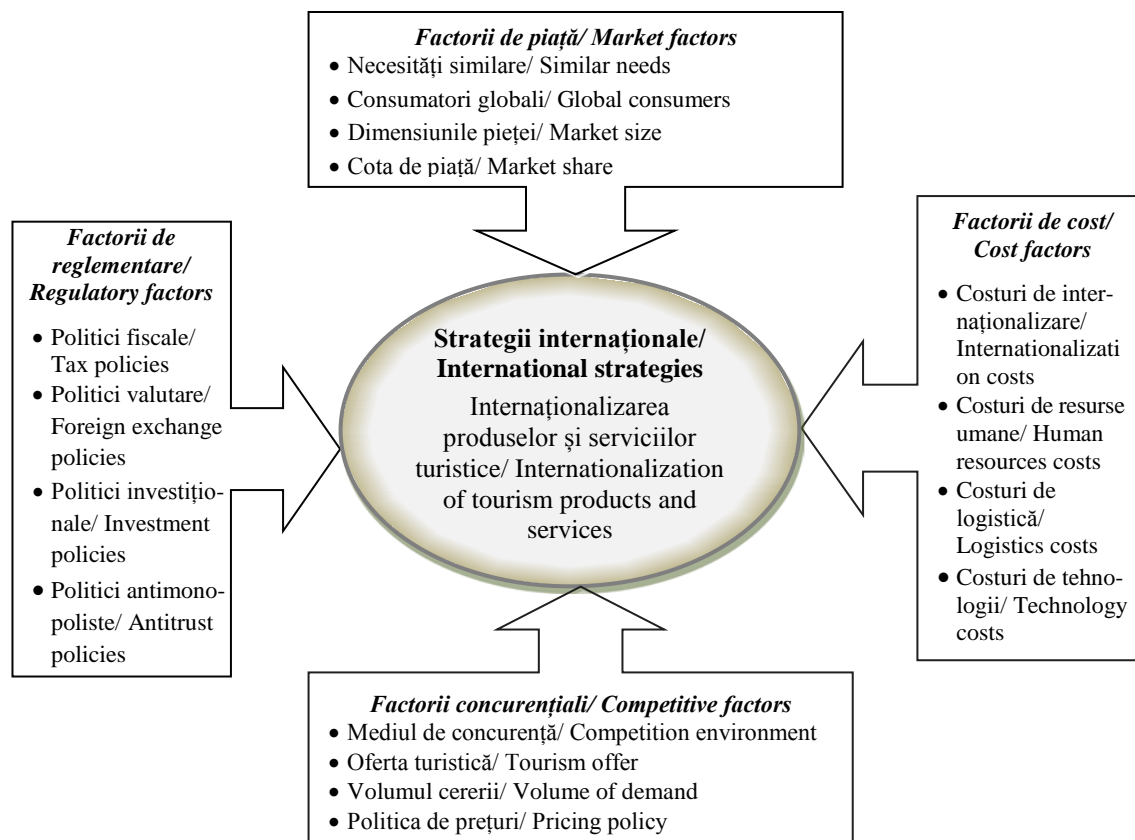


Figura 1. Principalii factori de internaționalizare/ Figure 1. The main internationalization factors

Sursa: adaptată după G. Yip/ Source: adapted according to G. Yip

În sens larg, în sfera tranzacțiilor comerciale internaționale, se includ diverse operațiuni combinate, care pot lua următoarea formă: exporturi complexe de produse și servicii turistice, diferite tipuri de alianțe strategice și cooperări internaționale în organizarea programelor charter, precum și alte operațiuni și acțiuni internaționale implicate în încheierea și derularea de contracte turistice internaționale.

Este cunoscut faptul că operațiunile de export-import reprezintă principala modalitate de organizare a afacerilor în sfera tranzacțiilor comerciale internaționale. Ele sunt specifice întreprinderilor aflate în țări diferite, care au la bază interdependențele din sfera comercializării

Broadly speaking, international commercial transactions include various combined operations, which can take the following shapes: complex exports of tourism products and services, various types of strategic alliances and international cooperation in the organization of charter programs, as well as other international operations and actions involved in concluding and implementing international tourism contracts.

It is known the fact that export-import operations are the main way of organizing business in the sphere of international commercial transactions. They are specific to enterprises located in different countries, which are based on interdependencies in the sphere of commer-

serviciilor, cum ar fi: importul de servicii prin aprovizionarea din străinătate cu produse turistice și exportul de servicii prin desfacerea în străinătate a produselor turistice autohtone. Dacă este să analizăm această situație, din punctul de vedere al tranzacțiilor turistice, atunci bunurile și serviciile, pe care le consumă turiștii pe durata deplasării lor într-o țară, pot fi asimilate, pentru țara vizitată ca export, în același timp, cheltuielile pe care le face un turist în străinătate constituie, pentru țara lui de reședință, un import [2, p.31]. În consecință, o creștere a numărului turiștilor internaționali și a cheltuielilor acestora conduce la sporirea volumului schimburilor internaționale de servicii. În ceea ce privește organizarea exportului de servicii, întreprinderea turistică trebuie să ia în considerare următoarele elemente:

➤ **Capacitatea de producție turistică disponibilă.** În acest sens, se pleacă de la oferta turistică existentă și se deduce capacitatea maximă acoperită de posibilitățile interne ale întreprinderii turistice. Desigur, în cazul unei cereri externe ridicate, oferta poate fi suplimentată prin noi investiții sau subcontractări.

➤ **Capacitatea inovațional-tehnologică.** Nivelul tehnologic de prestare a serviciilor turistice oferite constituie un criteriu important al deciziei de export, ținând seama de gradul ridicat de concurență pe piața turistică internațională. Când pătrunderea pe piața externă este componenta unui program de dezvoltare pe termen lung, întreprinderea turistică trebuie să aibă în vedere perspectivele de dezvoltare tehnologică, capacitatea proprie de cercetare și dezvoltare, cât și posibilitatea de cooperare în acest domeniu;

➤ **Capacitatea financiară.** Exportul de produse turistice implică o serie de cheltuieli, cum ar fi: cheltuielile de cercetare a pieței unde va avea loc comercializarea lor, cheltuielile de publicitate, cheltuielile pentru personalul de specialitate etc. Cheltuielile respective sunt de durată și vor fi recuperate doar în timp. Astfel, în prima etapă, întreprinderea turistică, care dorește să pătrundă pe piața turistică externă, trebuie să fie pregătită financiar să suporte aceste chel-

cialization of services such as: import of services by supplying with tourism products from abroad and export of services by selling abroad tourism products. If we are to analyze this situation from the point of view of the tourism transactions, then the goods and services that tourists consume while travelling to a country can be assimilated as exports for the visited country, while at the same time, the expenses a foreign tourist makes abroad represent an import for his country of residence [2, p.31]. As a result, an increase in the number of international tourists and their spending leads to an increase in the volume of international service exchanges. As regards the organization of the export of services, the tourism company must take into account the following elements:

➤ **The available tourism production capacity.** In this respect, it starts from the existing tourism offer and there is deduced the maximum capacity covered by the domestic possibilities of the tourism enterprise. Of course, in case of a high external demand, the offer can be supplemented by new investments or subcontracting;

➤ **Innovative-technological capacity.** The technological level of provision of the offered tourism services is an important criterion for the export decision, taking into account the high degree of competition on the international tourism market. When the entry into the external market is part of a long-term development program, the tourism enterprise must take into account the prospects of technological development, its own research and development capacity and the possibility of cooperation in this field;

➤ **Financial capacity.** The export of tourism products involves a series of expenses such as: market research expenditure where marketing of products will take place, advertising costs, expenses for specialized staff, etc. These expenses are lasting and will only be recovered in time. Thus, in the first stage, the tourism enterprise wishing to enter the foreign tourism market must be financially prepared to bear

tuieli, deci, trebuie să dispună de o anumită putere financiară. Puterea financiară presupune un anumit grad de valorificare a mijloacelor circulante și o anumită rentabilitate, comparabilă cu cea a concurenței internaționale;

➤ **Capacitatea profesională.** Managementul resurselor umane prezintă o importanță majoră în domeniul comerțului exterior cu produse turistice. Succesul în export depinde, după cum o demonstrează practica internațională, de calitatea personalului operativ, de capacitatea întreprinderii turistice de a alege și perfecționa specialiștii în domeniul dat. Calitatea comună a celor care sunt implicați în executarea tranzacțiilor internaționale trebuie să fie ceea ce se poate numi spiritul de export, adică talentul și puterea de a promova vânzările pe extern, de a întreține și dezvolta relațiile cu consumatorii-turiști, de a sesiza noi oportunități de afaceri internaționale.

Serviciile turistice se constituie ca un compartiment distinct al oricărei economii naționale, cu trăsături și legități proprii de dezvoltare, cu un rol și atribuții specifice [1, p.56]. Astfel, odată ce a fost decisă organizarea exportului de servicii turistice, este necesar să se atragă atenția la următoarele aspecte:

1. Stabilirea unei game optime de produse și servicii turistice, care urmează a fi comercializate. Pentru a lua o astfel de decizie, cele mai multe întreprinderi turistice se bazează pe studiile de piață, pe experiența proprie și pe cererea existentă.
2. Poziționarea gamei de servicii și produse turistice, în raport cu oferta concurenților. Această procedură este necesar de realizat pentru a fi convinși de competitivitatea întreprinderii turistice.
3. Previzionarea profitabilității gamei de servicii și produse turistice. Planificarea venitului și estimarea cheltuielilor vor permite întreprinderii turistice să determine marja de manevră cu care poate opera în cadrul politicii de preț. Succesul poate fi garantat numai în cazul când consumatorul-turist va fi sigur de caracteristicile produsului sau serviciului turis-

these costs, so it must have a certain financial power. Financial power implies a certain degree of capitalization of the circulating means and a certain profitability, comparable to that of international competition;

➤ **Professional capacity.** Human resources management is of major importance in the field of foreign trade with tourism products. Success in export depends, as demonstrated by the international practice, on the quality of operational staff, on the ability of the tourism company to choose and train specialists in the given field. The commonality of those involved in international transactions must be what can be called the spirit of export, that is, the talent and the power to promote foreign sales, to maintain and develop relationships with tourist-consumers, to seize new international business opportunities.

Tourism services are constituted as a distinct compartment of any national economy, with its own features and developmental norms, with a specific role and attributions [1, p.56]. Thus, once the export of tourism services has been decided, it is necessary to draw attention to the following aspects:

1. Establishing an optimal range of tourism products and services to be marketed. In order to make such a decision, most tourism enterprises rely on market surveys, on their own experience and on the existing demand.
2. Positioning the range of tourism services and products in relation to competitors' offer. This procedure is needed to be carried out in order to be convinced of the competitiveness of the tourism enterprise.
3. Forecasting the profitability of the range of tourism services and products. Income planning and cost estimates will allow the tourism enterprise to determine the margin of manoeuvre with which it can operate on pricing policy. Success can be guaranteed only if the tourist-consumer is sure of the characteristics of the new pro-

tic nou-apărut și de relația preț-calitate, în raport cu alte produse și servicii deja existente pe piața turistică.

Prin conținutul și funcțiile lor, serviciile turistice trebuie să răspundă necesităților de consum ale turiștilor, iar în situația unei strategii de diferențiere, caracterul unic al acestora, poate fi un punct forte al întreprinderii turistice pe arena internațională.

Concluzie

Industria turistică contemporană demonstrează justetea aprecierilor referitoare la accentuarea interdependențelor dintre țările de destinație turistică a lumii, iar ultimele decenii au adus prosperitate statelor, care au fost conectate la traseele turistice internaționale, prin deschiderea hotarelor.

Definirea conceptului de integrare turistică, cu toate elementele sale componente a cooperării internaționale, alături de delimitarea efectelor globalizării, a facilitat un cadru complex al fenomenului turistic, înțeles ca un proces continuu de creștere economică susținută, la nivelul țărilor aflate pe trepte inferioare de dezvoltare, precum este și Republica Moldova.

Pe viitor, turismul poate reprezenta o industrie profitabilă pentru Republica Moldova și un mijloc de diversificare a comerțului extern cu servicii. Acesta va permite o cale de valorificare a tuturor categoriilor de resurse, fiind, de asemenea, capabil să asigure prosperitatea economico-socială a societății, prin contribuția la asigurarea unei circulații bănești echilibrate, realizată pe seama turismului internațional.

Totodată, trebuie menționat că determinarea nivelului și formei optime de externalizare a produselor și serviciilor turistice a unei țări este puternic influențată de rolul pe care statul îl are asupra domeniului, de importanța acordată turismului în dezvoltarea economică și de gradul de înzestrare a bazei tehnico-materiale și a infrastructurii turistice a țării.

În țările în curs de dezvoltare, precum este Republica Moldova, intervenția statului apare ca necesară, ținându-se cont de faptul că turismul reprezintă o sursă potențială de venituri, dacă va

duct or tourism service and of the price-quality relationship with other products and services already existing on the tourism market.

Through their content and functions, tourism services must meet the consumer needs of tourists and, in the case of a differentiation strategy; their unique character may be a strong point of the tourism enterprise on the international arena.

Conclusion

The modern tourism industry demonstrates the fairness of the appreciation of the increasing interdependence between the countries of the world's tourism destination, while the last decades have brought the prosperity for the states that have been connected to the international tourism routes through the opening of the borders.

The definition of the concept of tourism integration, with all its components of international cooperation, along with the delimitation of the effects of globalization, facilitated a complex framework of the tourism phenomenon, understood as a continuous process of sustained economic growth in the countries placed on lower development stages, as the Republic of Moldova is.

In the future, tourism can be a profitable industry for the Republic of Moldova and a means of diversifying foreign trade with services. This will allow a way of capitalizing all categories of resources, being also able to ensure the socio-economic prosperity of the society, by contributing to ensuring a balanced money flow, driven by the international tourism.

At the same time, it must be mentioned that the determination of the level and optimal form of outsourcing of a country's tourism products and services is strongly influenced by the state's role in the field, the importance given to tourism in economic development, the degree of endowment of the technical-material base and the tourism infrastructure of the country.

In developing countries such as the Republic of Moldova, state intervention appears

fi dezvoltat turismul receptor. Dacă statul va participa activ la dezvoltarea infrastructurii turistice și a bazei tehnico-materiale, mediul de afaceri turistic va face tot posibilul să se încadreze în acest proces.

Succesul unei destinații turistice poate fi asigurat numai în momentul, în care această destinație reușește să garanteze și să asigure consumatorilor-turiști, prin întreaga sa ofertă, o experiență care să egaleze sau să depășească multiplele destinații de alternativă.

to be necessary, taking into account the fact that tourism is a potential source of income if the receiving tourism is developed. If the state actively participates in the development of tourism infrastructure and the technical-material base, the tourism business environment will do its best to fit into this process.

The success of a tourism destination can only be ensured when this destination succeeds in guaranteeing and assuring consumer-tourists, through its entire offer, an experience that equals or exceeds multiple alternative destinations.

Bibliografie/ Bibliography:

1. BRAN, F., MARIN, D., SIMON, T. *Economia turismului și mediului înconjurător*. București: Editura Economică, 1998, pag.263, ISBN 973-590-135-8, p.56.
2. HOUGH, J., NEULAND, E., BOTHMA, N. *Global Business, Environments and Strategy*. Ed. Oxford University Press, 2004, p.325, ISBN 9780195786828.
3. MINCIU, Rodica. *Economia turismului*. București: Editura Uranus, 2004, pag.312, ISBN 973-7765-08-7, p.31.
4. STĂNCIOIU, Aurelia-Felicia. *Strategii de marketing în turism*. București: Editura Economică, 2004, pag.256, ISBN 973-709-069-1, p.114.
5. VAGU, P., STEGĂROIU, I., CROITORU, G., DUICĂ, A., DUICĂ, M. *Strategii manageriale*. București: Editura Pro Universitaria, 2014, pag.847, ISBN 978-606-26-0088-4, p.707.
6. YIP, George. *Total Global Strategy*. New York: Editore „Prentice Hall”, 2003, pag.320, ISBN 978-0136089834, p.8.

334.722:311.15(498)

**CONVERGENȚA
ȘI PĂSTRAREA EFICIENȚEI
MODELULUI MACRO-
ECONOMIC PENTRU POLITICA
MONETARĂ***

*Dr. Natalia ȘTEFÎRȚĂ, USM,
econ. principal la Banca Națională a Moldovei
nataliastefirta@yahoo.com*

Criza financiară și economică globală ne-a forțat să continuăm cu actualizarea politicii economice și a reglementării financiare. Criza a relevat că inflația vizată și sistemul bancar microprudențial nu pot fi suficient de eficiente pentru a combate introducerea riscurilor și a riscurilor sistemice. Riscul de risc sistemic este definit de normele macroprudențiale care reglementează riscul sistemic în timp (normele de cheltuieli neprevăzute), iar incertitudinea riscului probabil al unei probleme instituționale a sistemului bancar este ipotetică. În ceea ce privește politica monetară a Băncii Centrale, opțiunile pot fi incluse în setul de active-țintă sau din ratele dobânzilor la împrumuturi ale acesteia.

***Cuvinte-cheie:** microprudențial, macroprudențial, direcționare, politică monetară, evaluare politică.*

JEL: E50, E52.

Introducere

Criza din Statele Unite, criza financiară și economică globală provocată de aceasta au condus la consecințe negative, pe scară largă, pentru economia globală, iar ca efect, PIB-ul real, în anii 2009-2018, a scăzut cu 1,5%, scăderea sa având loc pentru prima dată din 1946. În ciuda faptului că PIB-ul real al Republicii Moldova a crescut

334.722:311.15(498)

**CONVERGENCE
AND MAINTENANCE
OF THE MACROECONOMIC
MODEL EFFICIENCY FOR
MONETARY POLICY***

*PhD Natalia ȘTEFIRTA, SUM,
Chief econ. National Bank of Moldova
nataliastefirta@yahoo.com*

Global financial and economic crisis has made it necessary to keep pace with the mainstreaming of economic policies and financial sector regulation. Crisis has shown that the targeted inflation and micro-prudential banking sector can be poorly effective in countering risky and systemic risk implementations. The risk of systemic risk is determined by macro-prudential norms, which regulate the system's risk in dynamics (contingency norms), and that the probability of the risky problem of the institutional problem of the banking system/ financial system is likely. Where monetary policies are concerned, options may be included in a set of targeted central bank assets or the pace of lending.

***Keywords:** micro-prudential, macro-prudential, targeting, monetary policy, policy evaluation.*

JEL: E50, E52.

Introduction

The subprime crisis in the United States and the global financial and economic crisis caused by it led to large-scale negative consequences for the global economy. Global real GDP in 2009-2018 declined by 1.5%, and its decline took place for the first time since 1946.

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internaționale „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

ușor chiar și în perioada 2009-2018, acest lucru s-a realizat prin stimularea cererii interne și producției, folosind metode de politică monetară (inclusiv prin sectorul bancar), ceea ce a dus la acumularea, în continuare, a dezechilibrelor în economie. Criza a condus la apariția sau creșterea relevanței unor întrebări adresate cercetătorilor și autorităților economice, referitoare, în primul rând, la reglementarea sectorului financiar (pentru a preveni crizele similare în viitor) și, în al doilea rând, la principiile aplicării politicilor macroeconomice (pentru a combate eficient crizele, dacă nu pot fi prevenite) [1].

Înainte de criza globală, reglementarea sectorului bancar, în majoritatea țărilor, inclusiv în R. Moldova, a constat, în principal, în stabilirea standardelor microprudențiale, cum ar fi standardele de lichiditate, adecvarea capitalului, riscul de credit, riscul valutar etc. În special, în etapa ciclului economic, după cum a arătat criza, aceste standarde nu sunt suficient de eficiente, deoarece vizează limitarea riscurilor fiecărei instituții financiare separat și nu iau în considerare riscurile sistemice, riscul răspândirii problemelor în entitățile din sectorul bancar/financiar și perturbarea funcționării sale normale. Chiar dacă performanța fiecărei bănci se încadrează în valorile standard, riscul sistemic poate fi semnificativ. Măsurile de reglementare macroprudențială vizează limitarea riscului sistemic.

Metode aplicate

Standardele macroprudențiale pot fi clasificate în două grupuri. *Primul grup* îl constituie standardele stabilite pentru limitarea riscului sistemic în timp. Exemple de asemenea rapoarte constă în cerințele anticiclice de adecvare a capitalului sau raportul marginal anticiclic al valorii împrumutului la costul obiectului achiziționat sau al garanției (raportul împrumut-valoare (LTV)). Dacă, de exemplu, există o creștere excesivă a volumului creditelor pentru locuințe și a prețurilor imobiliare, atunci valoarea-limită a raportului LTV poate fi redusă, ceea ce va încetini creșterea cererii creditelor pentru locuințe.

Un mecanism similar a fost, deja, folosit de mai mult de zece ani în Coreea de Sud,

Despite the fact that Moldova's real GDP even slightly increased in 2009-2018, this was achieved by stimulating domestic demand and production using policy methods (including through the banking sector), which led to the further accumulation of imbalances in the economy. The crisis led to the emergence or increase of the relevance of a number of questions for academic economists and economic authorities concerning, firstly, the regulation of the financial sector (to prevent similar crises in the future) and, secondly, the principles of macroeconomic policy implementation (to effectively combat crises, if they could not be prevented) [1].

Before the global crisis, the regulation of the banking sector in most countries, including Moldova, mainly consisted in the establishment of micro-prudential standards, such as liquidity standards, capital adequacy, credit, currency risks, etc. situations, in particular the stage of the economic cycle. As the crisis showed, these standards are not effective enough, as they are aimed at limiting the risks of each financial institution separately and do not take systemic risks into account, the risk of spreading problems of individual institutions in the banking/financial system and disrupting its normal functioning. Even if the performance of each bank is within the standard values, systemic risk can be significant. Macro-prudential regulation measures are aimed at limiting systemic risk.

Applied method

Macro-prudential standards can be classified into two groups. The *first group* is the standards established to limit systemic risk over time. Examples of such ratios are countercyclical capital adequacy requirements or the countercyclical marginal ratio of the loan amount to the cost of the acquired object or collateral (loan-to-value (LTV) ratio). If, for example, there is an excessive increase in the volume of housing loans and real estate prices, then the limiting value of the LTV ratio can be lowered, which will slow down the growth in banks' claims on housing loans.

împiedicând supraîncălzirea pe piața imobiliară, pe care Statele Unite nu ar putea să o evite.

De asemenea, raportul limitator anticiclic LTV este folosit în Hong Kong, China, Estonia și alte țări. Dacă obiectivul rezidă în limitarea creșterii creditului, în general, pot fi aplicate cerințe de capital anticiclice. De exemplu, valoarea ratei de adecvare a capitalului poate crește, dacă rata de creștere a împrumuturilor este excesiv de mare și se diminuează în caz contrar. Un mecanism similar este folosit în China. O alternativă este utilizarea unui tampon de capital anticiclic, care ar trebui să se formeze în timpul creșterii excesive a creditului și să fie utilizat în timpul unei creșteri insuficiente. Această opțiune este asumată de dispozițiile Acordului Basel III. După cum s-a menționat anterior, reglementarea macroprudențială se aplică, deja, într-o oarecare măsură în unele țări. Aplicarea sa mai extinsă în economiile de vârf ale lumii poate fi așteptată după intrarea în vigoare a tuturor prevederilor Acordului Basel III [2]. În același timp, Acordul Basel III nu se concentrează suficient asupra gestionării riscului sistemic și, în multe privințe, este, pur și simplu, o versiune mai strictă a Acordului Basel II, în timp ce sunt necesare mecanisme care iau în considerare, într-un mod mai explicit, influența riscurilor fiecărei instituții financiare asupra riscului sistemic. În acest scop, se intenționează recurgerea la al *doilea grup* de standarde macroprudențiale. Un exemplu îl reprezintă cerințele de capital pentru fiecare instituție, în funcție de evaluarea contribuției sale la riscul sistemic. De exemplu, un standard individual poate depinde de volumul activelor unei bănci, structura activelor și capitalul acesteia, complexitatea structurii unei bănci, amploarea relațiilor sale cu alte bănci (prin intermediul conturilor). În acest articol, vor fi examinate numai standardele primului grup (anticiclice).

În ceea ce privește revizuirea principiilor de punere în aplicare a politicilor macroeconomice, aceasta se raportează atât la politicile monetare și fiscale, cât și la rolul acestora, precum și la utilizarea în comun a măsurilor de politică economică și de reglementare macroprudențială.

A similar mechanism has already been used for more than ten years in South Korea, preventing overheating in the real estate market, which the United States could not be avoided.

Also, the LTV countercyclical limiting ratio is used in Hong Kong, China, Estonia and some other countries. If the goal is to limit credit growth in general, then countercyclical capital requirements can be applied. For example, the value of the capital adequacy ratio may increase if the growth rate of lending is excessively high, and decrease in the opposite case. A similar mechanism is used in China. An alternative is to use a countercyclical capital buffer, which should be formed during excessive credit growth and used during insufficient growth. This option is assumed by the provisions of Basel III. As mentioned above, macro-prudential regulation is already to some extent applied in some countries. Its wider application in the leading economies of the world can be expected after the entry into force of all the provisions of Basel III [2]. At the same time, Basel III is not sufficiently focused on managing systemic risk and is in many ways just a more stringent version of Basel II, while mechanisms are needed that more explicitly take into account the impact of the risks of each financial institution on systemic risk. For this purpose, the *second group* of macro-prudential standards is intended. An example is the capital requirements for each institution, depending on the assessment of its contribution to systemic risk. For example, an individual standard may depend on the volume of a bank's assets, the structure of its assets and capital, the complexity of a bank's structure, the scale of its relations with other banks (through accounts). In this paper, only the standards of the first group (countercyclical) will be affected.

As regards the revision of the principles for the implementation of macroeconomic policies, this concerns monetary and fiscal policies, their role, as well as the joint use of measures of economic policy and macro-prudential regulation. It can be argued that before the crisis there was a consensus on the implementation

Se poate argumenta că, înainte de criză, a existat un consens privind implementarea politicii monetare, în special în țările dezvoltate. Cel mai eficient regim de politică monetară l-a constituit direcționarea inflației (scăzute). Acest lucru a fost, de asemenea, justificat și de teoria economică (noi modele keynesiene DSGE). Cu toate acestea, țintirea unui nivel scăzut al inflației creează o problemă potențială a unei capcane de lichidități (imposibilitatea de a stimula economia prin scăderea ratei dobânzii datorită faptului că nivelul ratei este, deja, aproape de zero). În plus, după cum a arătat criza, inflația și diferența de producție pot fi stabile, însă aceasta nu poate fi o condiție suficientă pentru stabilitatea macroeconomică, în viitorul apropiat, din cauza mișcărilor nefavorabile ale prețurilor activelor sau structurii.

O posibilă opțiune de îmbunătățire a politicii monetare ar putea consta în completarea argumentelor funcției de reacție a Băncii Centrale cu variabile (abaterile de la valorile-țintă sau valorile din perioada anterioară), cum ar fi prețurile activelor sau volumele de împrumut – o astfel de politică se numește înclinată spre vânt. Deși această opțiune poate fi mai eficientă decât ținta tradițională a inflației, în multe cazuri, este mai puțin eficientă decât utilizarea standardelor macroprudențiale, deoarece poate duce la o volatilitate mai mare a inflației. Cea de-a treia secțiune studiază dinamica variabilelor modelului de bază (cu o opțiune de politică monetară standard și absența standardelor macroprudențiale) după diverse șocuri. Cea de-a patra secțiune analizează răspunsurile variabilelor-cheie la șocuri cu diferite combinații de două opțiuni de politică monetară și standarde macroprudențiale și examinează eficacitatea acestor opțiuni. Cea de-a cincea secțiune cuprinde principalele concluzii și recomandări aplicabile economiei Republicii Moldova. Banca Centrală respectă regula de politică monetară pentru ratele dobânzilor pe piața interbancaară. Norma bazată pe rata dobânzii este descrisă de următoarea relație:

of monetary policy, especially in developed countries. The most effective monetary policy regime was the targeting of (low) inflation. This was also justified by economic theory (new Keynesian DSGE models). However, targeting a low level of inflation creates a potential problem of a liquidity trap (the impossibility of stimulating the economy by lowering the interest rate due to the fact that the level of the rate is already close to zero). Moreover, as the crisis has shown, inflation and the output gap may be stable, but this may not be a sufficient condition for macroeconomic stability in the near future due to unfavourable price movements of assets or structure.

A possible monetary policy improvement option might be to supplement the central bank's response function with variables (deviations from target values or prior period values), such as asset prices or loan volumes – such a policy is called inclined to the wind. Although this option may be more effective than the traditional inflation target, it is in many cases less effective than the use of macro-prudential standards as it may lead to higher volatility of inflation and breakdown. The third section analyses the dynamics of the base model variables (with a standard monetary policy option and the absence of macro-prudential standards) after various shocks. The fourth section analyses the key variable responses with different combinations of two monetary policy options and macro-prudential standards and analyses the effectiveness of these options. The fifth section contains the main conclusions and recommendations applicable to the economy of Moldova. The central bank follows the monetary policy rule for interest rates in the interbank market. The basic interest rate rule is described by the following relationship:

$$i_t = p + \phi_\pi \pi_t + \phi_y y_t + v_t, \quad (1)$$

unde: i_t exprimă rata dobânzii la împrumuturile interbancare,

$p \equiv \frac{1}{\beta_h} - 1, \phi_\pi, \phi_\pi \geq 0$ – parametrii;

v_t – componenta exogenă descrisă de procesul AR (1) staționar (o componentă aleatorie în acest proces este șocul politicii monetare).

Rata reală a dobânzii la împrumuturile interbancare este determinată conform formulei: [3]

where: i_t – interest rate on interbank loans,

$p \equiv \frac{1}{\beta_h} - 1, \phi_\pi, \phi_\pi \geq 0$ – options;

v_t – exogenous component described by stationary AR (1) – process (random component in this process – the shock of monetary policy).

The real interest rate on interbank loans is determined as follows: [3]

$$r_t \equiv \frac{i_t - E_t\{\pi_{t+1}\}}{1 + E_t\{\pi_{t+1}\}} \quad (2)$$

Rezultate obținute și discuții

Modelul de bază din această secțiune se referă la modelul descris în secțiunea anterioară, adică cu regula de politică monetară sub forma Eq (1) și absența standardelor macroprudențiale. Se va lua în considerare modul în care variabilele de model se comportă după șocuri.

Results and discussions

The basic model in this section refers to the model described in the previous section, i.e. with the rule of monetary policy in the form of Eq (1) and the absence of macro-prudential standards. Consider how model variables behave aftershocks.

Valoarea șocului : $u0^v = 0.01$

O creștere a componentei exogene a ratei dobânzii pe piața interbancară ridică instantaneu rata dobânzii și conduce la un decalaj negativ al producției și la o scădere a producției, fapt ce duce la o deflație în valoare de $\approx 1.8\%$ (trimestru față de trimestrul anterior). Banca Centrală răspunde la aceasta, determinând o scădere a ratei dobânzii-țintă cu ≈ 1.8 puncte procentuale, iar rata de împrumut este redusă cu ≈ 1.9 puncte procentuale.

An increase in the exogenous interest rate component in the interbank market instantly raises the interest rate and leads to a negative output gap and a decrease in output. This leads to deflation in the amount of $\approx 1.8\%$ (quarter to the previous quarter). The central bank responds to this by causing the target interest rate to drop by ≈ 1.8 percentage points, and the loan rate is reduced by ≈ 1.9 percentage points.

Astfel, ratele dobânzilor sunt în scădere, în ciuda impulsului pozitiv inițial în componenta exogenă a ratei dobânzii-țintă. Cu toate acestea, efectul acestui impuls asupra majorității variabilelor model, ca și în cazul unui decalaj de ieșire, este similar cu efectul care determină o creștere a ratelor dobânzilor. În felul acesta, volumul împrumuturilor este redus cu $\approx 3\%$. Împreună cu scăderea producției, aceasta duce la scăderea consumului de către antreprenori (cu $\approx 1,3\%$), a cererii de salarii și a salariilor reale.

Thus, interest rates are falling, despite the initial positive impulse in the exogenous component of the target interest rate. However, the effect of this impulse on the majority of model variables, as in the case of an output gap, is similar to the effect that causes an increase in interest rates. Thus, the volume of loans is reduced by $\approx 3\%$. Together with a decrease in output, this leads to a decrease in consumption by entrepreneurs (by $\approx 1.3\%$), demand for labour and real wages.

În cazul gospodăriilor populației, însă, reducerea reală a ratelor dobânzilor la depozite conduce la o scădere a depozitelor cu $\approx 3,5\%$ și la o creștere a consumului și a cererii pentru

In the case of households, however, the actual reduction in interest rates on deposits leads to a decrease in deposits of $\approx 3.5\%$ and an increase in consumption and demand for residential real estate, which increases real estate

imobilul rezidențial, ceea ce sporește prețurile imobiliare. Lipsa fondurilor cauzate de scăderea veniturilor salariale este compensată de creșterea transferurilor. Capitalul băncilor crește inițial, pe măsură ce depozitele scad cu o sumă mai mare decât împrumuturile, dar apoi scad sub o valoare stabilă, atingând un minimum după patru ani și revenind la o valoare stabilă în mai mult de 50 trimestre, ca și în celelalte șocuri. În consecință, putem concluziona că dinamica variabilelor de model după șocuri este, în general, logică. Se pot lua în considerare opt opțiuni pentru punerea în aplicare a politicii macro-prudențiale și monetare. Esența opțiunilor este prezentată în tabelul 1.

prices. The lack of funds caused by the decrease in wage income is compensated by the increase in transfers. The capital of banks initially increases as deposits decrease by a larger amount than loans, but then falls below a stable value, reaching a minimum after four years and returning to a stable value in more than 50 quarters, as in the other shocks. Thus, we can conclude that the dynamics of model variables aftershocks are generally logical. Consider eight options for the implementation of macro-prudential and monetary policy. The essence of the options set forth in table 1.

Tabelul 1/Table 1

**Opțiuni de politică macroprudențială/ politică monetară/
Macroprudential/ Monetary Policy Options**

Opțiunea/ Option	Regulile de politică monetară/ Monetary Policy Rule	Rata-limită LTV/ Limiting ratio LTV	Rata-țintă a capitalului băncii față de împrumuturi/ Target ratio of bank capital to loans
1	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + v_t$	$m_t \equiv m$	$cap_t \equiv cap$
2	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + v_t$	$m_t = m - \phi_i^m (l_t^R - l^R)$	$cap_t \equiv cap$
3	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + v_t$	$m_t \equiv m$	$cap_t = cap + \phi_i^c (l_t^R - l^R)$
4	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + v_t$	$m_t = m - \phi_i^m (l_t^R - l^R)$	$cap_t = cap + \phi_i^c (l_t^R - l^R)$
5	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + aug_t + v_t$	$m_t \equiv m$	$cap_t \equiv cap$
6	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + aug_t + v_t$	$m_t = m - \phi_i^m (l_t^R - l^R)$	$cap_t \equiv cap$
7	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + aug_t + v_t$	$m_t \equiv m$	$cap_t = cap + \phi_i^c (l_t^R - l^R)$
8	$\dot{i}_t = \rho + \phi_\pi \pi_t + \phi_y \bar{y}_t + aug_t + v_t$	$m_t = m - \phi_i^m (l_t^R - l^R)$	$cap_t = cap + \phi_i^c (l_t^R - l^R)$

Remarcă/ Note $=aug_t = \rho_{aug} aug_{t-1} + \phi_l (l_t^R - l_{t-1}^R), \rho_{aug} \in (0,1)$

Sursa: elaborată de autor în baza sursei [4,5]/

Source: elaborated by the author based on source [4,5]

Regula de politică monetară este stabilită fie în forma (1), fie într-o formă extinsă, atunci când Banca Centrală răspunde, de asemenea,

The monetary policy rule is set either in the form (1) or in an expanded form, when the central bank also responds to changes in the

modificărilor volumului împrumuturilor (una dintre opțiunile „leaning against the wind”). În calcule, se presupune că $\phi_l = 0.5$, adică creșterea creditului cu 10%, dacă, înainte de a fi în stare constantă, la altele egal, duce la o creștere a ratei dobânzii cu ≈ 5 puncte procentuale.

În loc de aug_t , componenta $\phi_l (l_t^R - l^R)$ ar putea fi folosită – în acest caz, Banca Centrală răspunde la devierea împrumuturilor de la o valoare stabilă, care, în opinia mea, este preferabilă din punct de vedere teoretic. Cu toate acestea, în cazul nostru, aceasta conduce la mici inexactități în calcule, deoarece valorile stabile ale variabilelor sunt calculate folosind metode numerice (este imposibil să se determine valorile stabile ale tuturor variabilelor într-o formă generală, în funcție de parametrii modelului). Din acest motiv, abaterea logaritmică a creditelor de la valoarea stabilă, datorată rotunjirii, este doar aproximativ precisă, ceea ce creează o eroare suplimentară în calculul valorilor stabile prin metode numerice în noul model. În plus, în unele cazuri (când împrumuturile sunt foarte apropiate de o valoare stabilă), reacția Băncii Centrale poate fi incorectă (creștere/scădere a ratelor dobânzii în loc de scădere/creștere). Cu cât este mai aproape p_{aug} de unitate, cu atât apropierea mai bună a lui $\phi_l (l_t^R - l^R)$ este aug_t . Dacă $p_{aug} = 1$, atunci, mecanismul de acțiune al acestor opțiuni este complet identic, dar, în acest caz, aug_t este o variabilă non-staționară, deci, în calculele $p_{aug} = 0.99$. Rata marginală a rentabilității creditelor (LTV) și raportul-țintă al capitalului bancar cu împrumuturile poate fi constant sau variază în funcție de dinamica împrumuturilor, servind drept instrumente de reglementare macroprudențială.

Concluzii

În schimb, la regula extinsă a politicii monetare, se poate folosi componenta $\phi_l (l_t^R - l^R)$, atunci, când se moderează instrumente macroprudențiale, deoarece, în aceste cazuri, nu este încălcată exactitatea calculelor. Parametrii sunt dați cu valori $\phi_l^m = 0.5$, $\phi_l^c = 0.25$. Aceasta

volume of loans (one of the options “leaning against the wind”). It is assumed in the calculations that $\phi_l = 0.5$, i.e. credit growth by 10%, if before that they were in a stable condition, at other equal results in growth of purpose-oriented interest rate by ≈ 5 percentage points.

Instead of aug_t , the component $\phi_l (l_t^R - l^R)$ could be used – in this case, the central bank responds to the deviation of loans from a stable value, which, in my opinion, is preferable from the point of view of theory. However, in our case, this leads to small inaccuracies in the calculations, since the stable values of variables are calculated using numerical methods (it is impossible to determine the stable values of all variables in a general form as a function of only the model parameters).

For this reason, the logarithmic deviation of credits from the stable value due to rounding is only approximately accurate, albeit very accurate, which creates an additional error in the calculation of stable values by numerical methods in the new model. In addition, in some cases (when loans are very close to a stable value), the reaction of the central bank may be incorrect (increase/decrease in interest rates instead of decrease/increase). The closer p_{aug} is to unity, the better approximation of $\phi_l (l_t^R - l^R)$ is aug_t . If $p_{aug} = 1$, then the mechanism of action of these options is completely identical, but in this case aug_t is a non-stationary variable, therefore in the calculations $p_{aug} = 0.99$. The marginal LTV ratio and the target ratio of bank capital to loans may be constants or vary depending on the dynamics of loans, being instruments of macro-prudential regulation.

Conclusions

In contrast to the extended monetary policy rule, you can use the component $\phi_l (l_t^R - l^R)$, when modelling macro-prudential tools, since in these cases the accuracy of calculations is not violated. The parameters are given the values $\phi_l^m = 0.5$, $\phi_l^c = 0.25$. This means that with the growth of loans by 10% compared with a stable

înseamnă că, odată cu creșterea creditelor cu 10%, în comparație cu o valoare stabilă, raportul limitativ al LTV scade cu ≈ 0.05 , iar rata-țintă a capitalului bancar față de credite crește cu ≈ 0.025 . Banca Centrală va putea să se concentreze asupra realizării țintei inflației. Cu toate acestea, va fi necesar să fie sporită independența Băncii Centrale, astfel, încât aceasta să poată lua decizii nepopulare în mod liber, dacă măsura respectivă este necesară pentru țintirea inflației.

value, the limiting LTV ratio decreases by ≈ 0.05 , and the target ratio of bank capital to loans rises by ≈ 0.025 . The national bank will be able to focus on achieving the goal of inflation. For this, however, it will be necessary to increase the independence of the National Bank so that it can freely make unpopular decisions, if it is required to fulfil the inflation target.

Bibliografie/Bibliography:

1. ACHARYA, V.V. (2016). A Theory of Systemic Risk and Design of Prudential Bank Regulation, *Journal of Financial Stability*, 5, 3, 224-255.
2. ACHARYA, V.V. (2017). The Dodd-Frank Act and Basel III: Intentions, Unintended Consequences, and Lessons for Emerging Markets, *ADB Working Paper Series*, No. 392, Asian Development Bank
3. ACHARYA, V.V.; PHILIPPON, T.; RICHARDSON, M.; ROUBINI, N. (2015). Prologue: A Bird's-Eye View: The Financial Crisis of 2009–2015: Causes and Remedies, in *Restoring Financial Stability: How to Repair a Failed System*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, USA, 1-56.
4. Bank of England. (2009). The Role of Macroprudential Policy, *Discussion Paper*.
5. ACHARYA, V.V. (2012). The Dodd-Frank Act and Basel III: Intentions, Unintended Consequences, and Lessons for Emerging Markets, *ADB Working Paper Series*, No. 392, Asian Development Bank Institute.

332.72(469+498)

TENDINȚE DE EVOLUȚIE ÎN SECTORUL IMOBILIAR ÎN ROMÂNIA ȘI PORTUGALIA*

*Drd. Elena LOMACA, Universitatea Dunărea
de Jos din Galați, România,
lenalomaca@gmail.com*

*Prof. dr. hab. Nicoleta BĂRBUȚĂ-MIȘU,
Universitatea Dunărea de Jos din Galați, România
Nicoleta.Barbuta@ugal.ro*

Lucrarea își propune să prezinte sectorul imobiliar din România și Portugalia cu tendințele de evoluție și importanța lui în economia celor două țări. Analiza s-a axat pe următorii indicatori: indicele volumului de construcții, indicele costului de construcție, numărul de întreprinderi, numărul de persoane angajate, cifra de afaceri, pondere în Produsul Intern Brut etc. Din analiza indicatorilor, se constată o tendință de scădere până în anul 2012-2013, după care urmează o tendință de creștere, dar fără a mai atinge nivelul cifrei de afaceri din anul 2008 în Portugalia. În schimb, în România, cifra de afaceri a scăzut până în anul 2012, dar apoi a crescut treptat, în anul 2015, atingându-se valoarea din anul 2008, iar în 2017 înregistrându-se o creștere cu 13,11% față de nivelul maxim al anului 2008.

***Cuvinte-cheie:** sectorul construcțiilor, cifra de afaceri, volumul construcțiilor, pondere în PIB.*

JEL: G30, L74.

Introducere

Piața imobiliară din România se află, în continuare, într-o etapă de dezvoltare. În 2017, în România, piața tranzacțiilor a atins un nivel record. Pentru sectorul imobiliar, anul 2017 a fost,

332.72(469+498)

TRENDS IN THE REAL ESTATE SECTOR IN ROMANIA AND PORTUGAL*

*PhD candidate Elena LOMACA, “Dunarea
de Jos” University of Galați, România,
lenalomaca@gmail.com*

*Prof. Dr. Hab. Nicoleta BARBUTA-MISU,
“Dunarea de Jos” University of Galati, Romania,
Nicoleta.Barbuta@ugal.ro*

The paper aims to present the real estate sector in Romania and Portugal with the trends of evolution and its importance in the economy of the two countries. The analysis is focused on the following indicators: the construction volume index, the construction cost index, the number of enterprises, the number of persons employed, the turnover, the weight in the Gross Domestic Product, etc. The analysis of the indicators shows a downward trend until 2012-2013, followed by a growth trend, but without reaching the level of turnover in the year 2008 in Portugal. In contrast, turnover in Romania declined until 2012, but then gradually increased, reaching in the year 2015 the value of 2008, and in 2017 there was an increase of 13.11% compared to the maximum level of the year 2008.

***Keywords:** construction sector, turnover, construction volume, weight in GDP.*

JEL: G30, L74.

Introduction

The real estate market in Romania is still at a stage of development. In 2017, the transactions market in Romania reached a record level. For the real estate sector, 2017 was a particularly

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internaționale „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

cu deosebire, unul prolific, valoarea tranzacțiilor înregistrate depășind 1 miliard de euro, cu o creștere de cel puțin 10% față de anul 2016. Din perspectiva tranzacțională, sectoarele cele mai dinamice au fost cel hotelier, urmat de sectorul de retail și cel industrial (Codreanu, 2018).

Cele mai importante provocări pentru tranzacționările în domeniul imobiliar sunt generate de preț. Comparativ cu anul 2017, în piața imobiliară, în anul 2018, s-au remarcat o serie de schimbări la nivel financiar, care sunt influențate atât de nivelul de cerere din piață, cât și de sursele de finanțare disponibile prin sistemele de creditare. Astfel, prețurile solicitate pentru locuințele disponibile spre vânzare în România, în trimestrul 2 al anului 2018 (atât apartamente, cât și case), s-au majorat, per ansamblu, cu 1,4%, față de cele trei luni anterioare, iar în cel de-a treilea trimestru al anului 2018, proprietățile rezidențiale din România s-au apreciat cu 0,7%, față de cele trei luni anterioare (RE/MAX România, 2018).

Segmentele principale ale sectorului imobiliar sunt proprietăți imobiliare rezidențiale, imobile comerciale și imobile industriale. Sectorul rezidențial se concentrează asupra cumpărării și vânzării de proprietăți utilizate în scopuri non-comerciale. Sectorul comercial este concentrat asupra bunurilor imobiliare utilizate în scopuri comerciale; tipurile comune de bunuri imobiliare comerciale includ spații comerciale și spații de birouri. Imobiliarul industrial se concentrează pe producție.

Criza economică a avut repercusiuni severe asupra economiei românești și, în consecință, asupra sectorului construcțiilor. În anul 2014, s-au înregistrat 82,232 de întreprinderi în sectorul construcțiilor, în scădere cu 16,2% din 2008, în timp ce ocuparea forței de muncă a scăzut cu 30,1% din anul 2008, ajungând la 562,107 persoane în 2015. În mod similar, producția în construcția clădirilor a scăzut cu 28,3%, iar producția de inginerie civilă a scăzut cu 14,7% în perioada 2007-2015. De asemenea, a fost afectată și profitabilitatea, cifra de afaceri a sectorului larg al construcțiilor fiind în scădere cu

prolific one, the value of transactions being over 1 billion euros, with an increase of at least 10% compared to 2016. From the transactional perspective, the most dynamic sectors were the hotel, followed by the retail and industrial sectors (Codreanu, 2018).

The most important challenges for real estate transactions are generated by the price. Compared to 2017 in the real estate market, in the year 2018 there were a number of changes at the financial level that are influenced both by the level of market demand and by the funding sources available through credit systems. Thus, the requested prices for homes available for sale in Romania in the second quarter of 2018 (both apartments and homes) increased, as a whole, by 1.4% compared to the previous three months, and in the third quarter of 2018, residential property in Romania appreciated by 0.7% compared to the previous three months (RE/MAX Romania, 2018).

The main segments of the real estate sector are residential real estate, commercial real estate and industrial real estate. The residential sector focuses on the purchase and sale of property used for non-commercial purposes. The commercial sector is focused on real estate used for commercial purposes; the common types of commercial real estate include commercial spaces and office space. Industrial property focuses on production.

The economic crisis had severe repercussions on the Romanian economy and, consequently, on the construction sector. In 2014, a number of 82,232 enterprises were registered on the construction sector, down 16.2% from 2008, while employment decreased by 30.1% from 2008, reaching 562,107 employees in 2015. Similarly, production of building construction declined by 28.3%, and civil engineering output declined by 14.7% in 2007-2015. Profitability was also affected, with the construction sector's overall turnover decreasing by 22.4% in 2008-2015 (up to EUR 28.3 billion) and the gross operating surplus decreased by 30.6% (up to EUR 5.3 billion) (European Commission, 2018a).

22,4% în perioada 2008-2015 (până în 28,3 miliarde euro), iar excedentul brut de exploatare a scăzut cu 30,6% (până la 5,3 miliarde de euro) (European Commission, 2018a).

Sectorul construcțiilor din Portugalia a fost puternic afectat de criza economică și financiară. Situația macroeconomică instabilă a fost însoțită de o scădere cu 19,1% a numărului de companii din sectorul larg de construcții între anii 2010 și 2013, sub-sectorul de construcții suferind cea mai mare pierdere (-23,8%). În mod similar, producția a cunoscut o scădere semnificativă în 2008-2014, în special în construcția de clădiri (-56,6%), iar excedentul brut de exploatare a scăzut de la 36,7%, în 2008 la 8,5% în 2013, semnaland o pierdere gravă a profitabilității în acest sector (European Commission, 2018b).

Metoda de cercetare

Metoda de cercetare utilizată rezidă în analiza constatativă a evoluției principalilor indicatori reprezentativi pentru sectorul construcțiilor, pentru perioada 2007-2018, în România și Portugalia: indicele volumului de producție al sectorului de construcții, indicele costului de construcție, numărul de întreprinderi din sub-sectorul activităților imobiliare, numărul de persoane angajate în sub-sectorul activităților imobiliare, ponderea persoanelor angajate în sub-sectoarele de construcții, cifra de afaceri din sub-sectorul construcțiilor de clădiri, ponderea în PIB a construcțiilor rezidențiale și indicele prețului locuințelor.

Analiza evoluției principalilor indicatori ai sectorului imobiliar din România și Portugalia

Analiza evoluției sectorului imobiliar din România și Portugalia debutează cu indicele volumului de producție al construcțiilor, care măsoară modificările volumului de producție, adică al construcțiilor ce includ construcții de clădiri și inginerie civilă și este prezentat în figura 1, exprimat în indice cu anul de bază 2015.

Din figura 1, deducem că Portugalia a avut o evoluție descrescătoare a indicelui volumului de producție, din anul 2007 până în 2016, însă a

The construction sector in Portugal has been heavily affected by the economic and financial crisis. The unstable macroeconomic situation was accompanied by a 19.1% decrease in the number of large construction companies between 2010 and 2013, with the construction sub-sector suffering the largest loss (-23.8%). Similarly, production recorded a significant decrease in 2008-2014, particularly in building construction (-56.6%) and gross operating surplus decreased from 36.7% in 2008 to 8.5% in 2013, signalling a serious loss of profitability in this sector (European Commission, 2018b).

Research method

The research method used is the observable analysis of the evolution of the main representative indicators for the construction sector for the period 2007-2018 in Romania and Portugal: volume index of production in the construction sector, the construction cost index, the number of enterprises in the real estate sub-sector, the number of persons employed in the real estate sub-sector, the share of persons employed of the construction sub-sectors, turnover in the building construction sub-sector, the share of GDP in residential construction, and the housing price index.

Analysis of the evolution of the main indicators of the real estate sector in Romania and Portugal

The analysis of real estate sector evolution of Romania and Portugal starts with the production volume index of construction, which measures changes in the production volume, namely constructions including building and civil engineering, and is shown in figure 1, expressed in index with the base year 2015.

From Figure 1, we conclude that Portugal has had a declining trend of the volume of production index from 2007 to 2016, but have always presented much higher value than Romania, standing above the Euro Area, which is based on the indexes of 19 European countries, and registering the lowest value in 2016. From 2017 we can see a slightly increasing trend, but the values are below the Euro Area.

prezentat întotdeauna valori mult mai mari decât România, situându-se mai sus și față de Zona euro, care se bazează pe indicii a 19 țări europene, înregistrând cea mai mică valoare în anul 2016. Din anul 2017, se poate observa un trend ușor crescător, dar valorile se situează sub Zona euro. Având ca reper anul 2015, observăm că România a avut o evoluție fluctuantă până în anul 2016, cu tendință de scădere spre finalul perioadei analizate. Astfel, România a înregistrat un volum maxim de producție, în anul 2008, cu un indice de 127,9 față de anul 2015, fiind superior Zonei euro, și un volum minim, în anul 2018, cu același an de referință. Volumul de producție din sectorul construcțiilor al României deviază destul de mult de la indicele Zonei euro pe toată perioada, în timp ce, doar în perioada 2012-2013, prezintă valori mai apropiate.

Having as benchmark the year 2015, we see that Romania has had a fluctuated trend until 2016, with a downward trend towards the end of the analysed period. Thus, Romania recorded a maximum production volume in 2008 with an index of 127.9 compared to 2015, being superior to the Euro Area, and a minimum volume in 2018 with the same reference year. The volume of production of the construction sector of Romania deviates quite a lot from the Euro Area index for the whole period, while only in the period 2012-2013 it presents closer values.

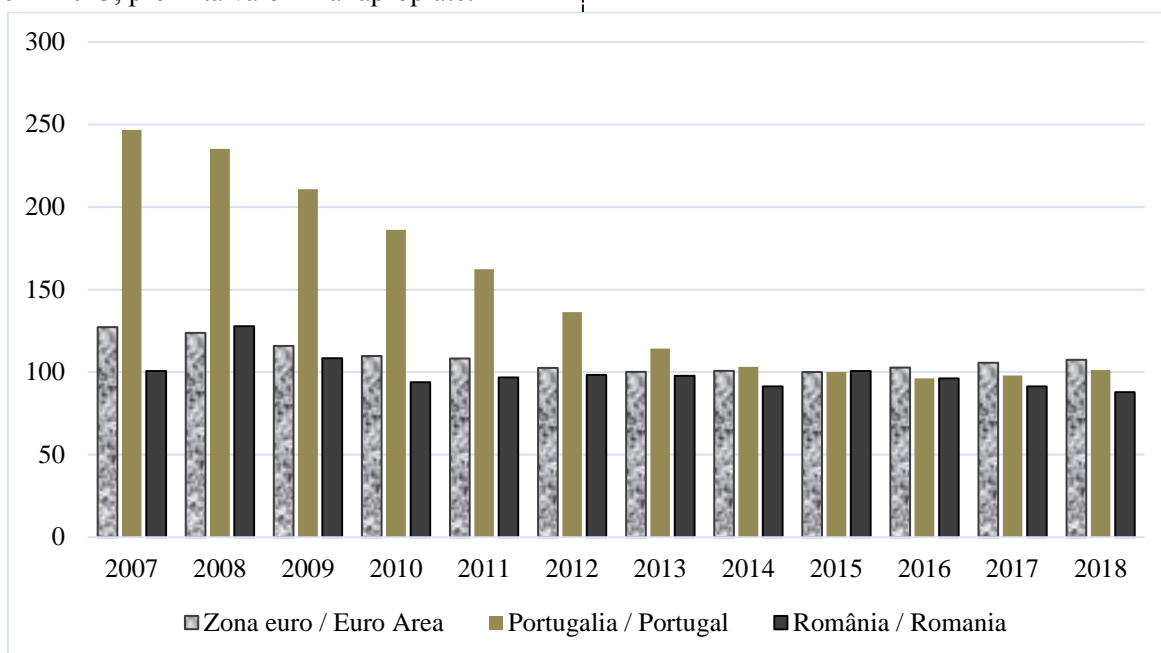


Figura 1. Indicele volumului de producție în construcții (Indicele 2015=100) /

Figure 1. Volume of production index of construction (Index 2015=100)

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 1/

Source: made by the authors based on the data presented in Appendix 1

Figura 2 prezintă evoluția Indicelui costurilor de construcție al clădirilor rezidențiale noi, cu excepția locuințelor pentru comunități, pentru anii 2007-2018, având ca indice de reper valorile anului 2015.

Figure 2 shows the evolution of the construction cost index of new residential buildings, except for dwellings for communities, for the years 2007-2018, having as a benchmark the values of 2015.

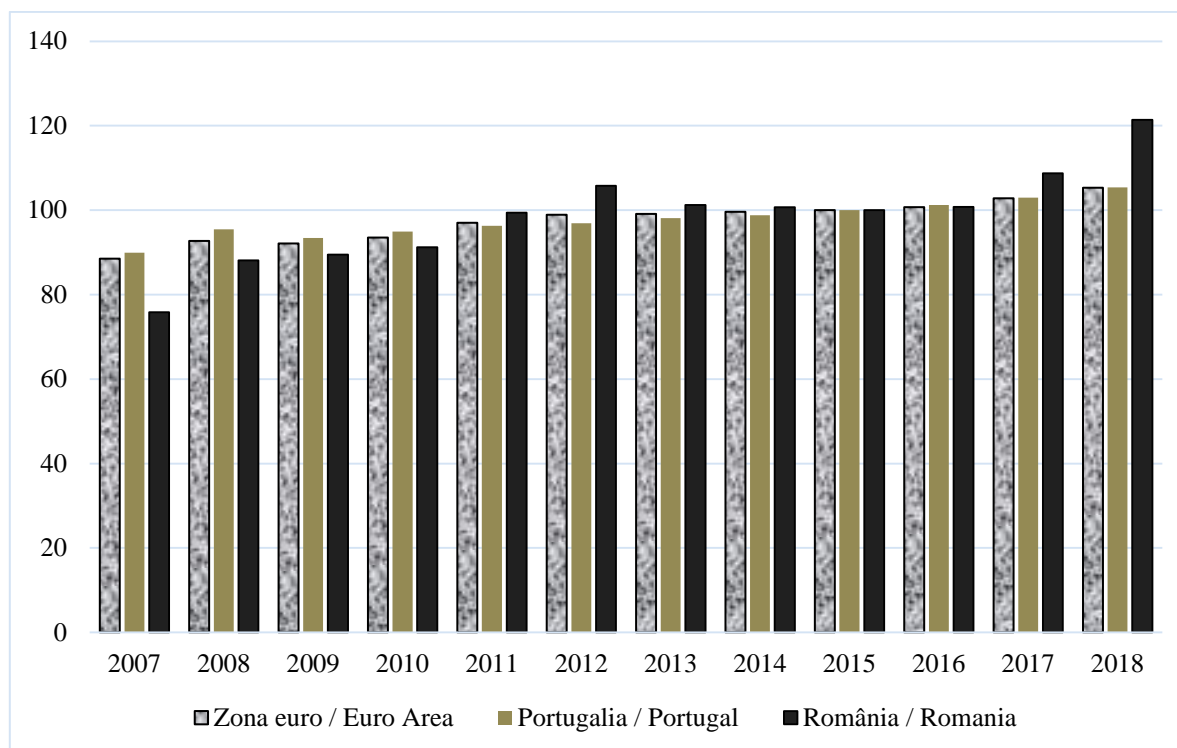


Figura 2. Indicele costului de construcție (2010=100)/

Figure 2. Construction cost index (Index 2010=100)

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 2/

Source: made by the authors based on the data presented in Appendix 2

După cum se observă din figura 2, se poate afirma că cele mai mari costuri de construcție le-a înregistrat România, începând cu anul 2011, aceasta prezentând costuri mai mari decât Portugalia și Zona euro, deși, în anul 2007, România a fost țara cu cele mai mici costuri de construcție. Per total, atât România, cât și Portugalia și Zona euro (19 țări) au avut o evoluție de creștere de la un an la altul.

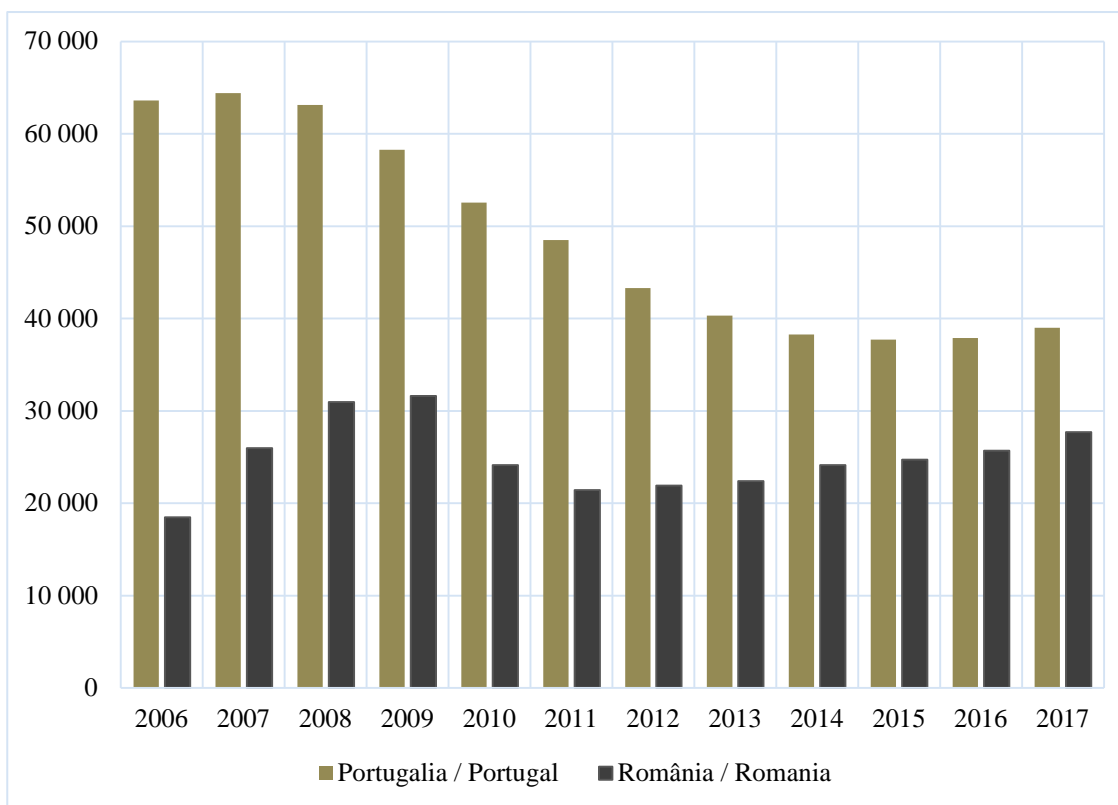
Costurile de construcție din Portugalia au evoluat ușor și în strânsă apropiere cu Zona euro, arătând o oarecare stabilitate, prezentând valori puțin superioare Zonei euro (19 țări) doar în ultimii 3 ani analizați.

În figura 3, putem observa că numărul întreprinderilor din sub-sectorul activităților imobiliare din România e aproximativ de două ori mai mic decât numărul de întreprinderi din sub-sectorul activităților imobiliare din Portugalia.

As can be seen from figure 2, it can be said that Romania recorded the highest costs of construction, starting with 2011, with higher costs than Portugal and the Euro Area, although in 2007 Romania was the country with the lowest construction costs. Overall, both Romania and Portugal and the Euro Area (19 countries) had a year-on-year growth.

Construction costs of Portugal have evolved slightly and in close proximity to the Euro Area, showing some stability, having values slightly above the Euro Area (19 countries) only in the last 3 years analysed.

Figure 3 shows that the number of enterprises in the Romanian real estate sub-sector is approximately two times lower than the number of enterprises in the real estate sub-sector in Portugal.



**Figura 3. Evoluția numărului de întreprinderi din sub-sectorul activităților imobiliare/
Figure 3. Evolution of the number of enterprises in the real estate sub-sector**

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 3/

Source: made by the authors based on the data presented in Appendix 3

Numărul de întreprinderi din Portugalia pornește de la 64.403 firme în anul 2007, oscilând în timp și ajungând la un minimum de 37.704 de companii ce activau în sectorul imobiliar în anul 2015, urmând apoi o evoluție ușor crescătoare.

România, de asemenea, cunoaște o evoluție oscilatorie, doar că înregistrează un maximum de 31.621 de întreprinderi cu obiect de activitate imobiliar în anul 2009, ulterior, resimțindu-se și aici criza imobiliară din anul 2008, care a condus la evoluția rapid descrescătoare și la atingerea numărului minim de 21.420 întreprinderi în anul 2011. Totuși, România își revine după criză, fără a mai atinge însă numărul maxim de întreprinderi înregistrat în anul 2009.

The number of enterprises in Portugal starts from 64,403 firms in 2007, oscillating in time and reaching a minimum value of 37,704 companies active in the real estate sector in 2015, followed by a slightly increasing evolution.

Romania also has an oscillatory evolution but it only records a maximum of 31,621 real estate enterprises in 2009, afterwards resembling the 2008 real estate crisis that led to a rapidly decreasing trend and reaching the minimum number of 21,420 enterprises in 2011. However, Romania is recovering from the crisis, without reaching the maximum number of companies registered in 2009.

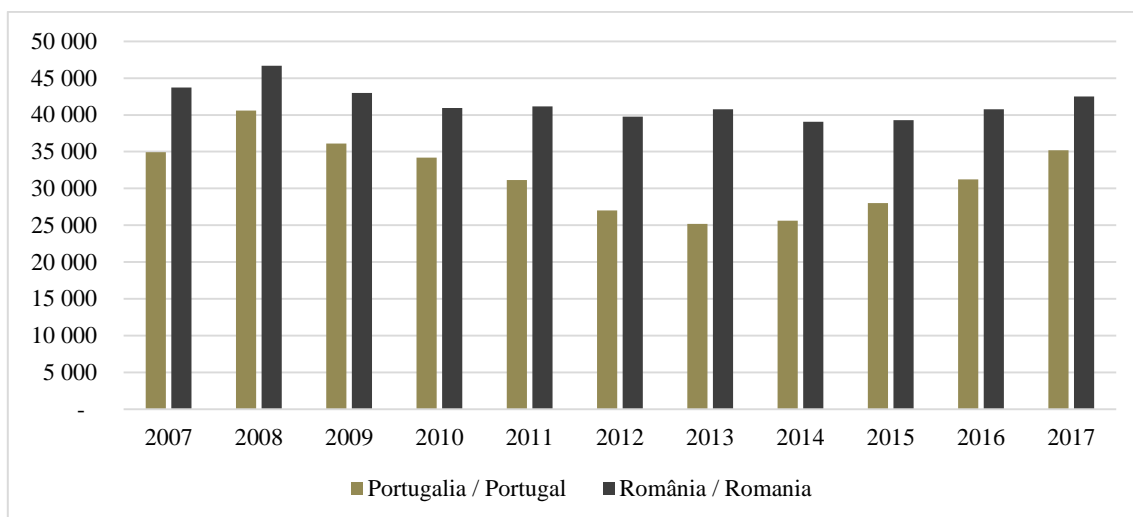


Figura 4. Evoluția numărului de persoane angajate în sub-sectorul activităților imobiliare/
Figure 4. Evolution of the number of persons employed in the real estate sub-sector

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 4/ Source: made by the authors based on the data presented in Appendix 4

Din figura 4, se observă o evoluție descrescătoare a numărului de angajați din sub-sectorul activităților imobiliare din Portugalia din anul 2008 până în anul 2013, de la un număr de 40.573 de angajați la 25.175 de angajați în anul 2013. În următorii ani, numărul de salariați crește cu 39,71% în anul 2017 față de anul 2013, dar se menține sub numărul de angajați din România pe toată perioada de analiză.

În România, numărul de angajați din sub-sectorul activităților imobiliare prezintă o oscilație ușoară și este puțin în descreștere, de la un maximum, în anul 2008, de 46.671 de persoane la un număr de 39.077 de angajați în anul 2014; din anul 2015 se constată o evoluție crescătoare, în anul 2017 fiind înregistrați 42.502 angajați. După cum se poate observa, numărul persoanelor din sub-sectorul activităților imobiliare din România este superior celui din Portugalia, deși numărul de întreprinderi din acest sector e mai mare în Portugalia decât în România, ceea ce denotă că, în România, firmele din acest sector funcționează cu un număr mai mare de angajați decât cele din Portugalia.

Realizând o analiză comparativă a numărului de persoane ocupate în sectorul de construcții, se constată o pondere similară în cazul

Figure 4 shows a downward trend in the number of employees in the Portuguese real estate sub-sector in 2008 until 2013, from 40,573 employees to 25,175 employees in 2013. Over the next years, the number of employees increases by 39,71% in 2017 compared to 2013, but remains below the number of employees in Romania throughout the analysis period.

In Romania, the number of employees in the real estate sub-sector is slightly fluctuating and slightly decreasing, from a maximum of 46,671 in 2008 to 39,077 in 2014; from 2015 there is an increasing evolution, 42,502 employees were registered in 2017. As can be seen, the number of employees in the real estate sub-sector in Romania is superior to the one in Portugal, although the number of enterprises in this sector is higher in Portugal than in Romania, which shows that in Romania, firms in this sector operate with a higher number of employees than those in Portugal.

Comparing the number of persons employed in the construction sector, a similar share is found in the sub-sector architecture and engineering (10%) in Romania (figure 5) and Portugal (figure 6), and a higher share in the construction sub-sector in Romania (68%) compared to Portugal

sub-sectoarelor de arhitectură și inginerie (10%) în România (figura 5) și Portugalia (figura 6), și o pondere mai crescută în sub-sectorul de construcții în România (68%), comparativ cu Portugalia (62%). Situația este inversă în cazul sub-sectorului de producție: 15% în România și 17% în Portugalia. În privința sub-sectorului imobiliar, Portugalia deține o pondere cu 4% mai mare (11%), comparativ cu România (7%) în anul 2016.

(62%). The situation is the reverse for the production sub-sector: 15% in Romania and 17% in Portugal. With regard to the real estate sub-sector, Portugal has a share higher with 4%, respectively 11% compared to Romania (7%) in the year 2016.

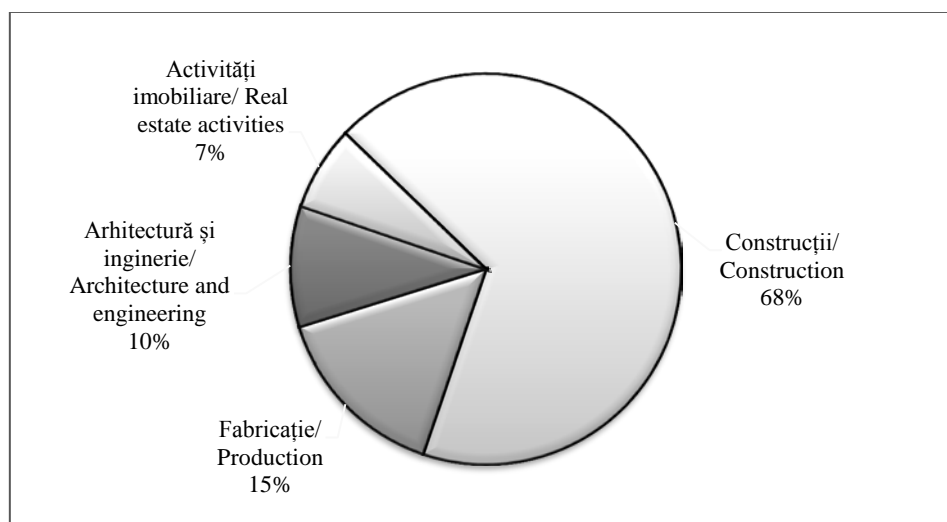


Figura 5. Ponderea persoanelor angajate în sub-sectoarele de construcții în România în 2016/ Figure 5. Share of persons employed in the construction sub-sectors in Romania in 2016

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Sub-sectoarele de construcție și producție din Portugalia au înregistrat o scădere a forței de muncă de 33,6%, respectiv 29,7% în perioada 2008-2018, urmate de activități arhitecturale și inginerie (-14,5%) și activități imobiliare (-9,4%). Numărul lucrătorilor, care desfășoară o activitate independentă în sub-sectorul de construcții, a scăzut cu 1,5% în 2015 față de 2008 (European Commission, 2018b). În anul 2013, 470.299 de persoane au fost angajate în sectorul larg de construcții din Portugalia, reprezentând 10,8% din totalul forței de muncă din economia generală, deși numărul persoanelor angajate în acest sector a scăzut cu 36,8% din 2008 (743.498 de persoane). Sub-sectorul de construcții utiliza în anul 2016 62% din forța de muncă totală (figura 6).

The construction and manufacturing sub-sectors in Portugal recorded a fall in workforce of 33.6% and 29.7% in the period 2008-2018, followed by architectural and engineering activities (-14.5%) and real estate (-9.4%). The number of self-employed workers in the construction sub-sector decreased by 1.5% in 2015 compared to 2008 (European Commission, 2018b). In 2013, 470,299 people were employed in the large construction sector in Portugal, accounting for 10.8% of the total labour force in the general economy, although the number of people employed in this sector decreased by 36.8% since 2008 (743,498 persons). The construction sub-sector uses 62% of the total workforce in 2016 (figure 6).

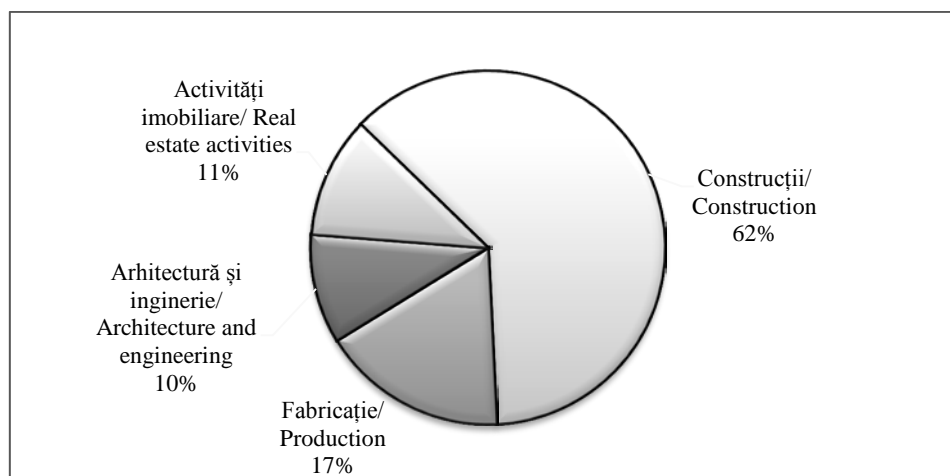


Figura 6. Ponderea persoanelor angajate în sub-sectoarele de construcții în Portugalia în 2016/
Figure 6. Share of persons employed in the construction sub-sectors in Portugal in 2016

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/
Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

În conformitate cu tendința pentru sectorul larg de construcții din România, sectorul restrâns a cunoscut un declin constant din 2008 (-42%). În mod similar, ocuparea forței de muncă în industria prelucrătoare a scăzut cu 28,6%, în activitățile de arhitectură – 25,3% și cu 41,6% în domeniul imobiliar. Numărul lucrătorilor care desfășoară o activitate independentă în sub-sectorul de construcții a scăzut cu 47,9% din 2008, ajungând la 63.700 în 2015 și reprezentând 10,2% dintre persoanele care desfășoară activități independente în economie, în general (European Commission, 2018a).

După cum se observă în figura 7, cifra de afaceri a sub-sectorului de construcții de clădiri din România are o evoluție oscilatorie cu un maximum de 12.401,6 milioane de euro în anul 2008 și un minimum de 6.902,0 milioane de euro în anul 2013. Per total, Portugalia prezintă o evoluție descrescătoare a cifrei de afaceri de la un maximum de 19.191,8 milioane de euro în anul 2007 la un minimum de 7.510,9 milioane de euro în anul 2014, urmând să înregistreze creșteri în perioada următoare. Aceste două țări ajung la aproape aceleași valori în anul 2014, una pornind de la maximum și alta oscilând în timp.

In line with the trend for the large construction sector in Romania, the narrow sector has experienced a steady decline since 2008 (-42%). Similarly, employment in manufacturing fell by 28.6%, in architectural activities by 25.3% and by 41.6% in real estate. The number of self-employed workers in the construction sub-sector declined by 47.9% from 2008 to 63.700 in 2015, and they represent 10.2% of the self-employed generally in the economy (European Commission, 2018a).

As can be seen in Figure 7, Romania's turnover in the building construction sub-sector has an oscillatory evolution of a maximum of EUR 12,401.6 million in 2008 and a minimum of EUR 6,902.0 million in 2013. Overall, Portugal shows a decreasing trend of turnover from a maximum of EUR 19,191.8 million in 2007 to a minimum of EUR 7,510.9 million in 2014, and will register growth in the next period. These two countries reach almost the same values in 2014, one starting at maximum and another oscillating in time.

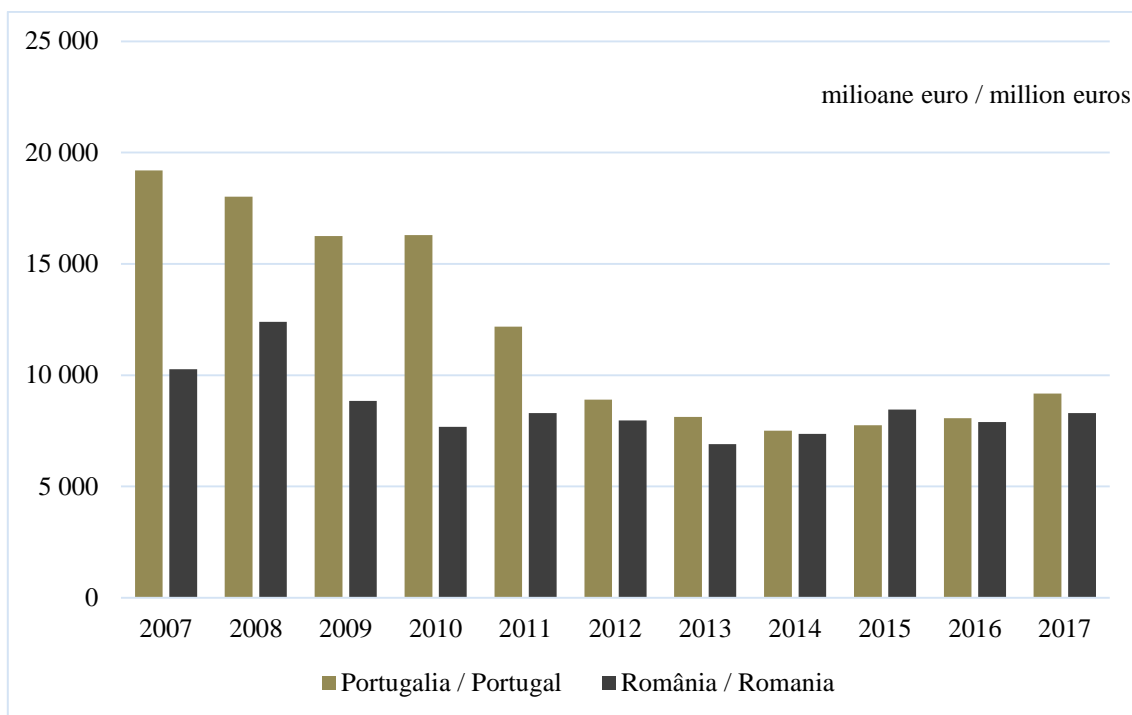


Figura 7. Evoluția cifrei de afaceri din sub-sectorul construcțiilor de clădiri/

Figure 7. Evolution of turnover in the building construction sub-sector

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 5.a./

Source: Made by the authors based on the data presented in Appendix 5.a.

Din figura 8, se poate observa că cifra de afaceri din sub-sectorul activităților imobiliare din România a crescut simțitor, în anul 2008, față de anul 2007, însă a fost afectată de declinul imobiliar din anul 2008, care a provocat o scădere ușoară până în anul 2012. Din anul 2013, activitatea imobiliară din România începe să crească, prezentând, în anul 2017, valori mai mari decât în anul 2008, deci, se poate concluziona că România își revine după criza imobiliară.

Portugalia a avut un comportament asemănător și, de asemenea, a fost afectată de declinul de la locuințe. Înregistrând valori mari ale cifrei de afaceri, aceasta a suferit o scădere mai pronunțată decât în România. Cifra de afaceri din anul 2012 este de două ori mai mică decât în anul 2008, ceea ce arată o scădere considerabilă, apoi prezintă o creștere continuă, apropiindu-se în anul 2017 de nivelul din perioada 2007-2008.

From figure 8 it can be seen that Romania's turnover of real estate activities increased significantly in 2008 compared to 2007, but was affected by the 2008 real estate decline which caused a slight decrease until 2012. Since 2013 the real estate activity in Romania starts to grow, showing in 2017 higher values than in 2008, so it can be concluded that Romania is recovering from the real estate crisis.

Portugal had similar behaviour and was also affected by the decline in housing market. Having high values of turnover in the real estate activities, it has suffered a more pronounced decline than in Romania. The turnover in 2012 is two times lower than in 2008, which shows a considerable decrease, then shows a continuous increase, reaching in the year 2017 the level registered in 2007-2008.

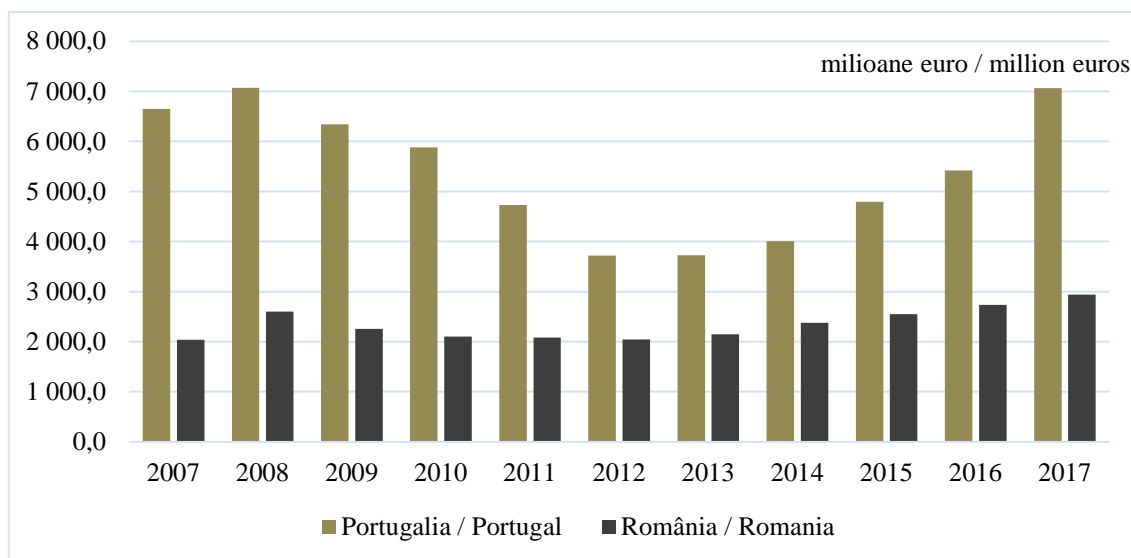


Figura 8. Evoluția cifrei de afaceri din sub-sectorul activităților imobiliare/

Figure 8. Evolution of turnover in real estate activities sub-sector

Sursa: Realizat de autori pe baza datelor din Anexa 5.b./

Source: Made by the authors based on the data presented in Appendix 5.b.

Conform figurii 9, se poate constata că Portugalia prezintă o evoluție descrescătoare a construcțiilor rezidențiale ca pondere în PIB (de la 5,2% în 2007 la 2,4% în 2015) urmată de o evoluție crescătoare, ajungând la 3,1% în 2018, în timp ce România are o situație total opusă, adică o evoluție crescătoare în general, cu puține fluctuații (de la 2,4% în 2007 la 4,2% în 2017, cu 2 vârfuri de 3,1% în 2008 și 2012).

According to figure 9 we can see that Portugal shows a decreasing trend of residential construction as a share in GDP (from 5.2% in 2007 to 2.4% in 2016), followed by an increasing evolution reaching 3.1% in 2018, while Romania has a totally opposite situation, i.e. an increasing trend in general, with little fluctuation (from 2.4% in 2007 to 4.2% in 2017, with 2 peaks of 3.1% in 2008 and 2012).

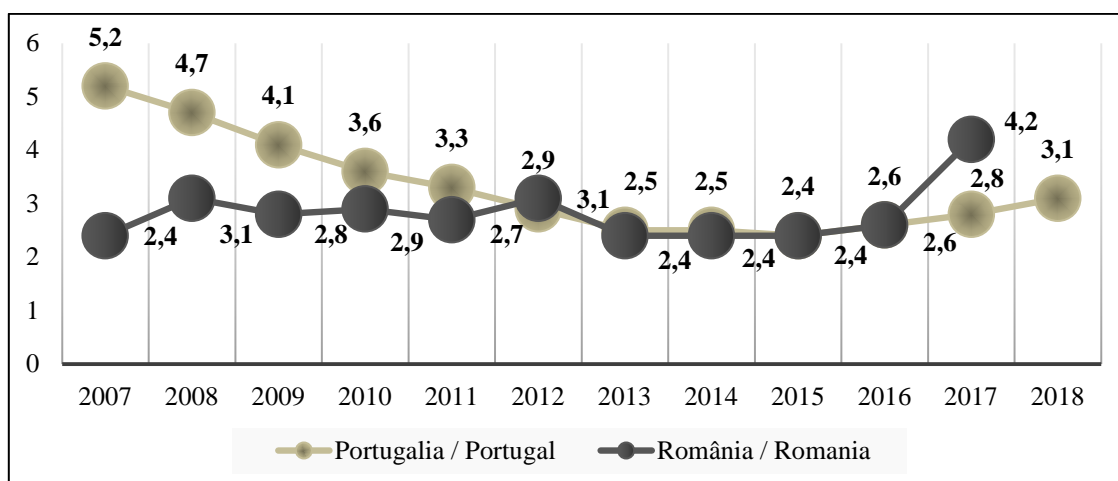


Figura 9. Construcțiile rezidențiale – % din PIB /

Figure 9. Residential construction – % of GDP

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 6/

Source: made by the authors based on the data presented in Appendix 6

România atinge, astfel, valoarea maximă, în anul 2017, de 4,2%, având o pondere în PIB a construcțiilor rezidențiale superioară Portugaliei (2,8%), dar, în perioada 2013-2016, ambele țări se aliniază la aceleași valori. Anul 2007 a fost un an în care aceste două țări înregistrează valori opuse, Portugalia se bucură de o valoare maximă de 5,2%, iar România deține o valoare minimă de 2,4%.

Numărul gospodăriilor din România a ajuns, în anul 2017, la 7.470.000, iar în 2015, numărul gospodăriilor era cu 1,2% mai mare decât în 2008, dar mai mic decât la începutul anilor 2000. Doar 35% din populație trăiește în orașe. O serie de elemente au contribuit la relansarea cererii pe piața imobiliară. Venitul net mediu echivalent a crescut cu 73,7% din 2007, ajungând la 11.884 RON (2.622 EUR) în 2015, ceea ce a oferit gospodăriilor o putere de cumpărare mai mare (European Commission, 2018a). În paralel, ratele ipotecare au scăzut continuu de la vârf, în 2009, de la 11,1% la cel mai scăzut nivel de 3,4% în 2016, urmând un trend crescător în perioada următoare, precum se observă în figura 10.

Romania thus achieves a maximum value of 4.2% in 2017, with a GDP share of residential construction superior to Portugal (2.8%), but in the period 2013-2016, both countries are aligned to the same values. 2007 was a year in which these two countries recorded opposite values, Portugal enjoys a maximum value of 5.2%, and Romania has a minimum value of 2.4%.

The number of households in Romania in 2017 reached 7.470.000 in 2015, 1.2% higher than in 2008, but lower than in the early 2000s. Only 35% of the population lives in cities. A number of elements have helped relaunch demand on the real estate market. Net average income grew by 73.7% from 2007, reaching 11,884 RON (2,622 EUR) in 2015, giving households more purchasing power (European Commission, 2018a). At the same time, mortgage rates have fallen continuously since the peak of 2009, from 11.1% to the lowest level of 3.4% in 2016, following an increasing trend in the next period, as seen in figure 10.

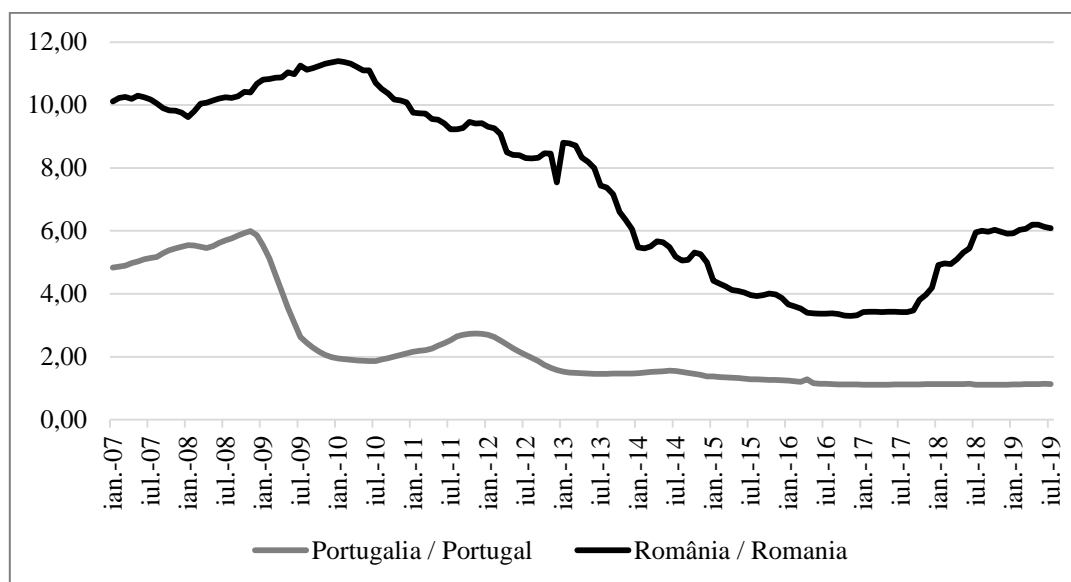


Figura 10. Ratele de ipotecă pentru împrumuturile cu scadența inițială de peste 5 ani (%) / Figure 10. Mortgage rates for loans with initial maturity over 5 years (%)

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 7 /

Source: made by the authors based on the data presented in Appendix 7

În Portugalia, numărul gospodăriilor a crescut cu 4,7% în anul 2017, față de anul 2008. În același timp, ponderea populației totale, care trăiește în zonele urbane, a crescut cu 21% între 2008 și 2014, rămânând stabilă la 65% din 2010. Deși 73% din locuințele din Portugalia sunt ocupate de proprietari, 20% sunt închiriate și doar 2% sunt ocupate prin contractele de închiriere socială.

Creșterea ratei de urbanizare creează nevoia de locuințe suplimentare, în special pentru tineri. Într-adevăr, 58% dintre portughezi, cu vârsta cuprinsă între 18 și 34 de ani, trăiesc încă cu părinții lor, solicitând soluții accesibile pentru tineri (Alice et al., 2015). În plus, accesibilitatea locuințelor constituie o problemă în creștere și în raport cu venitul net mediu, care a înregistrat o ușoară scădere din 2008 (-4,2%), ajungând la 9.856 EUR în 2014.

Deși ratele dobânzilor la creditele ipotecare sunt mai mici decât în 2008 (1,2% în 2016, 1,13% în 2019 comparativ cu 5,7% în 2008), precum putem vedea în figura anterioară, prețurile locuințelor, în 2015, nu s-au mai situate la același nivel ca în 2007, fapt sesizabil în figura 11.

Indicele prețurilor locuințelor a suferit o scădere de 23,2% între 2009 și 2013, urmând să crească în după anul 2015, ajungând la 118.62% în anul 2018. Rata de proprietate a locuinței din România este cea mai ridicată din UE, cu 96,4% din populație, care deține propria locuință în 2015 (față de media UE de 69,5%). Cu toate acestea, rata de supraîncărcare a costurilor locuințelor a fost de 15,9% în 2015, peste media UE de 11,3%, subliniind problemele privind accesibilitatea locuințelor. În plus, calitatea locuințelor în România este slabă, rata de supra-aglomerare, în 2015, fiind de 49,7%, mult peste media UE de 16,7%, dar și cea mai gravă din UE (European Commission, 2018a).

In Portugal, the number of households increased by 4.7% in 2017 as compared to 2008. At the same time, the share of the total population living in urban areas increased by 21% between 2008 and 2014, remaining stable at 65% in 2010. Although 73% of the homes of Portugal are occupied by landlords, 20% are leased and only 2% are under social rental contracts.

Increasing the urbanization rate creates the need for additional housing, especially for young people. Indeed, 58% of Portuguese aged between 18-34 years live with their parents, asking for affordable solutions to young people (Alice et al., 2015). Additionally, housing accessibility has a growing problem in relation to average net income, which has slightly decreased from 2008 (-4.2%), reaching EUR 9.856 in 2014.

Although interest rates on mortgages are lower than in 2008 (1.2% in 2016, 1.13% in 2019 compared to 5.7% in 2008), as can be seen in the previous figure, house prices in 2015 were not at the same level as in 2007, observable in figure 11.

The housing price index has fallen by 23.2% between 2009 and 2013, rising after 2015, reaching 118.62% in 2018. The homes ownership rate of Romania is the highest in the EU, with 96.4% of the population holding its own dwelling in 2015 (compared to EU average of 69.5%). However, the housing overcharge rate was 15.9% in 2015, above the EU average of 11.3%, highlighting housing accessibility issues. In addition, the quality of housing in Romania is weak, the over-agglomeration rate for 2011 was 49.7%, well above the EU average of 16.7%, but also the worst in the EU (European Commission, 2018a).

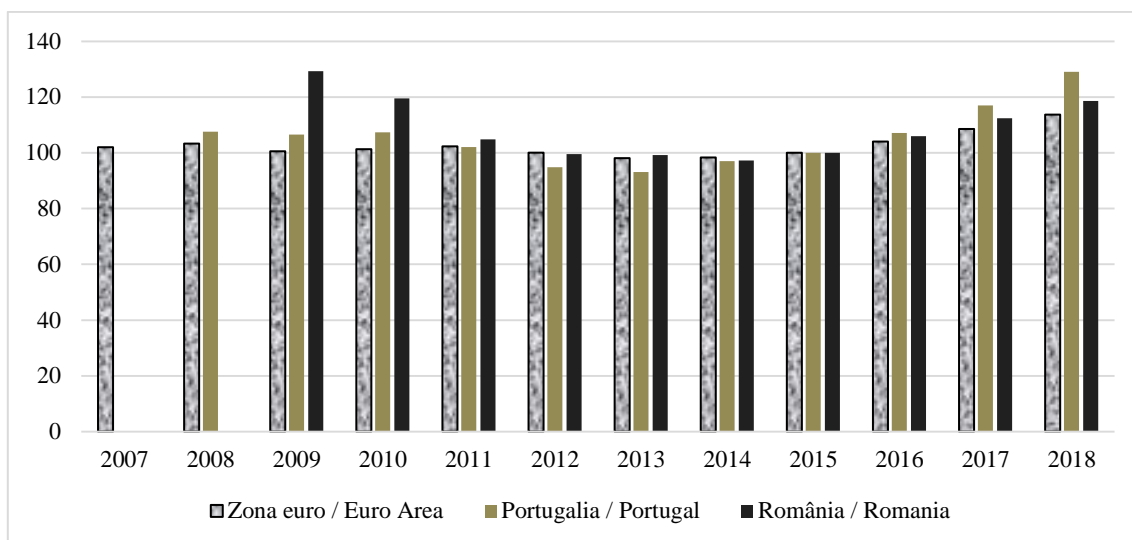


Figura 11. Indicele prețurilor locuințelor (Indicele 2015=100)/

Figure 11. Housing price index (Index 2015=100)

Sursa: realizată de autori pe baza datelor din Anexa 8/

Source: Made by the authors based on the data presented in Appendix 8

Din figura 11, care evidențiază datele din Anexa 8, se observă că, în Portugalia, indicele prețurilor a crescut cu 7,12%, în 2016, față de 2015. În prima parte a intervalului analizat, cel mai mare indice al prețurilor a fost înregistrat în anul 2008, însă diferă doar cu 0,41%, în comparație cu 2016. Începând cu 2017, acest indice a crescut ajungând la 129.03% în anul 2018. Cel mai mic indice a fost evidențiat în 2013, fiind cu 14,03% mai mic decât 2016. Acești indicatori denotă că până în anul 2016, piața ipotecară portugheză s-a confruntat cu dificultăți de recuperare generate de impactul crizei economice.

Concluzii

Din analiza realizată, rezultă că, în ambele țări, sectorul imobiliar a fost afectat de criza economico-financiară din anul 2008, efectele majore resimțându-se abia în anul 2011, ca urmare a reducerii numărului de contracte, respectiv a volumului de construcții. Scăderea a continuat și în anii următori, dar se poate remarca faptul că sectorul imobiliar din Portugalia a fost mult mai mult afectat decât cel din România, ca urmare a expansiunii importante din perioada 2007-2008. Astfel, cifra de afaceri din sub-sectorul construcțiilor de clădiri a scăzut cu 52,21% în 2017, față

Figure 11 shows that in Portugal the price index increased by 7.12% in 2016 as compared to 2015. In the first part of the analysed period, the highest price index was recorded in 2008, but differs by only 0.41 % compared to 2016. Starting with 2017, this index has increased to 129.03% in 2018. The lowest index was in 2013, with 14.03% lower than 2016. These indicators indicate that by 2016, the Portuguese mortgage market was facing recovery difficulties arising from the impact of the economic crisis.

Conclusions

From the performed analysis we can conclude that in both countries the real estate sector has been affected by the economic and financial crisis in 2008, with the major effects being resumed only in 2011, due to the decrease in the number of contracts and respectively the volume of construction. The decline continued in the coming years, but we can say that the real estate sector in Portugal was much more affected than in Romania due to the significant expansion of 2007-2008. Thus, turnover in the building construction sub-sector decreased by 52.21% in 2017 compared to 2007 in Portugal, while in Romania it decreased by only 19.25%. Within

de 2007 în Portugalia, în timp ce, în România, a scăzut doar cu 19,25%. În cadrul sub-sectorului activităților imobiliare, cifra de afaceri din Portugalia a crescut cu 6,29% în anul 2017, față de 2007, pe când, în România, a crescut cu 44,43%, dar această evoluție este influențată și de faptul că, în 2007, cifra de afaceri din Portugalia era de 3,32 ori mai mare decât cea a României, în timp ce, în 2017, era doar de 2,40 ori mai mare.

În schimb, indicele prețului locuințelor este în 2018 de 118,62% în România față de anul 2015, cu 4,35% mai mare decât media Zonei euro de 113,68%, în timp ce, în Portugalia, este 129,03%, respectiv cu 13,50% mai mare decât media Zonei Euro și cu 8,78% mai mare decât în România, ceea ce denotă o revenire a pieței imobiliare.

the real estate sub-sector, turnover in Portugal declined by 6.29% in 2017 compared to 2007, while in Romania it increased by 44.43%, but this development is also influenced by the fact that in 2007, Portugal's turnover was 3.32 times higher than in Romania, while in 2017 it was only 2.40 times higher.

In contrast, the house price index is 118.62% in Romania in 2018 compared to 2015, with 4.35% higher than the Euro Area average of 113.68%, while in Portugal it is 129.03%, respectively 13.50% higher than the Euro Area average and 8.78% higher than in Romania, indicating a rebound in the real estate market.

Bibliografie/Bibliography:

1. ALICE, P.; LAURENT, G.; JULIEN, D.; IGOR, K. (2015). *Housing Europe, the European Federation for Public, Cooperative and Social Housing*, Brussels.
2. CODREANU, C. (2018). Raport ULI/PwC: Piața globală imobiliară este în continuare solidă, în ciuda faptului că suntem într-o fază târzie a ciclului de investiții imobiliare și a schimbării modelelor de afaceri, disponibil la https://www.pwc.ro/en/press_room/assets/2018/ro/emerging-trends-ro.pdf, accesat la data de 10 Martie 2019.
3. European Commission (2018a). European Construction Sector Observatory, Country Profile Romania, March 2018, disponibil la <http://europa.eu/>, accesat la data de 02 Februarie 2019.
4. European Commission (2018b). European Construction Sector Observatory, Country Profile Portugal, March 2018, disponibil la <http://europa.eu/>, accesat la data de 02 Februarie 2019.
5. RE/MAX România (2018). Studiu de piață, Cele mai importante provocări din domeniul imobiliar în România, disponibil la <https://info.remax.ro/hubfs/02018/11/Studiu%202018%20Marketing.pdf>, accesat la data de 10 Martie 2019.
6. *** <http://www.ec.europa.eu>

Anexe/ Appendix

Anexa 1/ Appendix 1

**Indicele volumului de construcții pentru Zona Euro, Portugalia și România
în perioada 2007-2018 (Indice 2015=100)/ Construction volume index in Euro Area, Portugal
and Romania for the period 2007-2018. (Index 2015=100)**

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Zona euro (19 țări)/ Euro Area (19 countries)	127.2	123.7	115.8	109.7	108.2	102.5	100.1	100.7	100.0	102.7	105.6	107.4
Portugalia/ Portugal	246.6	235.2	210.7	186.1	162.4	136.3	114.2	103.2	100.0	96.2	97.9	101.3
România/ Romania	100.7	127.9	108.5	93.8	96.7	98.4	97.7	91.3	100.7	96.3	91.4	87.8

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 2/ Appendix 2

**Indicele costului de construcție pentru Zona Euro, Portugalia și România
în perioada 2007-2018 (Indice 2015=100)/ Construction cost index of Euro Area, Portugal and
Romania in the period 2007-2018. (Index 2015=100)**

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Zona euro (19 țări)/ Euro Area (19 countries)	88.5	92.7	92.1	93.5	97.0	98.9	99.1	99.6	100.0	100.7	102.8	105.3
Portugalia/ Portugal	89.9	95.5	93.4	94.9	96.3	96.9	98.1	98.8	100.0	101.2	103.0	105.4
România/ Romania	75.8	88.1	89.5	91.2	99.4	105.8	101.2	100.7	100.0	100.8	108.7	121.4

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 3/ Appendix 3

**Evoluția numărului de întreprinderi din sub-sectorul activităților imobiliare
pentru Portugalia și România în perioada 2007-2017/ Evolution of the number
of enterprises in the real estate sub-sector for Portugal and Romania in the period 2007-2017**

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Portugalia/ Portugal	63,625	64,403	63,141	58,279	52,539	48,480	43,311	40,311	38,263	37,704	37,874
România/ Romania	18,493	25,949	30,946	31,621	24,133	21,420	21,920	22,382	24,119	24,725	25,683

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 4/ Appendix 4

**Evoluția numărului de persoane angajate în sub-sectorul activităților
imobiliare pentru Portugalia și România în perioada 2007-2017/
Evolution of the number of persons employed in the real estate sub-sector
for Portugal and Romania in the period 2007-2017**

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Portugalia/ Portugal	34,940	40,573	36,112	34,185	31,168	27,011	25,175	25,623	28,023	31,221	35,173
România/ Romania	43,708	46,671	42,972	40,937	41,133	39,779	40,765	39,077	39,274	40,745	42,502

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 5.a/ Appendix 5.a

**Evoluția cifrei de afaceri din sub-sectorul construcțiilor de clădiri pentru Portugalia
și România în perioada 2007-2017/ Evolution of turnover in the building construction
sub-sector for Portugal and Romania in the period 2007-2017**

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Portugalia/ Portugal	19,191.8	18,019.9	16,246.6	16,300.1	12,184.0	8,901.4	8,125.8	7,510.9	7,750.0	8,065.7	9,171.0
România/ Romania	10,271.5	12,401.6	8,841.1	7,678.2	8,290.1	7,967.2	6,902.0	7,357.6	8,453.9	7,896.4	8,294.7

Sursa: realizată de autor pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 5.b/ Appendix 5.b

**Evoluția cifrei de afaceri din sub-sectorul activităților imobiliare pentru Portugalia
și România în perioada 2007-2017/ Evolution of turnover in the real estate
sub-sector for Portugal and Romania in the period 2007-2017**

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Portugalia/ Portugal	6,645.9	7,068.3	6,339.2	5,878.3	4,729.8	3,721.2	3,729.2	4,006.2	4,795.5	5,423.0	7,064.1
România/ Romania	2,034.8	2,598.2	2,257.2	2,103.6	2,082.7	2,044.9	2,144.1	2,379.5	2,546.6	2,732.0	2,938.8

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 6/ Appendix 6

Construcțiile rezidențiale – % din PIB din perioada 2007-2018 pentru Portugalia și România/ Residential construction - % of GDP in the period 2007-2018 for Portugal and Romania

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Portugalia/ Portugal	5.2	4.7	4.1	3.6	3.3	2.9	2.5	2.5	2.4	2.6	2.8	3.1
România/ Romania	2.4	3.1	2.8	2.9	2.7	3.1	2.4	2.4	2.4	2.6	4.2	

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 7/ Appendix 7

Ratele de ipotecă pentru împrumuturile cu scadența inițială de peste 5 ani (%) din perioada 2007-2017 pentru Portugalia și România/ Mortgage rates for loans with initial maturity over 5 years (%) in the period 2007-2017 for Portugal and Romania

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Portugalia/ Portugal	4,99	5,63	4,09	1,91	2,35	2,38	1,50	1,52	1,33	1,19	1,12	1,11
România/ Romania	10,15	9,94	11,03	11,05	9,50	8,81	8,12	5,33	4,19	3,52	3,42	5,91

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

Anexa 8/Appendix 8

Indicele prețurilor locuințelor din Portugalia și România din perioada 2008-2018 (Indice 2015=100)/ Housing price index in Euro Area, Portugal and Romania in the period 2008-2018 (Index 2015=100)

Anul/ Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Zona euro/ Euro zone	101.99	103.29	100.53	101.28	102.30	100.03	98.07	98.31	100.00	104.02	108.53	113.68
Portugalia/ Portugal		107.53	106.54	107.36	102.09	94.87	93.09	97.04	100.00	107.12	117.02	129.03
România/ Romania			129.28	119.54	104.83	99.51	99.26	97.22	100.00	105.95	112.36	118.62

Sursa: realizată de autori pe baza datelor disponibile la <http://www.ec.europa.eu>, accesat în data de 24.09.2019/ Source: Made by the authors based on the data available at <http://www.ec.europa.eu>, accessed 24.09.2019

CZU 336.712(100+477)

BĂNCILE COOPERATISTE ÎN SISTEMUL RELAȚIILOR DE COOPERARE: ABORDAREA MANAGEMENTULUI PUBLIC*

Prof. asoc. drd. Serghii PRYLIPKO
Academia Națională de Administrare Publică
de pe lângă președintele Ucrainei
agroadvic@ukr.net

Prof. univ. dr. Nataliia VASYLIEVA,
Academia Națională de Administrare Publică
de pe lângă președintele Ucrainei
vasilyeva.nadu@gmail.com

Elementele specifice ale experienței străine, de funcționare a băncilor cooperatiste pentru servicii financiare și de credit, ar trebui să fie utilizate pentru producătorii agricoli și populația rurală din Ucraina. Aceasta va rezolva problemele actuale de obținere a investițiilor și împrumuturilor pentru sectorul agrar al economiei naționale și va oferi servicii financiare producătorilor și rezidenților din zonele rurale. O analiză a experienței străine a băncilor cooperatiste permite identificarea practicilor pozitive de implementare a acestora în Ucraina. Metodologia se bazează pe principiile general acceptate ale cercetării comprehensive. Conținutul conceptului de „bancă cooperatistă” este prezentat în procesul de realizare a scopului declarat. Sunt rezumate opiniile cercetătorilor cu privire la aspectele de cercetare. Se dezvăluie principiile și factorii care influențează dezvoltarea băncilor cooperatiste. Sunt prezentate aspectele practice ale băncilor cooperatiste din străinătate. Fezabilitatea dezvoltării lor în Ucraina este fundamentată.

Cuvinte-cheie: bancă cooperatistă, cooperare, teritorii rurale, investiții, relații de cooperare, servicii financiare.

JEL: G21, P13.

CZU 336.712(100+477)

COOPERATIVE BANKS IN THE SYSTEM OF COOPERATIVE RELATIONS: PUBLIC- MANAGEMENT APPROACH*

Assoc. Prof., PhD cand. Serghii PRYLIPKO,
National Academy for Public Administration
under the President of Ukraine
agroadvic@ukr.net

Professor, PhD Nataliia VASYLIEVA,
National Academy for Public Administration
under the President of Ukraine
vasilyeva.nadu@gmail.com

Particular elements of the foreign experience of cooperative banks functioning for financial and credit services should be used for agricultural producers and rural population of Ukraine. This will solve the actual problems of obtaining investments and loans for the agrarian sector of the national economy and provide financial services to producers and residents of rural areas. An analysis of foreign experience of cooperative banks allows identifying positive implementation practices in Ukraine. The methodology is based on the generally accepted principles of comprehensive research. The content of the concept of “cooperative bank” is disclosed in the process of achieving the stated purpose. The views of scholars on research issues are summarized. The principles and factors influencing the development of cooperative banks are revealed. The practical aspects of cooperative banks abroad are presented. The feasibility of their development in Ukraine is substantiated.

Keywords: cooperative bank, co-operation, rural territories, investments, cooperative relations, financial services.

JEL: G21, P13.

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internațională „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

Introducere

Cooperarea autorităților publice cu subiecții relațiilor de cooperare pe baza parteneriatului public-privat constă în introducerea de mecanisme, instrumente și pârghii eficiente ale politicii regionale de stat, care, ținând cont de abordarea orientată spre proiect, vizează creșterea nivelului dezvoltării socio-economice a comunităților rurale, resursele naturale și protecția mediului. Combinarea soluțiilor de gestionare într-un sistem echilibrat de indicatori economici, sociali și de mediu pentru a obține rezultatul scontat, asigură o dezvoltare durabilă a teritoriilor ca bază pentru funcționarea lor echilibrată. Prin intermediul parteneriatelor public-privat, autoritățile locale pot delega unele dintre responsabilitățile lor cooperativelor de servicii și le pot susține prin finanțarea programelor sociale și economice pentru dezvoltarea rurală integrată, inclusiv prin programe de dezvoltare specifice și prin sprijinirea entităților cooperative durabile.

Asigurarea dezvoltării durabile a teritoriilor poate fi realizată prin stimularea activității cooperativelor de servicii din mediul rural, care trebuie să fie activizată pentru rezolvarea următoarelor probleme: asigurarea ocupării forței de muncă a populației rurale și creșterea veniturilor acesteia; dezvoltarea agriculturii de înaltă productivitate; dezvoltarea infrastructurii industriale și sociale a satului, care contribuie la îmbunătățirea calității vieții (transport, infrastructură informațională, comerț, servicii comunale, sănătate și educație, instituții sociale, culturale și educaționale etc.); diversificarea economiei rurale prin furnizarea serviciilor necesare populației rurale; creșterea activității economice în afara sectorului agricol; promovarea introducerii și utilizării tehnologiilor de economisire a resurselor, de reducere a consumului de energie, de protecție și restaurare a resurselor naturale, de energie alternativă, de producție a produselor ecologice; creșterea atractivității vieții și crearea unei imagini originale a așezărilor rurale; dezvoltarea serviciilor de gospodărie comună și construcție a locuințelor; realizarea unei politici demografice eficiente; reglementarea fluxurilor

Introduction

The cooperation of public authorities with the persons involved in cooperative relations on the basis of private public partnership is due to the introduction of effective mechanisms, tools and levers of state regional policy, which, taking into account the project-oriented approach, are directed at increasing the level of social and economic development of village local communities, appropriate use of natural resources and environmental protection. In managing decisions of such a balanced system, combining the indicators of economic, social and environmental achievement of the result, we have an indication of the stable development of territories as the basis of their balanced functioning. Through public-private partnerships, local authorities can transfer some of their responsibilities to cooperative companies and support them, sponsoring their social and economic programs of complex rural development, including programs of targeted development and support of stable cooperative development.

Ensuring stable development of rural territories can be achieved owing to activation of cooperative institutions in rural areas, which should be activated for solving the following problems: ensuring employment of the rural population and raising its income; development of high-productivity agriculture; development of industrial and social infrastructure of the village, which contributes to the improvement of life quality (transport, information infrastructure, trade, communal services, health and education, social, cultural and educational institutions, etc.); diversification of the rural economy by providing the necessary services for the rural population; increasing of economic activity outside the agricultural sector; promotion of the introduction and use of resource-saving, low-waste technologies, protection and restoration of natural resources, alternative energy, production of environmentally safe products; increasing the attractiveness of living and creating an original image of rural settlements; development of housing and communal services and housing

migratorii; crearea unei structuri eficiente de gestionare rurală la toate nivelurile autorităților publice, în special, în cadrul organelor autogovernării locale axate pe abordarea problemelor ce țin de populația rurală [1, p. 136-137].

Trebuie remarcat faptul că în Concepția reformării autonomiei locale și a organizării teritoriale a puterii în Ucraina, printre competențele importante ale nivelului de bază la nivel local, se numără: dezvoltarea infrastructurii locale, în special a rețelilor de drumuri, apă și canalizare, încălzire, gaz, electricitate rețele de informare, obiective sociale și culturale; soluționarea problemelor de dezvoltare a teritoriului; amenajarea peisagistică a teritoriului; furnizarea de servicii locativ-comunale (apă și canalizare, alimentarea cu energie termică, exportul și eliminarea deșeurilor, întreținerea clădirilor și a structurilor, ariilor comunale învecinate cu proprietatea comună în mod centralizat); organizarea transportului de călători pe teritoriul comunității; întreținerea străzilor și a drumurilor în așezări; asigurarea asistenței sociale prin intermediul centrelor teritoriale. În opinia noastră, datorită transferului parțial al împuternicirilor către cooperative, autoritățile locale vor putea să rezolve problema furnizării acestor servicii locuitorilor locali, dar, în acest scop, este necesar să se creeze un sistem adecvat de sprijin financiar și de credit, care să funcționeze într-un cadru legal [2].

Mecanismul financiar și de credit al administrației publice a cooperativelor de servicii și dezvoltare în municipalitățile rurale implică utilizarea diverselor instrumente, pârghii și stimulente pentru a satisface nevoile esențiale ale participanților angajați în relațiile de cooperare în domeniile ce țin de investiții, de credit, politică fiscală, vamală și reglementarea tarifelor, de asigurare, bugetare, prin punerea în aplicare a programelor de dezvoltare a cooperativelor de servicii din mediul rural finanțate din bugetul de stat și bugetele locale. Finanțarea și creditarea membrilor cooperativelor, prin intermediul băncilor cooperatiste, constituie componentele principale ale unui astfel de mecanism. Acestea sunt formate din structuri teritoriale de orice formă de

construction; realization of effective demographic policy; regulation of migratory flows; creation of an effective rural management structure at all levels of public authority, in particular in local self-government bodies, focused on solving problems of village population [1, p. 136-137].

It should be noted that in the Concept of reforming local self-government and territorial government organization in Ukraine besides the main responsibilities of authorities of local basic level there is the provision of: development of local infrastructure, in particular roads, nets of water, heat, gas, electricity and drainage, information networks, objects of social and cultural purpose; solution of problems in building-up territories; landscaping of the territory; provision of housing and communal services (centralized water, heat supply and drainage, waste removal and disposal, maintenance of buildings and structures, including communal areas of communal property); organization of passenger transportation on the territory of the community; streets and roads maintenance in settlements; provision of social assistance through territorial centers. In our opinion, owing to the partial transfer of responsibilities to cooperatives, local authorities will be able to solve the problems of providing such services to local residents, but for this purpose it is necessary to create an appropriate system of financial and credit support that would work in the legal field [2].

The financial and credit system of public management for the development of cooperative institutions in rural communities involves the use of various tools, levers and stimulus to meet the necessary needs of participants in cooperative relations in the areas of investment, lending, tax policy, customs tariff regulation, insurance, budgeting through the introduction of targeted programs for the development of cooperative institutions of rural areas, which are financed from the state and local budgets. The financial and lending of participants of cooperative relations through cooperative banks is one of the main components of such a system. They are formed by territorial structures of any form of

proprietate și forma organizatorică pe bază de cooperare, pe baza aderării voluntare și asocierea membrilor la acțiuni monetare și de credit în comun. Astfel de instituții financiare și de credit trebuie să reprezinte baza împrumuturilor pentru producătorii agricoli mici și mijlocii, precum și pentru diferite sectoare ale populației rurale, deoarece clienții lor acționează simultan ca membri, iar activitățile lor sunt în conformitate cu principiile cooperării.

Sarcina prioritară pentru dezvoltarea sectorului agrar din Ucraina trebuie să o constituie formarea unui sistem eficient de funcționare a băncilor cooperatiste. Prin concurența cu băncile comerciale pe piața serviciilor financiare, acestea îi vor determina pe producătorii agricoli să fie mai loiali clienților lor în zonele rurale, vor diversifica condițiile de creditare și vor reduce ratele dobânzilor la împrumuturi. În acest scop, este foarte important să se utilizeze experiența de funcționare a sistemului de cooperare în domeniul creditării din statele membre ale UE, ceea ce va permite împrumutarea principalelor sale elemente pentru crearea unui sistem similar de creditare a cooperativelor de servicii în stat.

Materiale și metode de cercetare

Baza procesului modern de administrare în complexul agroindustrial trebuie să fie dezvoltarea și luarea deciziilor pe baza predicției, a prevenirii riscurilor, a abordărilor sistemice și situaționale. Este necesară o analiză aprofundată și asumarea de riscuri, definirea responsabilității angajaților, delimitarea funcțiilor între subiecții și obiectele administrării. În timpul cercetării, s-a recurs la diverse metode de cunoaștere științifică, în special, la analiza sistemului și abordarea sistematică a rezolvării problemei. Cele mai importante principii ale analizei sistemului sunt: identificarea și formularea clară a obiectivelor, luarea în considerare a problemei în ansamblu, identificarea consecințelor și interconectarea fiecărei soluții, analiza modalităților alternative de atingere a obiectivelor, unitatea de analiză și sinteză, identificarea legăturilor și interacțiunea acestora. Abordarea sistemică contribuie la formarea unei politici agrare bine

ownership and organization on a cooperative basis on the basis of voluntary membership and association of participants' share contributions for joint monetary and credit activities. Such financial and credit institutions should be the mainstay of lending to small and medium-sized agricultural producers, as well as different sectors of the rural population, so long as their clients simultaneously act as members, and their actions meet the principles of cooperation.

The formation of an effective system of operation of cooperative banks should become a priority task for the development of the Ukrainian agrarian sector. By competing with commercial banks on the financial service market, they will become more loyal to their clients in rural areas, diversify credit conditions and reduce interest rates on loan use. To achieve this, it is very important to use the experience of function of the credit cooperation system in the EU member states, which will enable to borrow its main elements to create a similar system of crediting of cooperative institutions in the state.

Research methods

The basis of the modern management process in the agro-industrial complex should be the development and decision-making on the basis of prediction, risk prevention, using system and situational approaches. It is necessary to take into account the risk and make its thorough analysis, to define of employee responsibilities, and make the separation of functions between subjects and objects of management. During the research, various methods of scientific knowledge were used, in particular, system analysis and a systematic approach to solving the problem. The main principles of system analysis are: the identification and clear formulation of targets, the consideration of the problem as a whole, the identification of the consequences and interconnection of each solution, the analysis of alternative ways to achieve goals, joining the analysis and synthesis, the identification of links and their cooperation. The system approach supports the formation of a well-balanced agrarian policy, taking into account

echilibrate, ținând cont de interesele membrilor organizațiilor cooperative. O dezvoltare echilibrată a cooperativelor de servicii din zonele rurale este posibilă numai cu combinarea optimă a mecanismelor cu pârghiile de reglementare de stat. Analiza anumitor componente ale mecanismului financiar și de credit (băncile cooperatiste locale) și combinarea acestora în sistem (băncile cooperatiste regionale) asigură un efect sinergic pe baza funcționării unui sistem național unificat de cooperare în domeniul creditului. Adică, componentele individuale, care se afectează reciproc, pot obține împreună un efect mai mare decât o operațiune separată. Efectul sinergic al bunei funcționări a sistemului financiar și de credit contribuie la dezvoltarea durabilă a zonelor rurale. În special, pentru membrii cooperativelor, aceasta se măsoară prin indicatori de satisfacere a nevoilor personale și public-economice, sociale și de mediu ale unei comunități care dorește să trăiască în condiții mai bune.

Rezultate și discuții

Astăzi, în Europa, există aproximativ 176,5 mii de întreprinderi cooperative cu o cifră de afaceri totală de 1005 miliarde de euro, care au atras 141,5 milioane de membri și au 4,7 milioane de angajați. Dintre acestea, 131,1 mii de cooperative, cu o cifră de afaceri de 992,7 miliarde de euro, se află în UE, atrăgând 127,6 milioane de membri și angajând 4,4 milioane de persoane. Cea mai mare pondere a organizațiilor cooperative o au cele concentrate în sectorul agrar: 9,6 milioane de membri constituie 51,4 mii cooperative agricole cu o cifră de afaceri anuală de 347 de miliarde de euro, angajând 675,6 mii de persoane. Din cele 13,0 milioane de fermieri, 6,3 milioane (47,7%) cuprind 21,6 mii cooperative agricole, volumele lor de prelucrare și comerț fiind de 40,0% din cifra de afaceri totală [3].

Se constată că, în condițiile moderne, sectorul agrar din UE se dezvoltă rapid datorită furnizării eficiente de fonduri și credite către agricultori prin sistemul băncilor cooperatiste, întrucât buna funcționare a mecanismului financiar și de credit este una dintre condițiile pentru funcționarea eficientă a cooperativelor agricole.

the interests of the participants of cooperative organizations themselves. A balanced development of the cooperative institutions of rural areas is possible only with the optimal combination of mechanisms with the levers of state regulation. The analysis of individual components of the financial and credit mechanism (local cooperative banks) and their combination in the system (regional cooperative banks) ensures the emergence of a total positive effect on the basis of the functioning of a single national system of credit co-operation. That is, individual components, operating with one another, can together achieve greater effect than for a separate operation. The synergistic effect of the proper functioning of the financial and credit system contributes to the stable development of rural areas. In particular, for members of cooperatives, it is measured by indicators of satisfaction of the personal and social economic, social and environmental needs of a community that aims to live in better conditions.

Results and discussions

There are about 176,500 cooperative enterprises in Europe today with a total turnover of EUR 1,005 billion, where involved 141.5 million members and 4.7 million people are employed. Of these, 131.1 thousand cooperatives with a turnover of EUR 992.7 billion are located in the EU, attracted 127.6 million members and employed 4.4 million people. The largest part of cooperative organizations has concentrated its activities in the agrarian sector: 9.6 million members make up 51.4 thousand agricultural cooperatives with an annual turnover of 347 billion Euros, employed 675.6 thousand employees. Of the 13.0 million farmers, 6.3 million (47.7%) comprise 21.6 thousand agricultural cooperatives; their level of processing and trading makes up to 40.0% of the total turnover [3].

It is considered that in modern conditions, the agrarian sector in the EU develops rapidly due to the effective financial and credit provision of farmers through the system of cooperative banks, as the proper functioning of the financial and credit mechanism is one of the conditions for the

În Italia, agricultorii primesc până la 30% din capitalul total, 40% în Anglia, Franța și 50% în Germania. În general, aproximativ 75% dintre producătorii agricoli din țările UE folosesc serviciile băncilor cooperatiste, care se caracterizează printr-un nivel ridicat de ramificare. Acest lucru este confirmat de faptul că, în țările Uniunii Europene, există aproximativ 4200 de bănci cooperatiste cu 65 de mii de sucursale, care reunesc peste 60 de milioane de membri, își acoperă serviciile cu aproximativ 20% în toate statele membre ale UE și servesc până la 180 de milioane de clienți. Acestea sunt stabile din punct de vedere financiar, iar riscul falimentului lor este mai mic decât cel al băncilor pe acțiuni.

Majoritatea băncilor cooperative sunt implicate în comerțul local de producție: achiziționează produse agricole, comercializează produse agricole și finanțează operațiuni cu echipamente agricole. Operațiunile de împrumut pentru marile întreprinderi agricole, industria alimentară, comerțul, industria prelucrătoare, în măsura în care aceste organizații nu pot fi întreținute de băncile cooperatiste locale, sunt efectuate de băncile cooperatiste regionale.

Relațiile dintre clienții, care acționează în același timp în calitate de membri, se bazează pe principiile de încredere reciprocă și de auto-ajutorare. Trebuie remarcat faptul că sistemul modern de creditare a cooperării continuă să funcționeze pe principiile formate la mijlocul secolului al XIX-lea în Germania, unde acționau două modele – societățile lui G. Schulze-Deliche și F.V. Raiffeisen. Principala diferență între modelele clasice a fost aceea că cooperativele orășenești ale lui G. Schulze-Deliche au constituit un fond de împrumut în detrimentul contribuțiilor membrilor lor, iar compania V. Raiffeisen a creat un fond similar pe baza unui împrumut de stat luat sub răspunderea comună a tuturor membrilor.

Trebuie remarcat faptul că principalele avantaje ale băncilor cooperatiste constă în:

- sistemul de ramificație, care permite optimizarea fluxurilor financiare, distribuirea eficientă a riscurilor, reducerea costurilor, optimizarea gamei de operațiuni bancare,

effective operation of agricultural cooperatives. In Italy, farmers receive up to 30% of their total capital, 40% in England and France, and 50% in Germany. In general, about 75% of agricultural producers in EU countries use services of cooperative banks, which are characterized by high level of branching. It is confirmed by the fact that in the countries of the European Union there are about 4200 cooperative banks with 65 thousand branches, which bring together more than 60 million participants, cover their services by about 20% in all EU member states and serve up to 180 million customers. They are financially stable, and the risk of their bankruptcy is less than it could be with joint-stock banks.

Most co-operative banks are involved in local production trade: they purchase agricultural products, make marketing of agrarian products and finance operations with farm equipment. Lending operations for large agricultural enterprises, the food industry, trade, processing industries to the extent that these organizations cannot be serviced by local cooperative banks are carried out by regional cooperative banks.

Relationships between clients who act as members at the same time are based on the principles of trust and self-help. It should be noted that the modern credit system of cooperation continues to operate on the principles which were formed in the middle of the nineteenth century in Germany, where two models were operating in parallel – the company of G. Schulze-Delich and F. V. Raiffaisen. The main difference between the classical models was that the city cooperatives of G. Schulze-Delich formed a loan fund at the expense of contributions from their members, and the company of V. Raiffaisen created a similar fund on the basis of a state loan taken under the joint responsibility of all members.

It has to be indicated that the main advantages of cooperative banks include:

- branching system, which allows to optimize financial flows, distribute risks efficiently, reduce costs, optimize the range of banking operations, maximally protect

- protecția maximă a infrastructurii cooperative împotriva efectelor nedorite asupra mediului;
- sustenabilitatea bazei de resurse și a sistemului de refinanțare;
- disponibilitatea fondurilor de garanție intrasistem, fondurile care asigură reabilitarea financiară a cooperativelor;
- protecția drepturilor de proprietate ale membrilor instituțiilor;
- securitatea sistemului împotriva efectului de „domino”, datorită informațiilor concentrate la nivel regional asupra situației financiare reale a băncilor cooperatiste locale;
- asigurarea accesului nestingherit al membrilor instituțiilor și al publicului larg, în special în zonele rurale, la serviciile financiare;
- consolidarea internă și respectarea principiilor fundamentale de cooperare [4, p.150].

Băncile cooperatiste au o strategie mai puțin riscantă în operațiunile lor și, prin participarea acționarilor, sunt mai stabile decât băncile comerciale. Banca cooperatistă, în dependență de funcțiile, metodele și tehnologiile sale, aproape că nu diferă de cea comercială. Cu toate acestea, activitățile sale se bazează pe principiul cooperării financiare și alte norme juridice. Spre deosebire de banca comercială, banca cooperatistă nu desfășoară activități antreprenoriale și nu obține un profit. În acest sens, în majoritatea țărilor lumii, cooperativele au statut de organizații non-profit, nu sunt supuse impozitului pe profit (venit) și sunt scutite de multe impozite și taxe.

Trebuie remarcat faptul că relațiile cu acționarii și consumatorii se bazează pe stabilitate și fiabilitate pe termen lung, ceea ce permite acumularea unor volume semnificative de contribuții ale micilor investitori și ale clienților permanenți. Băncile se specializează în acordarea de împrumuturi întreprinderilor mici și mijlocii ale acționarilor lor, ținând cont de nevoile acestora. Scopul principal al activității nu este de a obține profituri, ci de a organiza asistență financiară reciprocă a membrilor săi.

- co-operative infrastructure from unwanted environmental impacts;
- stability of the resource base and refinancing system;
- availability of internal-system guarantee funds, means of which provide financial rehabilitation of cooperatives;
- protection of property rights of members of institutions;
- protection of the system from the effect of “domino”, thanks to concentrated information at the regional level about the real financial situation of local cooperative banks;
- ensuring the access without interference for the members of institutions and for the general public, especially in rural areas, to financial services;
- internal consolidation and keeping on fundamental cooperative principles [4, p.150].

Cooperative banks have a less risky strategy in their operations, and, due to the share participation, they are more stable than commercial banks. The cooperative bank does not differ greatly from the commercial bank in its functions, methods and technologies. However, its activities are based on the principle of financial cooperation on other legal principles. Unlike a commercial one, the cooperative bank does not do business and does not receive a profit. In this case, in most countries of the world, cooperatives have the status of non-profit organizations and are not subject to income tax and are free of many taxes and fees.

Noteworthy is that relations between shareholders and consumers are based on long-term stability and reliability, which allows accumulating significant volumes of contributions of small investors and having regular customers. Banks specialize in lending to small and medium-sized businesses of their shareholders, taking into account their needs. The main purpose of the activity is not to receive profits, but in the organization of mutual financial assistance of its members.

Sistemul bancar are o ierarhie a sistemului, o coordonare strictă a rețelei și subordonarea instituției centrale (banca centrală cooperatistă sau asociația națională a băncilor și uniunilor cooperatiste), care reglementează lichiditatea băncilor, realocă fondurile excesive și le plasează pe piețele financiare. Decizia are loc pe principiul „un membru – un vot”, care asigură egalitatea parității acționarilor și împiedică manipularea financiară.

În consecință, principalele avantaje ale băncilor cooperatiste sunt:

- solidaritatea – acordarea atenției nevoilor sociale și reinvestirea capitalului la nivel local;
- accesul la management – clienții care sunt în același timp membri ai acestuia, sunt reprezentați în structura de management și exercită controlul;
- proximitatea – proximitate maximă față de clienți datorită rețelei dezvoltate de bănci locale;
- încrederea – asigurarea relației dintre bancă și client în funcție de interesele clienților;
- flexibilitatea – adaptarea rapidă a băncilor cooperatiste la condițiile de mediu în condițiile unor schimbări constante;
- obligațiile sociale – luarea inițiativei de către bancă pentru îmbunătățirea stării clienților [5, p.108].

În Uniunea Europeană, producătorii agricoli, prin intermediul băncilor cooperatiste, au posibilitatea de a primi împrumuturi pe termen mediu și lung cu dobânzi reduse. În plus, agricultorii beneficiază de compensații parțiale prin implementarea programelor de stat și regionale. De exemplu, grație băncilor cooperatiste „Credit Agricole”, fermierii francezi primesc împrumuturi preferențiale cu scadența între 7 și 12 ani, pentru administrarea în zone naturale și ecologice nefavorabile și pentru o perioadă de 5 până la 9 ani pentru alte zone cu dobânzi reduse: de la 3,75 până la 8,25% pe an. În Austria, compensația bugetară este calculată în funcție de ratele dobânzii actuale ale băncilor în care se acordă împrumuturi. În Germania, fermierii primesc

The banking system has a system hierarchy, well-defined coordination of network and subordination of the central institution (central cooperative bank or national association of cooperative banks and unions), which regulates liquidity of banks, redistributes overbalanced funds and places them on financial markets. Decision-making takes place on the principle of “one member – one vote”, which ensures equal parity of shareholders and prevents financial manipulation.

Therefore, the main advantages of cooperative banks are:

- solidarity – paying attention to social needs and reinvesting capital at the local level;
- access to management – clients, who are at the same time members of it, are represented in the management structure and they do control;
- proximity – maximum closeness to clients due to the developed network of local banks;
- trust – ensuring the relationship between the bank and the client based on the interests of clients;
- flexibility – rapid adaptation of cooperative banks to environment conditions under regular changes;
- social obligations – the initiative, which is taken by the bank, is aimed at improving the status of clients [5, p.108].

In the European Union, agricultural producers through cooperative banks have the opportunity to receive medium- and long-term loans at low interest rates. In addition, farmers receive partial compensation for realization state and regional programs. For example, thanks to cooperative banks “Credit Agricole”, French farmers receive preferential loans with a maturity of 7 to 12 years for operating in unfavourable natural and ecological areas and for a period of 5 to 9 years for other areas at low interest rates: from 3,75 to 8.25% per annum. In Austria, budget compensation is calculated depending on the current interest rates of the banks in which loans are granted. In Germany, farmers receive preferential loans at 1.0% per annum or

împrumuturi preferențiale la nivelul de 1,0% pe an, sau prin compensarea ratelor dobânzii pentru utilizarea împrumuturilor la 4,0-7,0%, prin participarea la Programul Agrar General și Programul de Promovare a Investițiilor. Aproximativ 20% dintre agricultori folosesc împrumuturi preferențiale în cadrul programelor de sprijin agricol, pentru fermierii tineri, renovarea teritoriilor, reînnoirea rurală etc. [6].

În Marea Britanie, producătorii de mărfuri agricole folosesc serviciile unei corporații ipotecare, care include cele mai importante 5 bănci din țară. Cu ajutorul acesteia, fermierii primesc împrumuturi pe o perioadă de 5 până la 40 de ani la diferite rate ale dobânzii (fixe, variabile și combinate), determinate pe baza ratei de actualizare a Băncii Naționale. În Polonia, cooperativele primesc împrumuturi pentru o perioadă maximă de până la 15 ani, iar rata lor nu poate depăși 1,5% din cont, acceptată de la bănci la re-cont prin intermediul Băncii Naționale. Împrumutatul poate începe rambursarea după 3 ani. În Japonia, fermierii primesc de la banca cooperatistă împrumuturi pe termen scurt și lung până la 3,0% pe an, în funcție de scopul lor. De exemplu, pentru modernizarea producției se acordă împrumuturi de până la 7 ani la 1,6% pe an, în timp ce creditele pe termen scurt pot fi acordate pentru o perioadă de până la 1 an la 1,15-1,45% pe an [7].

Se arată că eficiența activității băncilor cooperative în statele membre ale UE depinde de dezvoltarea unei structuri de guvernare ierarhică pe trei niveluri, bazată pe principiul teritorial al „bănci locale → bancă regională → bancă națională”. De exemplu, în Franța, „Credit Agricole” are următoarea structură de creditare: băncile cooperatiste locale se află la primul nivel (aproximativ 3000); la al doilea nivel – băncile regionale, care unesc băncile locale (aproximativ 94); la al treilea nivel – Casieria națională de credit agricol și Federația națională de credit agricol. Prima controlează unitatea financiară a structurii în sine, emite împrumuturi de obligațiuni, investește în fondurile libere ale băncilor regionale, obține depozite de economii de la acestea, le acordă împrumuturi, iar cealaltă reprezintă interesele băncilor regionale [8, p.186].

by compensating interest rates for using loans at 4.0-7.0% through participation in the General Agrarian Program and the Investment Promotion Program. About 20.0% of farmers use preferential loans for agricultural support programs, young farmers, rural renewal, etc. [6].

In the UK, agricultural producers use the services of mortgage corporations, which include 5 leading banks of the country. With this help farmers receive loans for a period of 5 to 40 years at various interest rates (fixed, variable and combined), which are determined on the basis of the discount rate of the National Bank. In Poland, co-operatives are given loans for a maximum period of up to 15 years, and their rate cannot exceed 1.5% of the account, accepted from banks to the re-account through the National Bank. Borrowers can begin repayment after 3 years. In Japan, farmers receive from the cooperative bank short-term and long-term loans up to 3.0% per annum depending on their purpose. For example, for the modernization of production loans are given for up to 7 years at 1.6% per annum, while short-term loans may be granted for up to 1 year at 1.15-1.45% per annum [7].

It is considered that the efficiency of cooperative banks activity in the EU member states depends on the development of a three-level management structure, which is based on the territorial principle of “local banks → regional bank → national bank”. For example, in France “Credit Agricole” has the following lending structure: local co-operative banks are at the first level (about 3,000); at the second level – regional banks, which unite local banks (about 94); at the third level – the National Agricultural Credit pay desk and the National Federation of Agricultural Credit. The first controls the financial harmony of the structure itself, issues obligation loans, invests in free funds of regional banks, obtaining saving deposits from them, gives them loans, and the second – represents the interests of regional banks [8, p.186].

In Germany, the system of cooperative banks is also three-level. Lower levels are local banks that provide loans, serve farmers, place

În Germania, sistemul băncilor cooperatiste este, de asemenea, de trei niveluri. Nivelul inferior îl constituie băncile locale, care oferă împrumuturi, servesc fermierilor, fac depozite, eliberează certificate de economii și obligațiuni, încheie contracte ipotecare și asigură proprietăți. Al doilea nivel revine băncilor cooperatiste regionale, formate cu scopul de a ajuta băncile locale să-și coordoneze activitățile și să formeze un sistem de credit coerent pentru a sprijini mișcarea cooperatistă. Acestea sunt coproprietare ale diferitelor companii financiare pentru a oferi băncilor cooperatiste rurale și locale, clienților lor, acces la credite ipotecare. La nivelul al treilea, se situează Banca Centrală de Cooperare, a cărei sarcină principală constă în emisiunea de valori mobiliare, gestionarea activelor financiare lichide și punerea în aplicare a conturilor fără numerar. În total, sectorul bancar și de credit al Uniunii Cooperatiste Raiffeisen din Germania reunește 1335 de bănci cooperatiste locale cu 15,5 milioane de membri și un bilanț total de peste 576 de miliarde de euro. Aproximativ 30 de milioane de clienți folosesc serviciile bancare [9, p. 296-298].

Cel mai mare și mai puternic grup bancar din Austria este Grupul Raiffeisen Bank, care reprezintă aproximativ un sfert din totalul serviciilor bancare din țară. Sistemul de credit-cooperare funcționează la nivel local, regional și național. La primul nivel, există 560 de bănci cooperatiste cu 2300 de sucursale, în jurul cărora s-au unit 2,1 milioane de membri și circa 4 milioane de clienți. Băncile locale sunt principalii proprietari ai băncilor regionale, care operează în statele federale și formează al doilea nivel al sistemului. La al treilea nivel, acționează Banca Centrală Cooperatistă, care operează la Viena și este a treia cea mai mare bancă austriacă [10].

Sistemul de cooperare polonez este alcătuit din Banca Centrală a Uniunilor de Credit, 9 bănci regionale și 1200 de bănci cooperatiste locale. Țara a creat Fondul de garantare bancară și Fondul autorizat pentru întreprinderile mici și mijlocii. Băncile cooperatiste din Polonia au evoluat istoric pentru a oferi servicii bancare, în primul rând, agricultorilor și membrilor comunităților rurale. Deși băncile cooperatiste acțio-

deposits, issue savings certificates and obligations, make mortgage deals, and insure property. The second level belongs to regional cooperative banks, formed to help local banks coordinate their activities and form a coherent credit system to support the cooperative actions. They are co-owners of various financial companies for the purpose of providing the access to mortgage loans to rural and local cooperative banks and their clients. At the third level is the Central Cooperative Bank, the main task of which is issuing bank securities, management of liquid financial assets and the implementation of cashless payments. In total, the banking and credit sector of the German Raiffeisen Cooperative Union brings together 1335 local cooperative banks with 15.5 million members with amount of balance of over EUR 576 billion. About 30 million customers use bank services [9, p. 296-298].

The largest and most powerful banking group in Austria is the Raiffeisen Bank Group, which represents about one quarter of the total banking services in the country. The credit-cooperative system functions at the local, regional and national levels. At the first, there are 560 cooperative banks with 2,300 branches, which have 2.1 million members and about 4 million customers. Local banks are the main owners of regional banks, which operate in federal states and form the second level of the system. At the third level, the Central Cooperative Bank, that is situated in Vienna and is the third-largest Austrian bank [10].

The Polish cooperative system consists of the Central Bank of Credit Unions, 9 regional and 1,200 local co-operative banks. The Fund of Bank Guarantee and the Statutory Fund have been created in the country for small and medium enterprises. Cooperative banks in Poland have historically progressed to provide banking services, primarily to farmers and members of rural communities. Though cooperative banks act as universal, they serve the agrarian sector and rural communities at first [11, p.132].

Taking into account the specific features of functioning of cooperative banks in European

nează ca universale, majoritatea servesc sectorul agrar și comunitățile rurale [11, p.132].

Ținând cont de trăsăturile specifice ale funcționării băncilor cooperatiste din țările europene, considerăm că, în Ucraina, este necesar să se introducă un sistem de servicii financiare și de credit pe trei niveluri pentru cooperativatele din zonele rurale. O astfel de oportunitate pentru crearea și funcționarea băncilor cooperatiste este prevăzută în Codul comercial al Ucrainei, Legile Ucrainei „Cu privire la bănci și activități bancare” și „Cu privire la uniunile de credit”, Conceptul de dezvoltare a sistemului de cooperare în domeniul creditului.

Codul comercial prevede că banca este o cooperativă creată de entități economice, precum și de alte persoane pe principiul teritorialității, pe baza aderării voluntare și a fuziunii contribuțiilor la acțiuni pentru activități monetare și de credit în comun. Legea Ucrainei „Cu privire la bănci și activități bancare” indică faptul că băncile cooperatiste sunt create pe principiul teritorialității și sunt împărțite la nivel local și central. Numărul minim de membri la o bancă cooperativă locală (în regiune) trebuie să fie de cel puțin 50 de persoane. În cazul unei scăderi a numărului de membri și al eșecului băncii cooperatiste în decursul unui an de creștere a contingentului la numărul minim necesar, o astfel de bancă este suspendată prin schimbarea formei juridice sau prin lichidare. Membrii Băncii Centrale Cooperatiste sunt băncile cooperatiste locale. Funcțiile băncii centrale cooperatiste includ centralizarea și redistribuirea resurselor acumulate de băncile locale, precum și controlul activităților băncilor cooperatiste la nivel regional. Organele de conducere sunt adunările generale ale membrilor (acționarilor), consiliul și consiliul de administrație al băncii. Organul de control este Comisia de audit. Organele de conducere și de control sunt create și exercitate în conformitate cu legislația. Capitalul social al unei bănci cooperatiste este împărțit în acțiuni. Nivelul minim al capitalului social al unei bănci cooperatiste este stabilit de Banca Națională a Ucrainei în conformitate cu legislația. Fiecare membru al unei bănci cooperatiste, indiferent de

countries, we consider that it is necessary to create a three-level system of financial and credit services for cooperatives in rural areas in Ukraine. Such a possibility of creation and operation of cooperative banks is provided in the Economical Code of Ukraine, the Laws of Ukraine “About banks and banking” and “About Credit Unions”, the Concept of Development of the System of Credit Co-operation.

In the Economic Code is indicated that the bank is a cooperative, when it has been created by economic entities, as well as by other persons on the principle of territoriality on the basis of voluntary membership and unification of share contributions for joint monetary and credit activities. The Law of Ukraine “About banks and banking” indicates that cooperative banks are created on the principle of territoriality and are divided into local and central. The minimum number of participants in the local (within the region) cooperative bank must be at least 50 people. In case of reduction the number of participants and the failure of the cooperative bank within one year to increase their number to the necessary minimum, the bank is suspended by changing the legal form or liquidation. Participants of the central cooperative bank are local cooperative banks. The functions of the central cooperative bank include the centralization and redistribution of resources accumulated by local banks, as well as control over the activities of cooperative banks at the regional level. Management body is the general meeting of participants (shareholders), council and board of the bank. The control body is the Audit Commission. Management and control bodies operate and perform their powers in accordance to the Law. The statutory capital of a cooperative bank is divided into shares. The minimum level of the statutory capital of a cooperative bank must be established by the National Bank of Ukraine in accordance to the Law. Each participant of a cooperative bank, regardless of the size of its participation in the capital of the bank (share), is entitled to one vote. The profit or loss of the bank, according to the results of the fiscal year,

cuantumul cotei de participare la capitalul social al băncii (acțiuni), are dreptul la un singur vot. Câștigul sau pierderea băncii, după rezultatele anului fiscal, este repartizat între membri în funcție de mărimea acțiunilor.

În conceptul de dezvoltare a sistemului de cooperare în domeniul creditului, se precizează că scopurile urmărite la dezvoltarea sistemului sunt următoarele:

- dezvoltarea și punerea în aplicare a unui mecanism eficient de piață pentru finanțarea populației, în special, în zonele rurale, cu prioritate, în entitățile și întreprinderile mici;
- asigurarea muncii fiabile a instituțiilor financiare cât mai aproape de consumatorii de servicii financiare;
- crearea condițiilor pentru împrumuturi pe termen lung prin utilizarea instrumentelor financiare moderne și a infrastructurii pieței, care permit reducerea treptată a costului împrumuturilor.

Conceptul prevede că structura sistemului de cooperare în domeniul creditului din Ucraina trebuie să fie de trei niveluri. *La primul nivel*, se află uniunile de credit, care oferă direct servicii financiare consumatorilor – membrilor lor. Uniunea de credit este o organizație non-profit înființată de persoane fizice, uniuni profesionale și asociațiile lor, pe bază de cooperare, pentru a satisface nevoile membrilor săi, în creditarea reciprocă și furnizarea de servicii financiare, în detrimentul contribuțiilor monetare combinate ale membrilor unei uniuni de credit. În același timp, se creează condițiile legislative și instituționale necesare pentru acordarea de împrumuturi eficiente în zonele rurale, inclusiv, împrumuturile ipotecare și împrumuturile acordate întreprinderilor mici, fermelor și furnizarea de servicii pentru efectuarea plăților către membrii acestora. *Al doilea nivel* este reprezentat de băncile cooperatiste și uniunile de credit unite, care oferă uniunilor de credit oportunitatea de a accesa resursele financiare necesare atât prin redistribuirea lor în cadrul cooperării cu creditele, cât și prin atragerea de resurse adecvate din surse externe. Prin intermediul băncilor cooperatiste, pot fi efectuate refi-

is divided among the parties in proportion to the size of their share.

In the Concept of Development of the System of Credit Co-operation indicated that the further purpose of the development of the system is to:

- development and implementation of an effective market mechanism for financing the population, especially in rural areas, in particular small businesses and farms;
- ensuring the reliable operation of financial institutions as close as possible to consumers of financial services;
- creation of conditions for long-term lending with the use of modern financial instruments and market infrastructure, which allows gradually to reduce the cost of loans.

The Concept suggests that the structure of the system of credit co-operation of Ukraine should be three-leveled. At the first level there are credit unions that directly provide financial services to consumers – their members. Credit Union is a non-profit organization founded by individuals, professional associations, and their league on a cooperative basis in order to meet the needs of its members in mutual crediting and providing financial services at the expense of the combined monetary contributions of members of a credit union. At the same time, the necessary legislative and institutional conditions for efficient lending in rural areas, including mortgage lending and lending to small businesses and farms, and the provision of services for making payments to their members, are created. The second level is co-operative banks and joint credit associations, which provide for credit unions the possibility to access to the necessary financial resources in both ways: through their redistribution within the system of credit co-operation, and the attraction of appropriate resources from external sources. Through cooperative banks the processes of refinancing, diversification of risks, access to the interbank settlement system, and the provision of transfer of funds within non-bank

nanțarea, diversificarea riscurilor, accesul la sistemul de decontare interbancară și furnizarea transferurilor de fonduri în cadrul sistemelor de plăți nebancale. Instituțiile celui de-al doilea nivel al sistemului de cooperare în domeniul creditului pot forma cel de-al treilea nivel: băncile cooperatiste centrale și/sau uniunile de credit unite.

În pofida condițiilor prealabile stabile pentru crearea băncilor cooperatiste, există un număr de factori care le împiedică dezvoltarea, cele mai importante fiind:

- imperfecțiunea legislației care reglementează activitățile subiecților sistemului de cooperare în domeniul creditului, de exemplu, conceptul prevede reformarea sistemului cooperatist de nivelul doi cu prevederi oarecum incerte: este neclar – e o problemă a băncilor cooperatiste locale sau regionale;
- lipsa de conștientizare a populației cu privire la activitățile uniunilor de credit, deoarece majoritatea acestora sunt create în zonele rurale;
- incertitudine conceptuală pe termen lung;
- neadaptarea legislației interne care reglementează piața împrumuturilor cooperatiste la legislația Uniunii Europene [12].

Crearea unui sistem de credit cooperatist necesită implementarea unor măsuri organizatorice și economice. Un rol important, în acest caz, îl are statul, care trebuie să faciliteze stabilirea relațiilor de cooperare prin sprijinire legislativă și participarea directă la crearea instituțiilor cooperative. Pentru a îmbunătăți situația actuală în ceea ce privește crearea și funcționarea băncilor cooperatiste, trebuie să se efectueze următoarele modificări legislative:

- introducerea unei diferențieri a dimensiunii capitalului statutar minim pentru băncile cooperatiste în comparație cu cele comerciale; stabilirea unei norme mult mai mici pentru băncile cooperatiste, având în vedere un mic capital social inițial;
- oferirea unor condiții pentru înregistrarea băncilor cooperatiste sub forma unor societăți cooperatiste non-antreprenoriale, în conformitate cu Codul civil al Ucrainei,

payment systems can be carried out. The institutions of the second level of the credit cooperation system may form the third level-central cooperative banks and/or united credit unions.

Despite the steady preconditions for the creation of cooperative banks, there are a number of factors that restrain their development. The most important of them are:

- the imperfection of the legislation, which regulates the activities of the subjects of the credit co-operation system. For example, the Concept suggests the reform of the second-level co-operative system with somewhat uncertain provisions: it is unclear – it is a question of local or regional cooperative banks;
- too little knowledge of the population about the activities of credit unions, though most of them are created in rural areas;
- conceptual uncertainty about the long term perspective;
- non-adaptation of domestic legislation, which regulates the market of cooperative lending to the legislation of the European Union [12].

To create a system of cooperative lending we need to implement organizational and economic measures. An important role in this case is given to the state, which should promote the establishment of cooperative relations through their legislative provision and direct participation in the creation of cooperative institutions. To improve the current situation regarding the creation and functioning of cooperative banks, the following changes have to be done to the legislation:

- to make a differentiation of the size of the minimum statutory capital for cooperative banks in comparison with commercial ones, to set the norm with much smaller amounts for cooperative banks, taking into account their small initial share capital;
- to provide conditions for the registration of cooperative banks in the form of a cooperative non-business society in accor-

care funcționează pe baza principiilor de cooperare;

- atribuirea unei norme, care să asigure că, împreună cu uniunile de credit, proprietari-clienți ai băncilor cooperatiste agricole locale, pot fi producătorii agricoli și cooperativele de servicii;
- acordarea de sprijin financiar (împrumuturi preferențiale) pentru membrii sistemului bancar cooperatist și crearea condițiilor pentru concentrarea resurselor financiare ale tuturor producătorilor agricoli;
- introducerea unui regim fiscal preferențial datorită statutului non-profit al instituțiilor cooperative;
- instituirea premiselor juridice și de reglementare, pentru crearea și dezvoltarea instituțiilor cooperatiste la toate nivelurile sistemului de credit cooperativ prin pregătirea și adoptarea proiectelor de lege privind modificarea legilor în vigoare, care reglementează activitățile instituțiilor financiare din Ucraina.

Credem că, ținând cont de experiența străină, în Ucraina, este nevoie de un sistem de funcționare a băncilor cooperatiste în trei etape. În acest scop, este necesar să se adopte legea „Cu privire la băncile cooperatiste”, să se inițieze amendamente la Legile Ucrainei „Cu privire la cooperare”, „Cu privire la cooperativele agricole” și alte documente juridice, normative cu privire la temeiul juridic și mecanismele de funcționare a acestora în zonele rurale. Ca urmare, activitățile băncilor cooperatiste vor permite satisfacerea nevoilor cooperativelor de servicii în împrumuturi pe termen mediu și lung, prin care vor putea să își formeze propria bază materială și tehnică și să ofere servicii de înaltă calitate membrilor lor.

Concluzii

Astfel, cooperativele de servicii, pe lângă activitățile lor în domeniul agriculturii, împreună cu autoritățile administrației publice locale, pot rezolva problemele dezvoltării comunității rurale pe baza parteneriatului public-privat. Băncile cooperatiste pot acționa ca un instrument puternic de creditare financiară a activităților lor. Pentru funcționarea eficientă a băncilor cooperatiste, este

dance with the Civil Code of Ukraine, which operates on the basis of cooperative principles;

- to do the norm that, along with credit unions, the agricultural producers and service companies can be owners-clients of local agricultural cooperative banks;
- provide financial support (preferential lending) for participants in the cooperative banking system and create conditions for the concentration of financial resources of all agricultural producers;
- to make a tax discount due to the non-profit status of cooperative institutions;
- to provide normative and legal preconditions for the creation and development of cooperative companies of all levels of the cooperative credit system, having made the preparation, adoption and making the amendments to the laws, which makes the regulation in the activities of financial institutions in Ukraine.

We believe that, taking into account foreign experience, a three-level system of functioning of cooperative banks in Ukraine needs to be formed in stages. To this end, it is necessary to adopt the law “About Cooperative Banks”, initiate amendments to the Laws of Ukraine “About Cooperation”, “About Agricultural Cooperatives” and other normative legal documents on the legal basis and mechanisms for their functioning in rural areas. As a result, the activities of cooperative banks will enable to meet the needs of cooperative companies in medium and long-term loans, through which they will be able to form their own material and technical base and provide high-quality service to their members.

Conclusions

Thus, cooperative services, in addition to their activities in the field of agriculture, together with local self-government authorities are able to solve problems of rural community development on the basis of public-private partnership. Cooperative banks can act as a powerful tool for financial and credit provision of their activities.

necesară crearea unui sistem pe trei niveluri. Abordarea sistemică a formării sale la nivel local, regional și național va genera un efect sinergetic în rezolvarea problemei creditării cooperativelor de servicii. În viitor, activitatea băncilor cooperatiste va contribui la reducerea sarcinii asupra bugetului de stat, care, în prezent, compensează o parte din rata de împrumut acordată în cadrul programelor de stat și regionale. În același timp, autoritățile publice trebuie să faciliteze formarea unor mecanisme efective pentru activitatea băncilor cooperatiste prin perfecționarea și modificarea actelor normative existente.

For the effective functioning of cooperative banks, it is necessary to create a three-level system. The system approach to its formation at the local, regional and national levels will give a synergistic effect in solving the problem of lending to cooperative companies. In the future, the activities of cooperative banks will help reduce the pressure on the state budget, which is currently covering the part of the loan rate on loans under state and regional programs. At the same time, public authorities should promote the formation of effective mechanisms of cooperative banks' activities by developing new ones and amending existing regulatory legal acts.

Bibliografie/Bibliography:

1. ПРИЛІПКО, С. М. *Обслуговуюча кооперація як важливий елемент комплексного розвитку сільських територій в умовах децентралізації влади* / С. М. Приліпко // *Право та державне управління*. – 2018. - № 2(31), том 2. – С. 134-139.
2. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. №333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. KALAITZIS, P. (2015). *Developments in EU agri-cooperatives*. Copa-Cogeca, Rapla, Estonia. – Access mode: http://epkk.ee/wp-content/uploads/2015/03/Cogeca_Developments-of-agricultural-cooperatives-in-the-EU.pdf
4. КАЛЮЖНА, Ю.В. *Створення кооперативних банків як спосіб подолання кризи у банківській системі України* / Ю.В. Калюжна, С.О. Якименко // *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. Випуск 20, 2017. – С. 150-157.
5. НЕДІЛЬСЬКА, Л.В. *Кооперативні банки в ЄС та вітчизняні реалії* / Л.В. Недільська // *Кооперативні читання: 2018 рік: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Житомир, 1 червня 2018 р.)*. – Житомир: ЖНАЕУ, 2018. – С. 105-109.
6. ОЛІЙНИК Д.С. *Фінансова підтримка сільськогосподарського виробництва у зарубіжних країнах* / Д.С. Олійник // *Фінанси України*. – 2002. – № 6. – С. 72-79.
7. PRYLIPKO, S.M. (2018), “Światowe doświadczenie administracji publicznej w zakresie rozwoju kooperacji i stosunków kooperacyjnych”, *Dziennik prac naukowych “Nauka i studia”*, vol. 6 (186) Sek. “Zarządzanie”. – Przemysl, Poland. – pp. 3-13.
8. ЦИГАН, Р. М. *Основні умови розвитку агропромислового комплексу України на інноваційній основі* / Р. М. Циган, А. О. Кравченко // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 5. – С. 184-188.
9. ЗІНОВЧУК, В. В. *Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу* / В. В. Зіновчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Логос, 2001. – 380 с.
10. ПАНТЕЛЕЙМОНЕНКО, А.О. *Аналітичний огляд системи кооперативних банків Австрії у контексті світової фінансової кризи* // *Вісник Полтавської державної аграрної академії* - № 2 – 2010. – С. 146-151.
11. SIUDEK, T. *Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture* / T. Siudek // *Agric. Econ.* – Czech, 56. – 2010(3). – P. 116-134.
12. Про схвалення Концепції розвитку системи кредитної кооперації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 07.06.2006 № 321-р. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-p>.

336.71:005.336.1(478)

RENTABILITATEA ACTIVITĂȚII BANCARE SUB IMPACTUL NOILOR MODELE DE BUSINESS BANCAR*

Drd. Victor ABABII, ASEM
ababii.victor@gmail.com

Prof. univ. dr. hab. Angela SECRIERU, ASEM
angelasecrieru@yahoo.com

Activitatea bancară, în ansamblu, reprezintă legătura dintre deponenți și debitori, precum și furnizarea de servicii-cheie pentru facilitarea consumului și promovarea creșterii economice. Noile reglementări comunitare (Basel III) vizează atât supravegherea la nivel microprudențial (individual pentru bănci), cât și macroprudențial, astfel, perioadele de instabilitate financiară au adus, după sine, un șir de reglementări post-criză, cu impact asupra rentabilității sectorului bancar, determinate de schimbările modelului de business bancar. Articolul dat reprezintă o analiză a profitului obținut de bănci în corelare cu modelul de afacere, dictat de valorile și reglementările comunitare. Orice societate comercială are ca scop maximizarea profitului, la fel și băncile din Republica Moldova urmăresc obținerea de profit înalt prin încadrarea în nivelul legal de activitate. Astfel, observăm că băncile au reușit să se adapteze perfect la noile cerințe și modele de activitate bancară, înregistrând performanțe înalte în obținerea de profituri prin valorificarea activelor băncii.

Cuvinte-cheie: *reglementări comunitare, sistem bancar, profitabilitate, model de business.*

JEL: G10, G20, G21.

336.71:005.336.1(478)

BANKING ACTIVITY PROFITABILITY UNDER THE IMPACT OF NEW BANKING BUSINESS MODELS*

PhD candidate Victor ABABII
ababii.victor@gmail.com

Prof., Hab. Dr. Angela SECRIERU, ASEM
angelasecrieru@yahoo.com

Banking as a whole represents the link between depositors and borrowers as well as the provision of key services to facilitate consumption and promote economic growth. The new Community regulations (Basel III) concern both micro-prudential supervision (individually for banks) and macro-prudential supervision, thus periods of financial instability have led to a number of post-crisis regulations affecting the profitability of the banking sector due to changes in the business model banking. This article represents an analysis of the profit obtained by banks in correlation with the business model, dictated by community values and regulations. Any company aims to maximize profit, as well as banks in the Republic of Moldova aim to achieve high profit by fitting to the legal level of activity. Thus, banks are able to adapt perfectly to new banking requirements and models, achieving high performance in obtaining profits by capitalizing on the assets of the bank.

Keywords: *community regulations, banking system, profitability, business model.*

JEL: G10, G20, G21.

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internaționale „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

Introducere

Sistemul bancar se situează în centrul oricărei economii de piață, iar activitatea bancară are menirea să asigure mobilizarea tuturor fondurilor bănești din economie și dirijarea lor în scopul desfășurării normale a activității social-economice. Banii, circulația bănească, creditul, procesele valutare, în general, reprezintă unele din cele mai importante instrumente active în stimularea activității economice. Instituțiile bancare constituie principalii actori în buna funcționare a unităților economice și a economiei, în ansamblu, astfel conceptul de activitate bancară s-a extins în timp, căpătând o conotație mult mai largă în prezent. Preocuparea permanentă a băncilor constă în crearea unui sistem bancar funcțional, capabil să ofere o gamă largă de produse și servicii, care să satisfacă exigențele tuturor potențialilor clienți, însă, nu în ultimul rând, obiectivul de bază al băncilor rămâne obținerea de profit prin încadrarea în nivelul legal de activitate.

Economia Republicii Moldova, de la independență până în prezent, a cunoscut un șir de șocuri economice, ca urmare a situației deloc ușoare de tranziție la economia de piață, urmată de instabilitate politică, nivel ridicat al corupției, fraude bancare și crize economice regionale și internaționale. Toate acestea s-au soldat cu stagnarea dezvoltării sistemului economic, ceea ce a afectat și sistemul bancar autohton. Astfel, sistemul bancar moldovenesc a izbutit să depășească aceste crize și, chiar în condiții nefaste, a obținut profituri considerabile. Nu întotdeauna mărimea băncii dictează profitul obținut, dar un rol important îl joacă și configurarea noilor modele de business bancar. Modelul de afacere, pe care se bazează fiecare instituție bancară autohtonă, rezidă în obținerea unei rentabilități maxime din activitatea desfășurată, precum și în încadrarea acesteia în normele de reglementare impuse de supraveghetor prin prevenirea riscurilor și asigurarea unei norme de lichiditate cerută [1].

În contextul globalizării, procesului de trecere de la economia planificată la economia de piață și integrării Republicii Moldova în

Introduction

The banking system is at the center of any market economy, the banking activity is meant to ensure the mobilization of all money funds in the economy and their direction for the normal development of the social-economic activity. Money, money flow, credit and currency processes in general are some of the most important tools in stimulating economic activity. Banking institutions are the main actors in the proper functioning of economic units and the economy as a whole, so the concept of banking activity has expanded over time, gaining a much wider connotation at present. The permanent concern of banks is the creation of a functioning banking system able to offer a wide range of products and services that meet the requirements of all potential clients; not least the basic objective of banks remains to be profitable by fitting to the legal level of activity.

Economy of the Republic of Moldova has faced a series of economic shocks from independence to the present, as a result of the mild transition to a market economy followed by political instability, high level of corruption, bank fraud and regional and international economic crises. All this led to the stagnation of the economic system development, and the domestic banking system suffered. Thus, the Moldovan banking system managed to overcome these crises and even in bad conditions, it achieved considerable profits. Not always, the size of the bank dictates the profit, but also the role of new bank business models. The business model on which each domestic banking institution relies is to obtain the maximum return on its business as well as its compliance with regulatory requirements imposed by the supervisor by preventing risks and ensuring a required liquidity requirement [1].

In the context of globalization, the transition from the planned economy to the market economy and the integration of the Republic of Moldova into the European Union, the domestic banking system had the need to reformate as well

Uniunea Europeană, sistemul bancar autohton a resimțit nevoia reformării, precum și creșterea performanțelor economico-financiare, realizate prin profituri suplimentare și prin evitarea riscurilor, care să ducă la apariția vulnerabilităților în sectorul bancar și-n economie în sine. Armonizarea legislației moldovenești cu cea a țărilor din UE permite obținerea unor performanțe bancare în condițiile unei supravegheri și a ținerii sub control a riscurilor bancare. Adaptarea la noile modele de business bancar se face în strânsă corelare cu analiza cerințelor organelor de supraveghere bancară, respectiv cu prevederile Acordurilor Comitetului de la Basel, cu analiza producerii crizei financiare și impactului acesteia în lumea bancară. Nu în ultimul rând, profitul băncilor este influențat de eficiența operațională, managerială și de sistemul concurențial existent pe piața financiară.

Performanța poate fi definită ca fiind nivelul măsurabil de stabilitate a activității unei bănci, caracterizat prin niveluri reduse ale riscurilor de orice natură și un trend normal de creștere a profiturilor de la o perioadă de analiză la alta [2].

O bancă, cu o rentabilitate înaltă și cu un rezultat financiar major, creează o imagine în fața deponenților, de bancă sigură și stabilă, astfel obținerea unor performanțe cât mai mari duc la crearea unui sistem financiar-bancar stabil.

Metode de cercetare

Rentabilitatea activității bancare, sub impactul noilor modele de business bancar, se raportează nemijlocit la politica managementului bancar și la gestiunea corectă a activelor și pasivelor bancare. Rezultatul managementului performanțelor este reflectat în bilanțul propriu al băncii, precum și în raportul de profit și pierdere. Configurarea modelelor de business bancar în dependență de conjunctura pieței, de guvernanta corporativă au conturat trei concepții, respectiv trei modele de bancă [3]:

- *Modelul bancar clasic* (maximizarea câștigului acționarului și activează pe principiile unei întreprinderi obișnuite, adică pe rentabilitatea fondurilor proprii);

as to increase the economic and financial performances, achieved by additional profits and by avoiding risks leading to the emergence of vulnerabilities in the banking sector and the economy itself. The harmonization of Moldovan legislation with that of EU countries allows obtaining banking performance under the conditions of supervision and control of banking risks. Adaptation to new banking business models is closely correlated with the analysis of the requirements of the banking supervisors, respectively with the provisions of the Basel Committee Agreements, with the analysis of the financial crisis and its impact on the banking world. Last but not least, the banks' profit is influenced by the operational, managerial efficiency and the competitive system existing on the financial market.

Performance can be defined as the measurable level of stability of a bank's activity, characterized by low levels of risk of any kind and a normal growth trend of profits from one analysis period to another [2].

A high-yielding bank with a major financial result creates an image for depositors with a safe and stable bank, thus obtaining the highest performance leads to the creation of a stable financial-banking system.

Methods of research

The profitability of banking under the impact of new banking business models is directly related to the banking management policy and the sound management of bank assets and liabilities. The result of performance management is reflected in the bank's balance sheet as well as in the profit and loss account. Configuring bank business models in the context of the market, corporate governance outlined three concepts, namely three bank models [3]:

- *Classic banking model* (maximizing the shareholder's profit and activates on the principles of a common enterprise, on the profitability of own funds);
- *Specialized banking model* (a classic brokerage model, by separating deposit and lending activities);

- *Modelul bancar specializat* (un model de intermediere clasică, prin separarea activităților de depozit și de creditare);
- *Modelul bancar cu servicii la distanță* (cel mai nou model, presupune utilizarea tehnologiilor bazate pe o serie de instrumente de telefonie și informatică).

Aprecierea rentabilității acestor modele de business bancar se va analiza după următoarele aspecte: gradul de generare a profitului, eficiența operațională, financiară și cea managerială. Metoda de cercetare se va baza pe utilizarea sistemului de indicatori, care vor reflecta performanța bancară a sistemului, precum și a fiecărei bănci în parte. Principalii indicatori de evaluare a rezultatului final sunt:

- Rata rentabilității economice (ROA – Return on Total Assets), care reprezintă raportul dintre profitul net și activele totale ale băncii și exprimă rentabilitatea utilizării activelor, adică profitul net obținut de o unitate monetară de active [4].
- Rata rentabilității financiare (ROE – Return on Equity), care se determină ca raportul dintre profitul net și capitalul propriu și oferă informații cu privire la profitul înregistrat pe unitate de valoare contabilă a investiției acționarilor în bancă.
- Efectul de pârghie (EM – Equity Multiplier), ce exprimă un indicator sintetic, care evidențiază gradul în care utilizarea unor resurse atrase suplimentar duce la creșterea rentabilității capitalului propriu.
- Rata profitului net (Profit Marginal PM), care se calculează ca raport procentual între profitul net și veniturile totale.
- Gradul de utilizare a activelor (AU – Asset Utilisation), care este un indicator ce depinde de mărimea dobânzii active pe piață și de structura activelor bancare și se calculează ca raport procentual între venitul total din operațiile bancare și totalul activelor și arată veniturile totale ce se obțin din utilizarea activelor (venituri din dobânzi, comisioane, taxe și venituri nonprofit).

- *Banking model with remote services* (the latest model involves the use of technologies based on telephony and IT tools).

The assessment of the profitability of these banking business models will be analysed on the following aspects: profit generation, operational, financial and managerial efficiency. The research method will be based on the use of the system of indicators that will reflect the banking performance of the system as well as of each individual bank. The main final outcome indicators are:

- ROA – Return on Total Assets represents the ratio between the net profit and the total assets of the bank and expresses the return on assets utilization, i.e. the net profit of an asset unit [4].
- ROE – Return on Equity is determined as the ratio between net profit and equity and provides information on the profit per unit of book value of the shareholders' equity investment in the bank.
- EM – Equity Multiplier is a synthetic indicator that highlights the extent to which the use of additional attracted resources leads to increased return on equity.
- PM – Profit Marginal is calculated as a percentage ratio between net profit and total revenue.
- AU – Asset Utilisation is an indicator that depends on the size of the market active interest rate and bank asset structure and is calculated as the ratio percentage of total banking income and total assets and shows total revenue obtained from the use of assets (interest income, commissions, taxes and non-profits).

Results and discussions

The profitability of the banking activity under the impact of the new banking business models represents the degree with which the banks adapt to the regulations imposed by government, intergovernmental and supranational regulators and supervisors in reaching the required levels of capital indicators and liquidity

Rezultate obținute și discuții

Rentabilitatea activității bancare sub impactul noilor modele de business bancar, reprezintă gradul cu care băncile se adaptează la reglementările impuse de reglementatorii și supraveghetorii guvernamentali, interguvernamentali și supranaționali în atingerea nivelurilor de indicatori de capital și a indicatorilor de lichiditate ceruți, gestiunea managementului performanțelor ce țin nemijlocit de managementul activelor și pasivelor bancare. Astfel, rentabilitatea depinde direct de modelul de business bancar, care este compus din corelarea perfectă a celor trei tabele: bilanțul contabil, pronosticul rezultatului financiar și pronosticul mișcării capitalului propriu [5].

Configurarea noilor modele de business bancar, în Republica Moldova, a fost influențată de următorii factori:

- tranziția la economia de piață;
- nivelul ridicat al corupției;
- fraudele bancare;
- concurența internațională;
- noile reglementări bancare;
- dorința managementului interior de a maximiza profiturile.

Analiza sistemului indicatorilor de performanță va facilita aprecierea gradului de generare a profitului de către bănci, a eficienței operaționale și manageriale. Astfel, se va putea deduce dacă noul model de business bancar satisface rezultatele așteptate, precum și dacă se încadrează în normele de capital și lichiditate cerute de supraveghetor.

Analiza indicatorilor de rentabilitate pentru sistemul bancar din Republica Moldova și pe principalele bănci din țară, pentru perioada 2013-2018, a relevat că rata rentabilității economice (ROA), numită și profitul la active sau rentabilitatea activelor, măsoară efectul capacității manageriale de a utiliza resursele financiare și reale ale societății bancare pentru a genera profit. Deci, în perioada analizată, activitatea bancară pe întregul sistem scoate în evidență o rată în creștere, iar datele pot fi urmărite în figura 1.

indicators, management of performance management directly linked to management assets and liabilities. Thus, profitability depends directly on the banking business model, which consists of the perfect correlation of the three tables: the balance sheet, the forecast of the financial result and the forecast of the equity movement [5].

The configuration of new banking business models in the Republic of Moldova was influenced by the following factors:

- transition to market economy;
- the high level of corruption;
- bank frauds;
- international competition;
- new banking regulations;
- desire of internal management to maximize profits.

Analysis of the performance indicator system will help us assess the degree of profit generation by banks, operational and managerial efficiency. Thus, we will be able to deduce whether the new banking business model satisfies the expected results and is in line with the capital and liquidity rules required by the supervisor.

The analysis of the profitability indicators for the banking system in the Republic of Moldova and the main banks in the country for the period 2013-2018 showed that the economic return rate (ROA) called asset profitability measures the effect of managerial capacity to use financial resources real banking companies to generate profits. So, during the analysed period, the banking activity on the whole system reveals a rising rate, the data can be traced in the following figure 1.

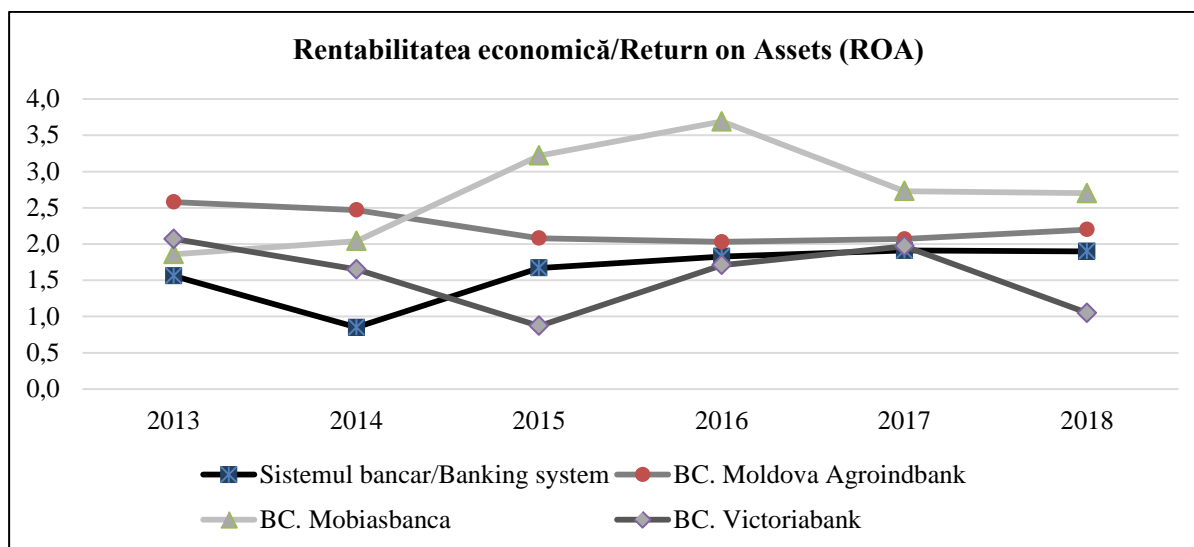


Figura 1. Rentabilitatea economică a sistemului bancar și a celor trei bănci 2013-2018/
Figure 1. Return on assets of the banking system and the three banks 2013-2018

Sursa: elaborată de autori în baza datelor Băncii Naționale a Moldovei/

Source: Developed by the authors based on data from the National Bank of Moldova

Din figura anterioară, observăm situația de criză din anul 2014, ca rezultat al fraudei bancare, micșorarea ratei rentabilității economice pe întreg sistemul bancar a fost de aproximativ 2 ori în anul 2014, față de anul 2013, cu o rată de 0,85 procente în 2014, dar o situație de relansare se observă începând cu anul 2015, ca rezultat al ansamblului de reglementări implementate de Banca Națională a Moldovei, precum și adaptarea rapidă a activității bancare la noile modele de business. Analiza ratei de rentabilitate economică, pe principalele bănci comerciale, denotă o situație relativ stabilă, dar cu impact asupra activității economice provocate de șocurile financiare produse în sistemul bancar în perioada analizată. Astfel, analiza ROA la BC. „Moldova Agroindbank” prezintă un trend stabil ce depășește rata pe întreg sistemul bancar, aceasta denotând o capacitate înaltă a managementului de a utiliza resursele financiare și reale ale societății bancare pentru a genera profit. Băncile „Victoriabank” și „Mobiasbanca”, în perioada 2013-2018, înregistrează fluctuații în cadrul obținerii profitului din total active, fluctuațiile au fost determinate de costurile de adaptare la reglementările impuse de BNM și de

From the above figure, we observe the crisis situation in 2014 as a result of bank fraud, the decline in the rate of economic return on the entire banking system was approximately 2 times less in 2014 compared to 2013 at a rate of 0.85 per cent in 2014, but a recovery situation is noticed as of 2015 as a result of the set of regulations implemented by the National Bank of Moldova and the rapid adaptation of banking activity to new business models. The analysis of the economic profitability rate on the main commercial banks denotes a relatively stable situation but with an impact on the economic activity caused by the financial shocks produced in the banking system during the analysed period. Thus, ROA analysis at BC. Moldova Agroindbank presents a stable trend that exceeds the rate across the entire banking system, which indicates a high management capacity to use the financial and real resources of the banking company to generate profit. Banks Victoriabank and Mobiasbanca during the period 2013-2018 recorded fluctuations in profits from total assets; fluctuations were determined by the costs of adapting to NBM regulations and adapting to new business ban-

ajustare a noilor modele de business bancar. Din anul 2015, observăm o situație mai precară la BC „Victoriabank”, în care ROA s-a situat sub media sistemului bancar, astfel, această rată a fost determinată de managementul defectuos în cadrul instituției și de schimbarea generală a acționarilor.

Analiza ratei rentabilității financiare (ROE) pe baza factorilor determinanți, folosind descompunerea Du Pont, relevă o ușoară creștere a remunerării capitalului bancar, ca rezultat al creșterii capacității activelor de a genera profit: de la 0,85%, în anul 2014, la 1,90% în anul 2018, în condițiile în care creșterea efectului de pârghie a compensat doar parțial creșterea consemnată la nivelul ratei rentabilității economice (ROA). Creșterea ROE, după fraudă bancară din anul 2014, denotă o administrare eficientă a riscurilor și o politică sănătoasă de creditare pe întreg sectorul bancar. Analiza detaliată a acestei rate se poate observa în figura 2.

king models. Since 2015, we have seen a worse situation in BC. Victoriabank where ROA was below the average of the banking system, so this rate was determined by defective management within the institution and by the general change of shareholders.

Analyzing ROE based on determinants, using the decomposition of Du Pont, reveals a slight increase in bank capital remuneration as a result of increased asset capacity to generate profit from 0.85% in 2014 to 1.90% in 2018, as the leverage effect gained only partly offset the increase in ROA. ROE growth after the bank fraud in 2014 denotes effective risk management and a sound lending policy across the banking sector. Detailed analysis of this rate can be seen in the following figure 2.

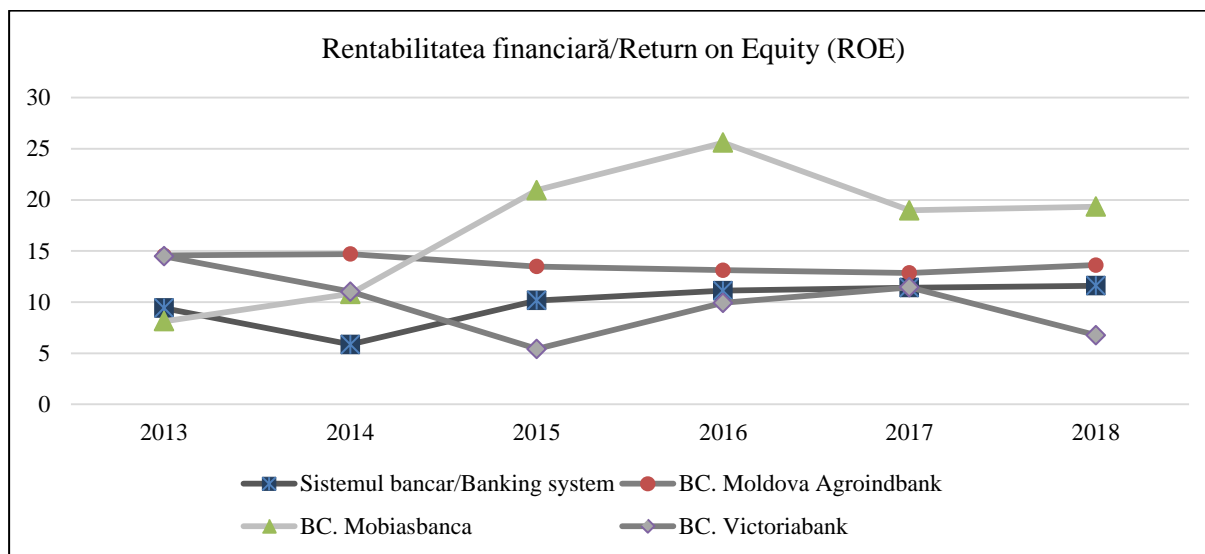


Figura 2. Rentabilitatea financiară a sistemului bancar și celor trei bănci 2013-2018/
Figure 2. Return on equity of the banking system and the three banks 2013-2018

Sursa: elaborată de autori în baza datelor Băncii Naționale a Moldovei/

Source: Developed by the authors based on data from the National Bank of Moldova

Din figura de mai sus, se constată aceeași situație, ca și în cazul analizei rentabilității economice, în care se observă criza sistemului în anul 2014. De asemenea, se atestă același șoc

From the above figure, we observe the same situation as in the case of the economic profitability analysis, the system crisis is observed in 2014, and the same financial shock is

financiar și la cele trei bănci analizate cu o relansare începând cu anul 2015. Astfel, ROE, pentru sistemul bancar, în anul 2018, a constituit 11,60%, această medie fiind devansată de către băncile „Moldova Agroindbank” și „Mobiasbanca”. Banca comercială „Victoriabank” atestă o rată de rentabilitate financiară inferioară față de rata pe sistem începând cu perioada 2015-2018, ceea ce presupune o deteriorare a administrării riscurilor și o politică defectuoasă în domeniul creditării.

În tabelul 1, este analizat venitul aferent dobânzilor raportat la total venit și profitul total pe sistemul bancar în dinamica anilor 2013-2018.

witnessed by the three banks analysed with a recovery starting in 2015. Thus ROE for the banking system in 2018 it constituted 11.60%, this average being advanced by the banks “Moldova Agroindbank” and “Mobiasbanca”. The “Victoriabank” commercial bank has a lower financial return than the system rate since 2015-2018, which implies deterioration in risk management and a bad credit policy.

Table 1 analyses the interest income related to the total income and the total profit on the banking system in the dynamics of the years 2013-2018.

Tabelul 1/Table 1

**Venitul net aferent dobânzilor / Total venit și profit total, sector bancar 2013-2018/
Net interest income / Total income and total profit, banking system 2013-2018**

Indicatori/Indicators	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Venitul net aferent dobânzilor / Total venit Net interest income / Total income	31,54%	34,15%	37,42%	37,84%	39,34%	41,09%
Total profit sau (-) pierdere din operațiuni continue după impozitare/ Total profit or (-) loss on continuing operations after tax	1,022,798, 154 MDL	713,314,2 57 MDL	1,144,23 1,255 MDL	1,363,99 2,816 MDL	1,528,07 7,678 MDL	1,510,4 58,709 MDL

Sursa: elaborat de autori în baza datelor Băncii Naționale a Moldovei/

Source: Developed by the authors based on data from the National Bank of Moldova

Din tabelul menționat anterior, observăm că mai mult de o treime din venitul total este obținut în cadrul activității de creditare, ajungând la o cotă de 41,09% în anul 2018, restul veniturilor fiind obținute din satisfacerea nevoilor clientului prin oferirea diverselor servicii bancare ce nu fac obiectul creditării. Profitul total obținut denotă, de asemenea, că fraudă din cele trei bănci s-a soldat cu criza bancară din anul 2014, fapt ce indică și profitul mic obținut din operațiuni continue după impozitare. Astfel, profitul total pe sistemul bancar, în anul 2018, este de 2,1 ori mai mare decât profitul total din 2014. Performanțele obținute în anul 2018 vin ca rezultat al măsurilor luate de BNM în privința

From the above table, we note that more than one third of total income is earned in the lending business, reaching a 41.09% share in 2018, the rest of the revenues being obtained from satisfying the client's needs by offering various banking services that are not subject to lending. The total profit also denotes the fraud of the three banks concluded with the banking crisis of 2014, which also indicates the small profit obtained from continuous operations after taxation. Thus, the total profit on the system in 2018 is 2.1 times higher than the total profit in 2014. The performances obtained in 2018 comes as a result of the measures taken by the NBM regarding the requirements regarding capital, the

cerințelor față de capital, supravegherii respectării cerințelor prudențiale și asigurării unui sistem prielnic activității băncilor.

Concluzii

Orice societate comercială are ca scop maximizarea profitului, la fel și băncile din Republica Moldova urmăresc obținerea de profit înalt prin încadrarea în nivelul legal de activitate. Istoria relevă că sistemul bancar autohton a cunoscut modificări continue în cadrul stabilirii strategiilor de business, influențate de modificarea conjuncturii pieței, de nivelul ridicat al corupției, fraudele bancare, dorința managementului în creșterea rentabilității băncilor. Toate acestea au atras noi configurații de modele de business bancar și cerințe noi de reglementare, care au impus un anumit nivel al indicatorilor de capital și lichiditate.

Modificările standardelor de supraveghere și a modelelor de business bancar au generat băncilor costuri ce țin de:

- creșterea costului capitalului datorită modificării cerințelor de capital conform standardelor Basel;
- creșterea costului lichidității datorită modificării cerințelor minime cu privire la rata de acoperire cu lichiditate;
- creșterea costului funcționării datorită multiplicării nivelurilor de supraveghere;
- restructurarea portofoliului de active, precum și o nouă prioritizare a piețelor și clienților;
- construirea unui nou model de governanță regională – având în vedere grupurile bancare cu referire la coordonarea și centralizarea regională;
- diferențierea pe segmente de clienți și afaceri a produselor și serviciilor – cu identificarea motoarelor de creștere din zonă;
- inovația – cu efecte asupra scăderii costurilor și structurarea unor noi produse și servicii.

Astfel, deși băncile au suportat cheltuieli suplimentare, se poate observa că acestea au reușit, totuși, să se adapteze perfect la noile

supravegherii și asigurării unui sistem prielnic activității băncilor.

Conclusions

Any company aims to maximize profit, as well as banks in the Republic of Moldova aim to achieve high profit by fitting to the legal level of activity. History shows that the domestic banking system has undergone continuous changes in the setting of business strategies influenced by changing market conditions, high levels of corruption, bank fraud, management's desire to increase the profitability of banks. All of this has brought about new bank business model configurations and new regulatory requirements that have imposed a certain level of capital and liquidity indicators.

Changing supervisory standards and banking business models has generated costs for banks related to:

- Increase in capital cost due to changes in capital requirements in accordance with the provisions of the Basel agreements;
- Increase in the cost of liquidity due to changes in the minimum liquidity coverage requirements;
- Increase the cost of operation due to the multiplication of surveillance levels;
- Restructuring of the asset portfolio, as well as a new prioritization of markets and customers;
- Building a new model of regional governance – considering the banking groups with reference to regional coordination and centralization;
- Products and services differentiated by customer and business segments – identifying the growth engines in the area;
- Innovation – with effects on lowering costs and structuring new products and services.

As a result of all the costs borne by banks, we note that they have managed to adapt perfectly to new banking requirements and models, achieving high performance in obtaining

cerințe și modele de activitate bancară, înregistrând performanțe înalte în obținerea de profituri prin valorificarea activelor băncii. Analiza ratei rentabilității economice, ratei rentabilității financiare și a venitului net, aferent dobânzilor, raportat la total venit, implică tragerea următoarelor concluzii: Modelele de business, utilizate de către băncile comerciale din Republica Moldova, în vederea obținerii de profit maxim, sunt cele de *Model bancar clasic* (orientat spre maximizarea câștigului acționarului și activează pe principiile unei întreprinderi obișnuite, adică pe rentabilitatea fondurilor proprii) și *Modelul bancar cu servicii la distanță*, cel mai nou model și, presupunem, va fi cel mai de durată, al cărui viitor, în domeniul activității bancare și întregului sistem bancar, îi aparține. Acest model, fiind orientat spre nevoile clientului și adaptarea la schimbări prin asimilarea rapidă a informației economice se axează pe satisfacerea necesităților clientului. Premisele pentru un rezultat pozitiv și maxim scontat de bancă încep de la considerentele de diagnostic financiar asupra activității bancare care se divizează în două direcții: diagnosticul rentabilității (rentabilitatea capitalului propriu, rentabilitatea economică) și diagnosticul riscurilor (riscul de exploatare, riscul financiar, riscul de faliment).

profits by capitalizing on the bank's assets. The analysis of the rate of economic profitability, the rate of financial profitability and the net income related to interest on total income, we deduce the following: business models used by Moldovan commercial banks in order to obtain maximum profit is the classic banking model (maximizing the shareholder's profit and activates on the principles of a common enterprise, on the profitability of own funds) and the banking model with remote services, the latest model and will be the longest, the future of banking and the entire banking system. This model is customer-oriented and adaptable to change by rapidly assimilating economic information that focuses on meeting customer needs. For a positive and maximum result expected by the bank, it starts from the financial diagnosis considerations on the banking activity divided into two directions: the diagnosis of profitability (return on equity, economic profitability); and risk diagnosis (operating risk, financial risk, bankruptcy risk).

Bibliografie/Bibliography:

1. The Economist „Filling the bank-shaped hole”, December 15, 2012.
2. BĂTRÂNCEA, I.; TRENCA, I.; BEJENARU, A.; BORLEA, S.N. *Analiza performanțelor și riscurilor bancare*. Cluj-Napoca: Editura Risoprint, 2008, p.374.
3. GRANT, J. *Banks need to rediscover the ancient art of caution*. Financial Times, December 14, 2012.
4. BĂTRÂNCEA, I. ș.a. *Analiza performanțelor și riscurilor bancare*. Cluj-Napoca: Editura Risoprint, 2008, op.cit. p.382.
5. DWYER, D.; STEIN, R.M. (2006). *Inferring the default rate in a population by comparing two incomplete default databases*. Journal of Banking and Finance, no. 30: 797-810.
6. BELOBROV, A. *Certificat european bancar: Manual de curs*. Chișinău, 2015.
7. Banca Națională a Moldovei, baza de date interactivă, [online] Disponibil, <http://bnm.md/bdi/>.

657.6:657.31(478)

**PROBLEMA
DIMENSIONĂRII
STRUCTURILOR DE AUDIT
INTERN ÎN SECTORUL PUBLIC
AL REPUBLICII MOLDOVA***

*Drd. Ludmila POPA, ASEM
ludmila.p.popa@gmail.com*

*Prof. univ. dr. hab. Angela SECRIERU, ASEM
angelasecrieru@yahoo.com*

Auditul intern din sectorul public și-a stabilit poziția și rolul în sistemul de management al finanțelor publice al Republicii Moldova. Managerii instituțiilor și autorităților de stat, tot mai mult, conștientizează importanța și plusvaloarea instituirii unei funcții eficiente de audit intern în entitățile pe care le conduc. Articolul de față își propune să analizeze problema dimensionării structurilor de audit intern în condițiile implementării instrumentelor de asigurare și îmbunătățire a calității, recomandate de standardele internaționale și bunele practici în domeniu. Activitatea de audit intern, ca orice altă activitate din cadrul unei entități, are nevoie de resurse care să susțină desfășurarea ei corectă, în sensul obținerii rezultatelor pentru care această activitate a fost creată. În acest scop, va fi luată în considerare o analiză generală a criteriilor de estimare a necesarului de resurse pentru asigurarea auditului intern.

Cuvinte-cheie: control financiar public intern, audit intern, entitate publică, criterii de dimensionare, standarde internaționale.

JEL: H83.

657.6:657.31(478)

**ISSUE OF SIZING
THE INTERNAL AUDIT
STRUCTURES IN THE PUBLIC
SECTOR OF THE REPUBLIC
OF MOLDOVA***

*PhD candidate Ludmila POPA, ASEM
ludmila.p.popa@gmail.com*

*Prof. Hab. Dr. Angela SECRIERU, ASEM
angelasecrieru@yahoo.com*

Internal audit of the public sector has established its position and role in the public finance management system of the Republic of Moldova. The managers of public institutions and authorities are increasingly aware of the importance and added value of establishing an effective internal audit function in their entities. This publication aims to analyze the issue of sizing the internal audit structures, taking into account the implementation of quality assurance tools recommended by international standards and good practices in the field. Internal audit activity, like any other activity within an entity, needs proper resources to support its performance in order to achieve the objectives for which this activity has been created. For this purpose, a general analysis of the criteria for estimating the resource for internal audit subdivisions will be taken into account.

Keywords: public internal financial control, internal audit, public entity, sizing criteria, international standards.

JEL: H83.

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internaționale „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

Introducere

Deși auditul intern din sectorul public și-a stabilit poziția și rolul în sistemul de management al finanțelor publice al Republicii Moldova, datele raportate de Ministerul Finanțelor privind sistemul de control financiar public intern, în ultimii ani, reflectă un ritm lent de dezvoltare a acestei funcții. Se constată că activitatea de audit intern este concentrată, preponderent, în subdiviziuni structurale mici, care nu au la dispoziție resurse suficiente pentru acoperirea întregului domeniu al activității entității publice („*universei de audit*”) și nu dispun de instrumente pentru asigurarea și îmbunătățirea calității. Astfel, la situația din 31 decembrie 2018, 68 de subdiviziuni de audit intern sau circa 65% dintre cele instituite în structurile organizaționale ale autorităților și instituțiilor publice din Republica Moldova erau create dintr-o singură unitate de personal. Situația respectivă este agravată de oferta limitată de cadre profesionale pe piața muncii, dar și de remunerarea neatractivă, fapt care, practic, blochează dezvoltarea auditului intern, în special la nivelul autorităților administrației publice locale [1].

Recentele modificări ale art. 19 din Legea nr.229/2010 privind controlul financiar public intern, în vigoare din 07 ianuarie 2019, stabilesc un număr de cel puțin 3 unități de personal pentru subdiviziunile de audit intern instituite în structura ministerelor, Casei Naționale de Asigurări Sociale și Companiei Naționale de Asigurări în Medicină, precum și un număr de cel puțin 2 unități de personal pentru subdiviziunile de audit intern din structurile autorităților administrației publice locale de nivelul al doilea. Totodată, legiuitorul nu specifică numărul minim de unități pentru structurile de audit intern din cadrul celorlalte entități publice și anume: din instituțiile publice subordonate autorităților de nivel central și local, precum și din instituțiile autonome care gestionează mijloacele bugetului public național.

Determinarea numărului concret de unități de personal, necesar subdiviziunii de audit intern pentru desfășurarea unei activități eficiente, conforme standardelor profesionale, la un înalt nivel

Introduction

Although the internal audit in public sector has established its position and role in Moldova's public finance management system, data reported by the Ministry of Finance regarding the public internal financial control, point on a slow dynamics of development of this function in the past years. It is noted that the internal audit activity is mainly concentrated in small structural subdivisions that do not have sufficient resources to cover whole field of public entity's activity (“*the audit universe*”) and do not have tools for quality assurance and improvement. Thus, as of December 31, 2018, 68 internal audit subdivisions or 65% of those established in the organizational structures of public authorities and institutions in the Republic of Moldova were created from a single unit of staff. This situation is getting worse by the limited supply of professionals on the labour market, as well as the unattractive remuneration, which in practice blocks the development of internal audit function, especially at the level of the local public administration [1].

The recent amendments to Art. 19 of the Law on the Public Internal Financial Control no.229/2010, in force since January 7, 2019, establish at least 3 units of staff for the internal audit subdivisions within the ministries, National Social Insurance House and National Health Insurance Company, and a minimum of 2 staff units for internal audit subdivisions within the second level local public administration authorities. At the same time, the legislator does not specify the minimum number of units for internal audit structures within the other public entities such as: public institutions subordinated to central and local authorities, as well as autonomous institutions that manage national public budget funds.

Determining the specific number of staff units of internal audit subdivision, necessary for an efficient activity, according to professional standards and at the high quality and credibility level, is to be determined on the basis of criteria, approved by the Government, in order to ensure

de calitate și credibilitate, urmează să fie efectuată în baza criteriilor aprobate de Guvern, astfel încât să asigure auditarea sistematică a întregului obiect al activității entității publice. Criteriile menționate urmează să fie dezvoltate de către Ministerul Finanțelor, în calitate de autoritate responsabilă de elaborarea politicilor publice în domeniul controlului financiar public intern, în termen de 12 luni de la data publicării Legii nr.234/2018 pentru modificarea unor acte legislative, inclusiv a Legii 229/2010 [2].

În contextul celor relatate, problema dimensionării subdiviziunilor de audit intern constituie una dintre cele mai importante provocări referitoare la funcționarea corectă a unei astfel de structuri. Lipsa unei dimensionări adecvate se soldează cu efecte directe asupra îndeplinirii obiectivelor stipulate în cadrul legal aplicabil. Existența unei subdiviziuni de audit intern dimensionată necorespunzător va conduce la o funcție de audit, care nu poate să satisfacă cerințele managementului și nici cerințele cadrului legal specific.

Metodologia cercetării

Prezentul articol abordează problematica resursei umane în domeniul auditului public intern pe dimensiunea ei cantitativă, fără a fi abordate aspectele calitative ale unităților de personal. Autorii își propun să efectueze o analiză generală a unor criterii deductibile de estimare a necesarului de resurse pentru dimensionarea subdiviziunilor de audit intern. În vederea realizării scopului propus, au fost utilizate următoarele metode de cercetare științifică: metoda de analiză a cadrului normativ și literaturii de specialitate în domeniul cercetat, inducția și deducția, abstracția științifică, compararea. Studiul a recurs la datele obținute de la Direcția politici în domeniul controlului financiar public intern a Ministerului Finanțelor.

Rezultate și discuții

Pentru stabilirea criteriilor de estimare a dimensiunii optime a subdiviziunii de audit intern, este necesară analiza standardelor referitoare la gestiunea resurselor umane în cadrul unei subdiviziuni de audit intern. În acest scop, în calitate de sursă de referință, autorii au utilizat „Standardele Internaționale pentru Practica

a systematic auditing of the entire area of the public entity's competence. The mentioned criteria are to be developed by the Ministry of Finance, which is the authority responsible for public internal financial control policy, within 12 months from the date of publication of the Law no. 234/2018 for the amendment of Law no. 229/2010 [2].

In the context of the above mentioned, the issue of sizing internal audit subdivisions is one of the most important challenges to the proper functioning of such a structure. Lack of proper sizing has direct effects on meeting the goals set in the applicable legal framework. The existence of an inadequately sized internal audit subdivision will lead to an audit function that cannot meet the management requirements or to the requirements of the specific legal framework.

Applied methods

This article addresses the issue of human resources in the field of internal public audit as a quantitative element, without providing information on the quality aspects of staff units. The author aims to perform a general analysis of deductible criteria for estimating the resource needs for the sizing of internal audit subdivisions. In order to achieve the proposed goal, the following methods of scientific research were used: the method of analysis of the normative framework and the specialized literature, induction and deduction, science of abstraction, comparison. The study is based on data from the Public Internal Financial Control Policy Division of Ministry of Finance.

Results and discussions

In order to establish the criteria for estimating the optimal size of the internal audit subdivision, it is necessary to analyse the human resource management standards within this structure. For this purpose, as the reference source used by the author are the “*Implementation Guides for the International Professional Practices Framework (IPPF)*”, version January 1, 2017, issued by the Institute of Internal Auditors in Florida, United States of America (www.globaliia.org | www.theiia.org). The following standards were considered:

Profesională a Auditului Intern”, versiunea 01 ianuarie 2017, emise de Institutul Auditorilor Interni din Florida, Statele Unite ale Americii (www.globaliia.org|www.theiia.org). Au fost luate în considerare următoarele standarde:

- **2020 – Comunicarea și aprobarea.** Conducătorul activității de audit intern trebuie să transmită conducerii entității publice, spre analiză și aprobare, planurile activității de audit și necesarul de resurse, inclusiv modificările semnificative apărute ulterior. De asemenea, el trebuie să informeze cu privire la impactul limitării resurselor necesare pentru realizarea activității de audit intern.
- **2030 – Administrarea resurselor.** Conducătorul trebuie să se asigure că resursele alocate pentru activitatea de audit intern sunt adecvate, suficiente și utilizate eficient pentru îndeplinirea planului de activitate aprobat.
- **2060 – Raportarea către conducerea superioară.** Conducătorul activității de audit intern trebuie să raporteze periodic conducerii entității publice cu privire la scopul, competența, responsabilitatea și funcționarea activității de audit intern, precum și referitor la gradul de îndeplinire a planului de audit și la conformarea cu prevederile Codului etic al auditorului intern și Standardelor profesionale în domeniu [3].

Din analiza standardelor enumerate, reiese că problematica resurselor, indiferent de natura lor, este strâns corelată cu activitatea de planificare a activității de audit intern. În această ordine de idei, standardele prevăd derularea următoarelor activități:

1. *Emiterea planului activității de audit intern*, care ar trebui să conțină, pe de o parte, sarcinile pe care o subdiviziune de audit intern trebuie să le execute (misiunile de audit), iar pe de altă parte – resursele necesare pentru executarea acestor sarcini. Ulterior, resursele necesare sunt comparate cu resursele existente la nivelul subdiviziunii de audit intern, astfel identificându-se eventualele discrepante;

- **2020 – Communication and approval.** The head of the internal audit must communicate the internal audit activity’s plans and resource requirements, including significant interim changes, to the management of the entity for review and approval. He/she must also communicate the impact of resource limitations;
- **2030 – Resource management.** The head of the internal audit must ensure that internal audit resources are appropriate, sufficient, and effectively deployed to achieve the approved plan;
- **2060 – Reporting to senior management.** The head of the internal audit must report periodically to the management of the entity on the internal audit activity’s purpose, authority, responsibility, and performance relative to its plan and on its conformance with the Code of Ethics and the Professional Standards [3].

From the analysis of these standards, it can be noticed that the issue of resources, regardless of their nature, is closely correlated with the planning activity of the internal audit work. In this respect, the standards provide the following activities:

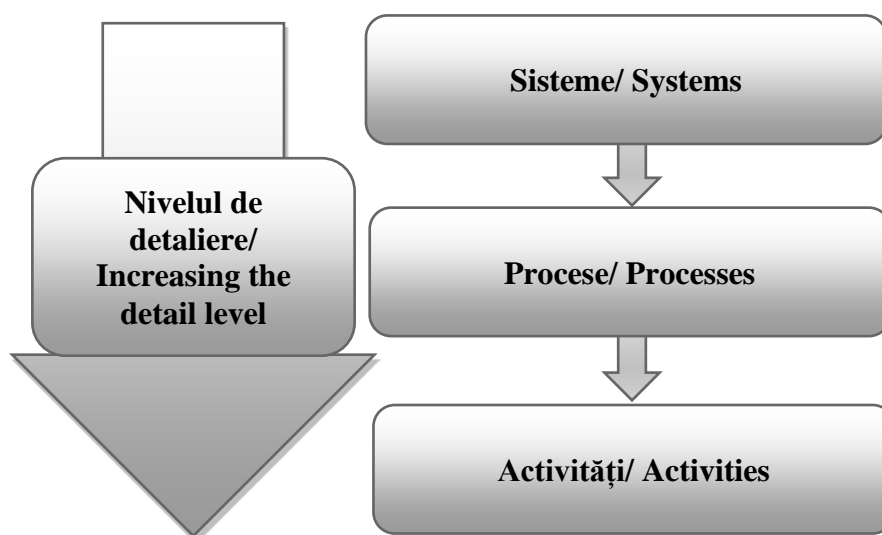
1. *Issuing an internal audit plan*, which should contain, on the one hand, the tasks that an internal audit subdivision has to carry out (audit engagements) and, on the other hand, it should contain the resources needed to carry out these tasks. The necessary resources are then compared to existing ones at the level of internal audit subdivision, identifying possible discrepancies;
2. *Resource management*, the head of the internal audit subdivision must ensure that internal audit resources are adequate and sufficient to carry out the approved audit plan;
3. *Analysis and reporting of resource problems.* At the stage of preparing and approving the activity plan, the head of the internal audit subdivision must identify the

2. *Gestionarea resurselor*, conducătorul subdiviziunii de audit intern trebuie să asigure gestionarea resurselor de audit intern, într-un mod adecvat și eficace, pentru a realiza planul aprobat;
3. *Analiza și raportarea problemelor ce țin de resurse*, la etapa elaborării și aprobării planului de activitate, conducătorul subdiviziunii de audit intern trebuie să identifice insuficiența de resurse și să informeze conducerea entității publice cu privire la impactul limitării resurselor asupra activității de audit intern [4].

În domeniul auditului intern, principalele acte normative, care reglementează această activitate, sunt Legea privind controlul financiar public intern nr. 229/2010 (în vigoare 26.11.2011) și Ordinul Ministrului Finanțelor nr. 105/2013 privind Normele metodologice de audit intern în sectorul public. În cadrul acestor acte normative, problematica resurselor este, de asemenea, strâns corelată cu activitatea de planificare a activității de audit intern. În acest sens, cadrul legal prevede faptul că obiectul auditului cuprinde toate sistemele, procesele și activitățile entității publice [5].

insufficient resources and inform the management of the public entity about the impact of the resource limitation on the internal audit activity [4].

In the field of internal audit, the main normative acts are the Law on Public Internal Financial Control no. 229/2010 (in force since November 26, 2011) and the Order of the Minister of Finance no. 105/2013 on Methodological Norms for Internal Auditing in the Public Sector. Within these normative acts, the issue of resources is also closely correlated with the planning of the internal audit activity. In this respect, the legal framework provides that the object or universe of internal audit covers all systems, activities and processes of the public entity [5].



**Figura 1. Structura obiectului auditului/
Figure 1. Detail level of internal audit object**

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

Trebuie menționat faptul că sistemul, procesul și activitatea reprezintă niveluri de detaliere diferite, așa cum este prezentat în figura 1. În acest sens, subdiviziunea de audit intern trebuie să decidă tipul de elemente din care va fi compus obiectul auditului, nivelul de detaliu ales influențând dimensiunea structurii de audit intern. Un grad de detaliere mai înalt al obiectului auditului necesită mai multe resurse umane și viceversa [6].

Ținând cont de cadrul legal existent și având în vedere standardele de audit intern menționate anterior, poate fi definit un set de criterii de bază utilizate pentru stabilirea dimensiunii subdiviziunii de audit intern din sectorul public.

Criteriul 1. Dimensiunea obiectului auditului. Dimensiunea obiectului auditului se determină în funcție de numărul total de sisteme, procese sau activități din cadrul entității publice. Menționăm că aceste noțiuni nu sunt explicate suficient de către cadrul normativ și procedural existent și nu prezintă o metodologie clară de identificare a numărului maxim de elemente componente ale obiectului de audit. Singura referință identificată este *Ghidul metodologic privind identificarea și descrierea proceselor*, prezentat în Manualul de management financiar și control, emis în decembrie 2015, de Ministerul Finanțelor. În contextul celor menționate, nu există o abordare unitară nici la nivelul subdiviziunilor de audit intern la realizarea planificării activității [7].

În opinia autorului, dimensiunea obiectului auditului se determină prin efectuarea inventarului tuturor elementelor care compun obiectul auditului. Organizarea efectuării acestui inventar, incumbă conducătorului subdiviziunii de audit intern.

Ținând cont de faptul că art. 19, alin. (7) din Legea privind controlul financiar public intern nr. 229/2010, stabilește obligația subdiviziunilor de audit intern din cadrul entităților publice ierarhic superioare de a asigura efectuarea auditului intern în entitățile publice subordonate, care nu dispun de asemenea structuri, toate instituțiile subordonate care nu au organi-

It should be noted that the system, process and activity are different levels of detail, as shown in figure 1. In this respect, the internal audit subdivision must decide at what level the audit universe will be described (systems, processes or activities), the level of detail chosen influencing the size of the internal audit unit. A higher degree of detail in the internal audit universe requires more human resources and vice versa [6].

Taking into account the existing legal framework and the internal audit standards, a set of criteria can be defined that can be used to determine the size of the public sector internal audit subdivision.

Criterion 1. The size of the audit object. The audit object is determined by the number of systems, processes, or activities within the public entities. The existing legal and procedural framework does not sufficiently explain these notions, and does not present a clear methodology for identifying the maximum number of elements of the audit universe. The only identified reference is the *Methodological Guideline on Process Identification and Description*, presented in the Financial Management and Control Manual issued in December 2015 by the Ministry of Finance. In the sense of the above, there is no consistent approach at the level of the internal audit subdivisions to the planning of the activity [7].

In the author's opinion, the size of the audit universe is determined by performing an inventory of all elements that the audit universe consists of. The organization of this inventory is the responsibility of the head of the internal audit subdivision.

Considering that Art. 19 (7) of the Law on the Public Internal Financial Control no.229 / 2010 establishes the responsibility of the internal audit subdivisions within the hierarchically superior public entities to ensure the internal audit function in the subordinated public entities that do not have such structures. In this respect, all subordinate entities that have not organized the audit activity will be taken into account

zat activitatea de audit, vor fi luate în considerare la stabilirea dimensiunii auditului. În viziunea autorului, entitățile care se află sub coordonarea sau primesc finanțare din partea unui minister și nu au organizat activitatea de audit intern, de asemenea, urmează să fie avute în vedere la determinarea obiectului auditului.

Criteriul 2. Periodicitatea în auditare.

Acest parametru reprezintă intervalul de timp în care trebuie auditat întregul obiect al auditului. După cum a fost menționat anterior, conform practicii internaționale și prevederilor legale existente, se recomandă ca periodicitatea în auditare să fie stabilită la 3 ani.

Criteriul 3. Durata medie a auditării unui element din obiectul auditului. Acest criteriu constituie resursa medie de timp necesară pentru auditarea unui element. Valoarea acestui criteriu se poate identifica din istoricul misiunilor de audit, deja, derulate în anii anteriori și, fiind o valoare medie, este calculată strict sub aspect matematic. Pentru subdiviziunile de audit intern nou înființate, valoarea acestui criteriu poate fi estimată ca media pe ramură, urmând apoi să fie ajustată la datele reale pentru utilizarea unei valori medii cât mai exacte.

Criteriul 4. Bugetul de timp disponibil.

Acest criteriu reflectă resursa de timp disponibilă, care este luată în calcul la dimensionarea subdiviziunii de audit intern. Alocarea resurselor de timp necesare pentru realizarea misiunilor de audit trebuie efectuată în baza principiului cost-eficiență, fundamentându-se pe raționamentul profesional și pe experiența acumulată. Analizei îi sunt supuși un șir de factori, precum: aptitudinile, cunoștințele și experiența practică a fiecărui auditor intern; natura misiunilor de audit ce trebuie realizate; practica apelării conducerii entității la misiuni de audit ad-hoc; nivelul de implicare a auditorilor interni în activități care nu țin nemijlocit de desfășurarea misiunilor de audit etc. [8].

Caracterul influenței criteriilor de estimare asupra dimensiunii subdiviziunii de audit intern este prezentat în tabelul 1.

when determining the size of the audit universe. In the view of author, entities that are under the coordination or receive funding from a ministry and have not organized the internal audit activity will also be considered when determining the audit universe.

Criterion 2. Periodicity in auditing. This criterion represents the time frame for auditing the entire audit universe. As it was mentioned before, according to international practice and existing legal provisions, it is recommended that auditing periodicity is set at 3 years.

Criterion 3. Average duration for auditing one element within audit universe. This criterion represents the average time resource needed to audit one item. The value of this criterion can be identified from the history of the audit engagements, already carried out in previous years and, as an average value, it is calculated strictly in the mathematical sense. For newly established internal audit subdivisions, the value of this criterion can be estimated using the benchmarking approach, afterwards adjusted to the actual data to use a more accurate average value.

Criterion 4. The available time budget.

This criterion reflects the available time resources that are taken into account for sizing of the internal audit subdivision. Assigning the time resources, required to carry out audit engagements, should be done on a cost-effective basis, relying on professionalism and acquired experience. The analysis is subject to a number of factors such as: the skills, knowledge and practical experience of each internal auditor; the nature of the audit engagements to be carried out; the experience of requested ad-hoc audit engagements; the level of involvement of internal auditors in activities that are not directly related to the conduct of audit engagements, etc. [8].

The nature of the influence of the estimation criteria on the size of the internal audit subdivision is presented in the table 1.

Tabelul 1/ Table 1

Raportul de influență a criteriilor de estimare asupra dimensiunii subdiviziunii de audit intern/ Influence of the estimation criteria on the size of the internal audit subdivision

Criteriul de estimare/ Estimation criteria	Influența/ Influence	
	Direct proporțională/ Directly proportional	Invers proporțională/ Inversely proportional
Dimensiunea obiectului auditului/ Defining audit universe	X	-
Periodicitatea în auditare/ Periodicity in auditing	-	X
Durata auditării unui element/ Average duration for auditing one element	X	-
Bugetul de timp disponibil/ Available time budget	-	X

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

Aplicarea criteriilor de estimare a dimensiunii subdiviziunii de audit intern se efectuează prin parcurgerea următorilor pași:

1. Identificarea dimensiunii obiectului auditului (D_A). Pentru identificarea obiectului auditului, se va efectua o analiză a organigramei și regulamentului de organizare și funcționare a entității publice, precum și a altor documente, care pot furniza informații în acest sens. În urma acestei analize, va rezulta o listă de elemente din care este compus obiectul auditului. Concomitent, se vor identifica entitățile aflate în subordinea, sub autoritatea sau în coordonarea entității publice și care nu au o subdiviziune de audit intern. Fiecare dintre aceste entități se va considera ca fiind un element component al obiectului auditului. Numărul total al acestor elemente formează dimensiunea obiectului auditului. Este important să se stabilească responsabil numărul de elemente care formează obiectul auditului, astfel, încât să se furnizeze informații credibile, care vor sta la baza dimensionării subdiviziunilor de audit.

2. Stabilirea necesarului anual de auditare (N_A). În conformitate cu bunele practici în domeniu, toate elementele, care formează obiec-

For the correct determination of the size of the internal audit unit, the following steps will be taken:

1. Identify the Size of the Audit Universe (D_A). In order to identify the internal audit universe, an analysis of the organizational chart and regulation of the public entity, as well as of other documents that can provide information in this respect, will be carried out. This analysis will result in a list of items that the internal audit universe consists of. At the same time, entities under the subordination, under the authority or coordination of the public entity, which don't have an internal audit subdivision, will be identified. Each of these entities will be considered as a component of the internal audit universe. The total number of these items represents the audit universe. It must be set up responsibly so that it will provide credible and reliable information that will form the basis for the sizing of audit subdivisions.

2. Establish the annual audit requirement (N_A). According to good practices, all elements within the audit universe must be audited once every three years. Thus, annually, the internal audit subdivision must be able to

auditului, urmează a fi auditate o dată la fiecare trei ani. Astfel, anual, subdiviziunea de audit intern trebuie să poată audita o treime din totalul elementelor incluse în obiectul auditului.

audit one third of all items included in the audit universe.

$$N_A = D_A / 3$$

3. Stabilirea numărului mediu de zile de audit pentru fiecare element (NM). În această etapă, se va estima numărul zilelor lucrătoare necesare, în medie, unui auditor intern pentru audierea unui element din cadrul obiectului auditului. Aceste informații pot fi obținute din istoricul activității de audit intern, dacă există, sau prin compararea cu alte subdiviziuni de audit intern care derulează activități similare. Fiecare entitate trebuie să încerce să-și estimeze cât mai exact acest număr de zile, deoarece de el depinde, în mare măsură, dimensiunea subdiviziunii de audit intern.

3. Determine the average number of audit days per element (NM). At this stage, it will be estimated how many working days, in average, one auditor needs to audit an item within the audit universe. This information can be obtained from the history of the internal audit activity, if any, or by comparing it with other internal audit subdivisions carrying out similar activities. Each entity should try to estimate as accurately as possible this number of days as it will largely influence on the size of the internal audit subdivision.

4. Calculul bugetului de timp disponibil într-un an, pentru fiecare unitate de personal, pentru auditarea elementelor din cadrul obiectului auditului (B_{DT}). În această etapă, se identifică resursele de timp disponibile pentru executarea misiunilor de audit intern. În acest sens, din numărul de zile calendaristice totale dintr-un an, sunt deduse zilele care nu sunt alocate activităților ce țin nemijlocit de derularea misiunilor de audit intern, inclusiv zilele de odihnă, concediu, organizarea activității subdiviziunii, consiliere etc.

4. Calculate the time budget available in a year for each unit of staff to audit items within the audit universe (B_{DT}). At this stage, it will be identified the resources of time available to perform internal audit engagements. For this purpose, from the total number of calendar days in a year are deducted days that are not allocated to the activities related to the internal audit engagements, including official holidays, activities related to work organization, consulting, etc.

5. Stabilirea numărului de elemente pe care un auditor intern le poate audita într-un an ($N_{A/an}$).

5. Determine the number of items a person can audit in one year ($N_{A/an}$).

$$N_{A/an} = B_{DT} / NM$$

6. Stabilirea dimensiunii optime a subdiviziunii de audit intern (DO_{SAI}).

6. Establish the optimal size of the internal audit unit (DO_{SAI}).

$$DO_{SAI} = [N_A / N_{A/an}] + 1$$

Dimensiunea optimă denotă numărul unităților de personal de execuție (auditori interni), care vor fi implicate în realizarea efectivă a

The optimal size shows the number of execution staff (internal auditors) that will be involved in the effective execution of internal

misiunilor de audit intern. La acestea, trebuie să se adauge o persoană cu funcție de conducere, care să asigure monitorizarea activității și supervizarea misiunilor de audit public intern.

În opinia autorului, subdiviziunea de audit intern nu poate fi organizată sub nicio formă cu mai puțin de 2 unități de personal, pe motivul dificultăților întâmpinate în conformarea activității acestora cu standardele profesionale pe aspecte de calitate. În acest caz, entităților publice li se recomandă să aplice forme alternative de organizare a activității de audit intern, prevăzute de art.19, alin. (1) din Legea privind controlul financiar public intern nr.229/2010 și, anume, auditul intern prin asociere sau pe bază de contract.

Concluzii și recomandări

Determinarea necesarului de personal al subdiviziunii de audit intern, prin aplicarea criteriilor prezentate, trebuie privită ca un instrument care funcționează în strânsă corelație cu metodele alternative de eficientizare a funcției de audit intern. În acest sens, trebuie să fie luate în considerare elementele ce țin de creșterea performanței auditorilor interni și de consolidarea managementului activității, inclusiv prin aplicarea unor instrumente de monitorizare a muncii de audit intern.

Aspectele calitative ale resurselor umane revin în responsabilitatea conducerii entității publice și, nemijlocit, a managerului subdiviziunii de audit intern, care au obligativitatea să se asigure că subdiviziunea de audit intern dispune de resursele necesare pentru a-și îndeplini activitățile planificate. Pregătirea, calificarea și experiența auditorilor interni constituie sarcina conducerii, după ce subdiviziunea de audit intern a fost dimensionată.

O subdiviziune de audit completă, atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ, reprezintă cheia succesului în obținerea unei performanțe cât mai mari. Acest lucru înseamnă că fiecare entitate trebuie să analizeze oportunitatea și sustenabilitatea angajării unor cadre calificate, cu un spectru mai larg de specializări specifice propriului domeniu de activitate. Astfel, în

audit engagements. In addition, a person with a managerial role should be added to ensure the monitoring of the activity and the supervision of the internal audit engagements.

In the author's opinion, the internal audit subdivision cannot be organized with less than 2 staff units, due to the difficulties encountered in complying with professional standards on quality issues. In this case, the public entities are recommended to apply for an alternative form of organization of the internal audit activity, provided by Art. 19(1) of the Law on Public Internal Financial Control no. 229/2010, such as: internal audit by association or contract.

Conclusions and recommendations

Determining the staffing needs of the internal audit subdivision, by applying the presented criteria, should be seen as a tool that works in close correlation with the alternative methods of streamlining the internal audit function. In this respect, elements related to increasing the performance of internal auditors and improving the management of the activity, including the application of monitoring tools of the internal audit work, need to be taken into account.

The qualitative aspects of human resources are the responsibility of the management of the public entity and the manager of the internal audit subdivision, who have the obligation to ensure that the internal audit subdivision has the necessary resources to carry out its planned activities. Training, qualification and experience of staff are assigned to the management after the internal audit subdivision has been properly sized.

A complete audit subdivision, both quantitatively and qualitatively, is the key to success in achieving as great a performance as possible. This means that each public entity needs to look at the opportunity and sustainability of enrolment of qualified staff with a wider range of specializations related to the entity activity. Thus, as internal auditors, there may be employed persons with economic studies as well as information technology specialists (for through auditing of information systems), engineers (for

calitate de auditori interni, pot fi angajați atât persoane cu studii economice și juridice, cât și specialiști în domeniul tehnologiilor informaționale (pentru auditarea în profunzime a sistemelor informaționale), ingineri (pentru auditarea, de exemplu, a lucrărilor de construcții), medici (pentru auditarea programelor specifice din domeniile sănătății) etc.

auditing, for example, construction works), doctors (for auditing specific programs in the health fields) etc.

Bibliografie/ Bibliography:

1. Raportul anual consolidat privind controlul financiar public intern în anul 2017 // <http://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/Raport%20Consolidat%20CFPI%20pt%202017.pdf>.
2. Legea Republicii Moldova privind controlul financiar public intern nr.229 din 23.09.2010. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 08.03.2019, nr.86-92 (730).
3. „*Implementation Guides for International Professional Practices Framework (IPPF)*”, versiunea 01 ianuarie 2017, emise de Institutul Auditorilor Interni, SUA // www.theiia.org.
4. Standardele naționale de audit intern, aprobate prin Ordinul Ministrului Finanțelor nr.153 din 12.09.2018. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 26.10.2018, nr.400-409 (1577).
5. Normele metodologice de audit intern în sectorul public (NMAISP), aprobate prin Ordinul Ministrului Finanțelor nr.105 din 15.07.2013. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 20.09.2013, nr. 206-211 (1430).
6. *Good practice internal audit. Manual Template*, Internal Audit Community of Practice, Europe and Central Asia, Ed.: „PEM-PAL”, 2012.
7. *Manual de management financiar și control*, Chișinău, 2015 // http://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/m_management_financiar.pdf.
8. KONING Robert, *Public Internal Financial Control – a European Commission initiative to build new structures of public internal control in applicant and third-part countries*, Slovenia, Ed. „DG Buget”, 2007.

336.71:336.741.236.5(478)

LICHIDITATEA EXCESIVĂ ÎN SECTORUL BANCAR AL REPUBLICII MOLDOVA *

Conf. univ. dr. Angela BELOBROV, ASEM
belobrov.a@ase.md

Drd. Veronica CHICU, ASEM
veronica.chicu@ase.md

Stabilitatea sectorului bancar reprezintă un factor determinant în asigurarea unei creșteri durabile în economia unei țări. În decursul ultimilor ani, problema excesului global de lichiditate și posibilele implicații ale acestuia asupra stabilității financiare au generat preocupări în rândurile experților, măsurarea excesului de lichiditate și analiza impactului la nivel de economie constituind, astfel, un imperativ. Metodele de cercetare utilizate includ procedee ale analizei cantitative și sinteza. Lucrarea conține o analiză a dinamicii lichidității excesive în sectorul bancar al Republicii Moldova, dimensionarea și dinamica componentelor acesteia. Principalele concluzii ale lucrării se referă la deciziile băncilor licențiate de a valorifica excesul de lichidități, păstrându-l, în principal, sub forma certificatelor BNM și VMS. De asemenea, sunt propuse direcții de gestionare a lichidității.

Cuvinte-cheie: lichiditate excesivă, surplus monetar, rezerve excesive, politică monetară.

JEL: E52, E58, G21.

Introducere

Subiectul lichidității excesive este unul relativ nou în literatura economică, preocuparea recurentă a băncilor centrale constituind măsura în care abundența de lichidități poate împiedica capacitatea politicii monetare de a influența nivelul activității economice și al inflației. Deși, pe

336.71:336.741.236.5(478)

EXCESS LIQUIDITY IN BANKING SECTOR OF MOLDOVA *

Assoc. Prof., PhD Angela BELOBROV, ASEM
belobrov.a@ase.md

PhD candidate Veronica CHICU, ASEM
veronica.chicu@ase.md

Stability in the banking sector is a determining factor in ensuring an economy's sustainable growth. Over the past few years, the issue of global excess liquidity and its possible implications for financial stability has generated concerns among experts; measuring excess liquidity and their impact at economy's level is thus an imperative. The research methods used include methods of quantitative analysis and synthesis. The paper contains an analysis of the excessive liquidity dynamics in the banking sector of the Republic of Moldova, the dimensioning and the dynamics of its components. The main conclusions of the paper refer to the decisions of the licensed banks to capitalize excess liquidity, preserving it mainly in the form of NBM Certificates and government bonds. Several directions for liquidity management are also proposed.

Keywords: excess liquidity, monetary overhang, excess reserves, monetary policy

JEL: E52, E58, G21.

Introduction

The subject of excess liquidity is a relatively new one in economic literature, the recurrent concern of central banks being the extent to which the abundance of liquidity may impede the ability of monetary policy to influence the level of economic activity and inflation. Although widely discussed, and representing a current issue

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internaționale „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

larg discutată, fiind de stringentă actualitate pentru marea majoritate a țărilor lumii, problema măsurării excesului de lichiditate rămâne, în continuare, nerezolvată, deoarece nu există un consens la acest subiect. Specificul fiecărei economii impune restricții de aplicabilitate a cunoștințelor teoretice, astfel, modelul cercetării empirice fiind, de cele mai multe ori, unul optimal.

Scopul articolului îl constituie formularea unei concepții clare asupra situației privind excesul de lichiditate din sistemul bancar moldovenesc. Obiectivele propuse în acest scop sunt analiza conceptului lichidității excesive, fundamentarea bazei teoretice privind cuantificarea excesului de lichiditate și efectuarea unei analize dinamice a evoluției indicatorilor lichidității din sistemul bancar. Metodele de cercetare utilizate includ procedee ale analizei cantitative și sinteza, iar principalele concluzii ale lucrării se raportează la dimensionarea și gestiunea excesului de lichiditate în sistemul bancar autohton, precum și la posibilitățile de intervenție a statului în redresarea situației existente.

Metode de cercetare aplicate

Metodele de cercetare utilizate includ procedee ale analizei cantitative, în special, metodele statisticii descriptive și sinteza. De asemenea, s-a recurs, adesea, la combinarea metodelor calitative cu cele cantitative.

Rezultate obținute și discuții

Lichiditatea excesivă de precauție și involuntară. Lichiditatea excesivă reprezintă cantitatea de rezerve depuse la banca centrală de către societățile care acceptă depozite, plus numerarul destinat operațiunilor zilnice, care depășește volumul rezervelor obligatorii [1, p.5].

Din perspectivă macroeconomică, excesul de lichiditate prezumă că oferta monetară depășește nevoile agregate efective ale economiei și ale inflației anticipate și nu poate fi absorbită de PIB-ul nominal și rata dobânzii pe termen scurt [2, p.47].

Persistența fenomenului lichidității excesive, în țările în curs de dezvoltare, este recunoscută de mai mulți autori, în cadrul diverselor analize, făcându-se distincția între două concepte privind lichiditatea excesivă în țările în curs de dezvoltare: lichiditatea excesivă de precauție și lichiditatea

for the vast majority of countries, excess liquidity measurement remains an open subject as there had not been reached a consensus on this matter. The specifics of each economy impose restrictions on the applicability of the theoretical knowledge, so the empirical research model is often an optimal one.

The purpose of the paper is to form a clear view of the situation regarding the excess liquidity in the Moldovan banking system. The objectives proposed for this purpose are to analyse the concept of excess liquidity, to substantiate the theoretical basis on the quantification of excess liquidity and to perform a dynamic analysis of the evolution of the liquidity indicators in the banking system. The research methods used include quantitative analysis and synthesis, and the main conclusions of the paper refer to quantification and management of excess liquidity in the domestic banking system, as well as the possibilities of state intervention in the recovery of the existing situation.

Research methods

The research methods used include methods of quantitative analysis, in particular descriptive statistics methods, and synthesis. Also, we often resort to combining qualitative and quantitative methods.

Results and discussions

Precautionary and Involuntary Excess Liquidity. Excess liquidity is typically equated to the quantity of reserves deposited with the central bank by deposit money banks plus cash in vaults in excess of the required or statutory level [1, p.5].

In macroeconomic perspective, excess liquidity means that money supply exceeds the aggregate needs of effective economy and anticipated inflation and could not be absorbed by nominal GDP and short-term interest rate [2, p.47].

The existence of a general excess liquidity situation in developing countries is recognized by several authors in various analyses, distinguishing two concepts of bank's excess liquidity: the precautionary excess liquidity and the involuntary excess liquidity [3, p.4]. The bank holds the

excesivă involuntară [3, p.4]. Banca deține, în permanență, un nivel de rezerve dorit (care se situează în aria nivelului reglementat) pentru a se proteja de retrageri neașteptate, luând în considerare costul de oportunitate al deținerii de numerar. Astfel, rezervele dorite constituie dețineri voluntare de lichiditate [4, p.3]. Totodată, dacă stocul efectiv de rezerve excedentare depășește nivelul dorit – banca se confruntă cu un exces de lichiditate.

Măsurarea excesului de lichiditate

Există o serie de indicatori, care oferă valori teoretice de echilibru, indicând riscul potențial pentru inflație. Acești indicatori oferă informații cantitative și calitative distincte, diferența dintre acestea putând fi analizată prin compararea surselor de dezechilibre pentru fiecare dintre aceste concepte.

Relația dintre dimensiunea de preț și cea cantitativă a excesului de lichiditate este dată de funcția λ [5, p.53]:

$$m_t - m_t^* = -\lambda(i_t - i_t^*)$$

Funcția este una negativă, dat fiind faptul că stocul monetar (m_t) și rata dobânzii (i_t) se află în relație inversă, dar și nelineară, inclusiv din cauza limitei inferioare zero a ratei dobânzii și a măsurilor neconvenționale de politică monetară [6, p.16].

Informațiile teoretice privind măsurile excesului de lichiditate pot fi grupate în funcție de sursele lor de dezechilibre: presiuni inflaționiste care derivă din piața bunurilor și din cea monetară, anticipări și devieri.

desired level of reserves (above and beyond those required by law) to protect itself from unexpected withdrawals, taking into account the opportunity cost of holding cash. Thus, desired reserves represent voluntary holdings of liquidity [4, p.3]. At the same time, if the actual stock of excess reserves exceeds the desired level – the bank faces an excess of liquidity.

Excess liquidity measures

There are a number of indicators that provide theoretically derived equilibrium values, indicating the potential risk for inflation. They provide distinct quantitative and qualitative information, the difference between which can be analysed by comparing the sources of imbalances for each of these concepts.

The link between quantity and price dimensions of excess liquidity is given by the function λ [5, p.53]:

The function is negative since money stock (m_t) and interest rates (i_t) should be inversely related. The function should also be nonlinear, inter alia, due to the zero lower bound of interest rates and unconventional measures of monetary policy [6, p.16].

Theoretical information on excess liquidity measures can be grouped according to their sources of imbalances: inflation pressures deriving from the goods and money markets, expectations and misalignments.

Tabelul 1/ Table 1

Surse de dezechilibru/Sources of imbalances

	Presiuni ale pieței bunurilor/ Goods market pressure	Presiuni ale pieței monetare/ Money market pressure	Presiuni legate de anticipări/ Expectation pressure	Presiuni legate de devieri/ Misalignment pressure
Surplusul monetar/ Monetary overhang	–	–	–	ε_t
Decalajul monetar real/ Real money gap	$\beta_y(y_t - \bar{y}_t)$	$\beta_{oc}(oc_t^* - oc_t)$	–	ε_t
Diferența dintre rata dobânzii/ Natural interest rate gap	–	$\lambda(i_t^* - i_t)$	–	–
Decalajul Taylor/ Taylor gap	$\lambda\beta_y(y_t - \bar{y}_t)$	$\lambda(i_t^* - i_t)$	$\lambda\beta_{\Delta p}(\Delta p_t^e - \Delta p_t^*)$	–

Sursa/Source: Drescher C., Reviewing Excess Liquidity Measures – A Comparison for Asset Markets, MPRA Paper No. 30922, 2011, p.16.

Surplusul monetar surprinde doar informații ce derivă din devieri cauzate de costurile de informare și ajustare. Pe lângă aceste devieri, decalajul monetar real include și informații rezultate din dezechilibrele de pe piața bunurilor și de pe cea monetară. Diferența dintre rata dobânzii include informații cauzate de dezechilibre pe piața monetară, în timp ce decalajul Taylor surprinde informații și de pe piața bunurilor, dar și din previziunile privind inflația. Calitatea informației fiecărui indicator al excesului de lichiditate necesită o evaluare empirică pentru fiecare economie în parte, luându-se în considerare specificul acesteia [6, p.16-17].

Lichiditatea excesivă în Republica Moldova. În decursul ultimilor șase ani, în sistemul bancar al Republicii Moldova, se menține un nivel constant excesiv de lichidități, lichiditatea curentă depășind nivelul stabilit de Banca Națională a Moldovei (BNM) [7], în medie, cu 22,9%, astfel încât, la sfârșitul anului 2018, indicatorul a constituit 54,6% (figura 1). Totodată, activele băncilor cu termenul de rambursare mai mare de 2 ani nu depășesc suma resurselor financiare ale acestora, indicatorul lichidității pe termen lung situându-se pe întreg parcursul perioadei sub pragul maxim stabilit de BNM (în medie, cu 32% sub prag), excepție făcând anul 2014, când Principiul I al lichidității a depășit pragul cu 0,54 pe seama rezultatelor Băncii Sociale (indicatorul constituind, pentru aceasta, 19,7) (figura 2).

The monetary overhang merely captures information which stem from misalignments due to costs of information and adjustment. Additionally, the real money gap also incorporates information that result from disequilibria on goods and money markets. The natural interest rate gap captures information from disequilibria in the money market. The Taylor gap additionally takes into account information, which stem from goods and money markets as well as from expected excess inflation. The quality of information provided by each excess liquidity measure has to be evaluated empirically for every economy on its own, regarding its specific economic structure and institutions [6, p.16-17].

Excess liquidity in banking sector of Moldova. During the last six years, in the banking system of the Republic of Moldova is maintained a constant excessive liquidity level, the current liquidity exceeding the level established by the National Bank of Moldova (BNM) [7] on average by 22,9%, so that at the end of 2018 the value of the indicator was 54,6% (figure 1). At the same time, banks' assets with a repayment term of more than 2 years do not exceed the amount of banks' financial resources, long-term liquidity being below the threshold set by the NBM (on average, 32% below the threshold) throughout the period. An exception was the year of 2014, when Principle I exceeded the threshold by 0,54 due to Social Bank's results (the value of its indicator being 19,7) (figure 2).

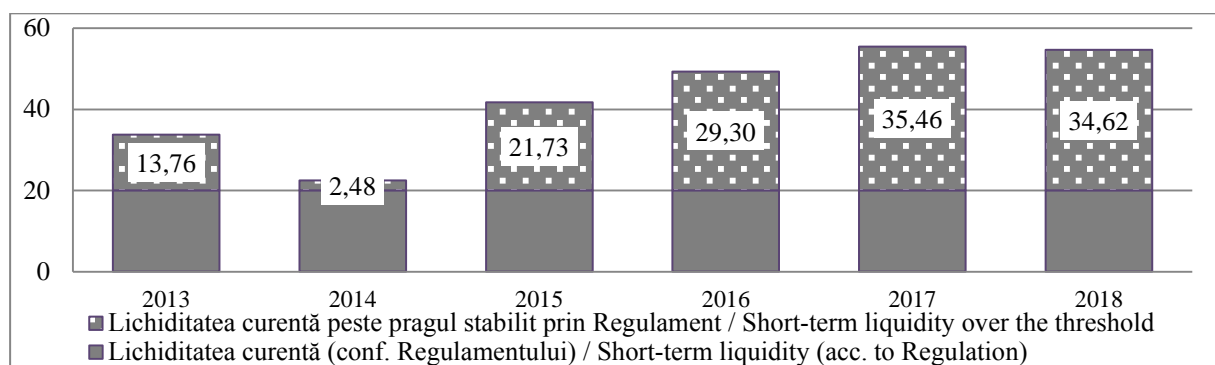
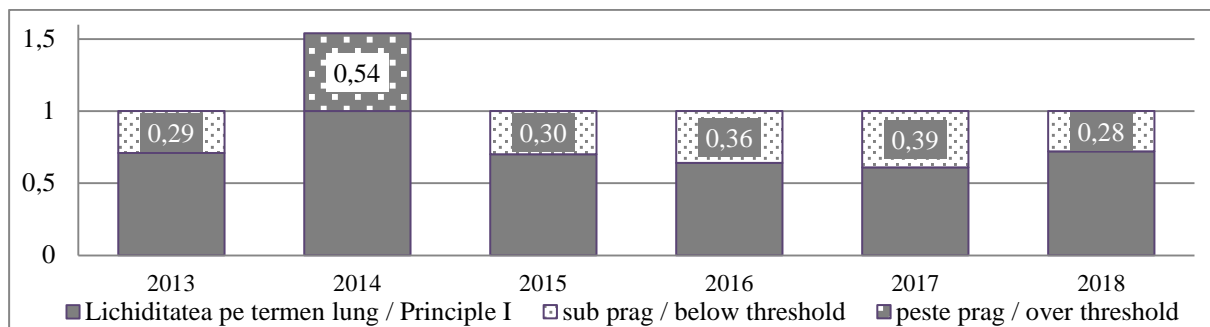


Figura 1. Principiul II al lichidității, total pe sector bancar, %/

Figure 1. Principle II of liquidity, banking sector, %

Sursa: elaborată de autori în baza Informației privind activitatea economico-financiară a băncilor din RM. Disponibilă online la: www.bnm.md/Source: elaborated by the authors based on Information on the economic and financial activity of the Moldovan banks. Available online at: www.bnm.md



**Figura 2. Principiul I al lichidității, total pe sector bancar, coeficient/
Figure 2. Principle I of liquidity, banking sector, coefficient**

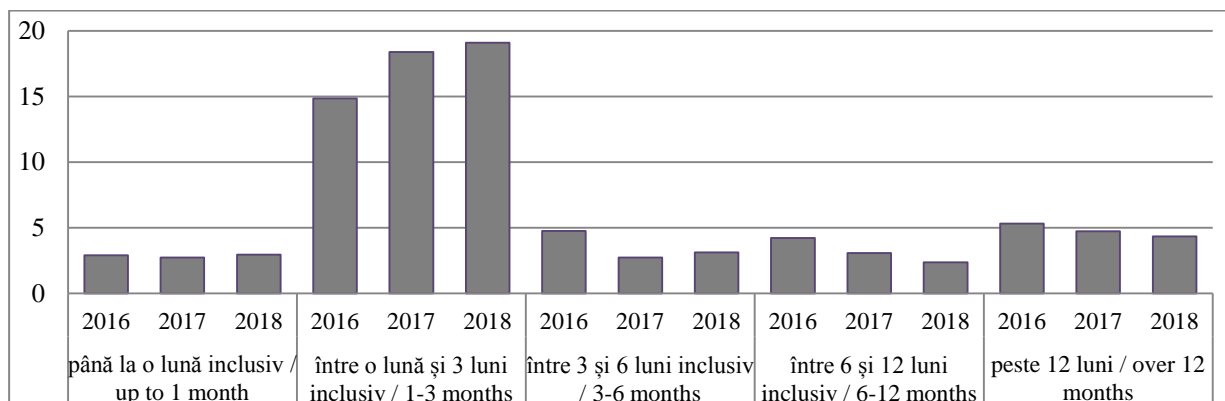
Sursa: elaborată de autori în baza Informației privind activitatea economico-financiară a băncilor din RM. Disponibilă online la: www.bnm.md/Sursa: elaborated by the authors based on Information on the economic and financial activity of the Moldovan banks. Available online at: www.bnm.md

În vederea armonizării legislației Republicii Moldova cu cea europeană, începând cu anul 2016, a fost introdus Principiul III de lichiditate, care prevede că lichiditatea pe benzi de scadență până la o lună; 1-3 luni; 3-6 luni; 6-12 luni și peste 12 luni, exprimată ca raport între lichiditatea efectivă și lichiditatea necesară pe fiecare bandă de scadență, nu trebuie să fie mai mică decât coeficientul stabilit de BNM [7].

Conform informației privind activitatea economico-financiară a băncilor din RM, Principiul III de lichiditate depășește pragul stabilit (de 1) pe toate benzile de scadență, în medie, de 6,4 ori în total pe sectorul bancar (figura 3). Abaterea maximă (17,4, în medie) este înregistrată pe banda de scadență între o lună și 3 luni inclusiv (figura 4), mai mult de 40 la sută dintre bănci înregistrând valori de peste 50 ori mai mari decât pragul stabilit.

In order to harmonize the legislation of the Republic of Moldova with the European one in 2016 was introduced Principle III of liquidity which provides that the liquidity on maturity bands up to 1 month, 1-3 months, 3-6 months, 6-12 months and over 12 months, expressed as a ratio of actual liquidity and required liquidity by each maturity band, shall not be lower than the ratio set by NBM [7].

According to the information on the economic and financial activity of the Moldovan banks, Principle III of liquidity exceeds 6,4 times the established threshold (of 1) on all maturity bands for the entire banking sector (figure 3). The maximum deviation (with a 17,4 average) is recorded on the maturity band between one and 3 months (figure 4), with more than 40 per cent of banks registering values of over 50 times the established threshold.



**Figura 3. Principiul III – lichiditatea pe benzi de scadență, total pe sector bancar, coeficienți/
Figure 3. Principle III – liquidity on maturity bands, total banking sector, coefficients**

Sursa: elaborată de autori în baza Informației privind activitatea economico-financiară a băncilor din RM/Sursa: elaborated by the authors based on Information on the economic and financial activity of the Moldovan banks

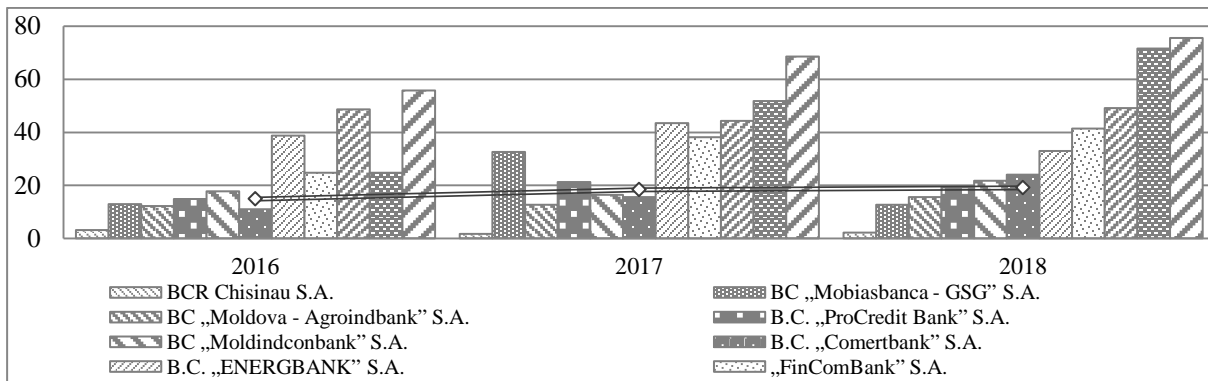


Figura 4. Lichiditatea pe banda de scadență între o lună și 3 luni, inclusiv în cadrul băncilor licențiate din RM, 2016-2018, coeficienți/ Figure 4. Liquidity on 1-3 months band in Moldovan licensed banks, 2016-2018, coefficients

Sursa: elaborată de autori în baza Informației privind activitatea economico-financiară a băncilor din RM/Source: elaborated by the authors based on Information on the economic and financial activity of the Moldovan banks

Banca Națională efectuează prognoza lichidității în sistem zilnic, pe un orizont de 5 zile și săptămânal, până la finele perioadei de aplicare a rezervelor obligatorii. În caz de necesitate, prognoza poate fi efectuată și pe termene mai lungi.

The National Bank performs liquidity forecasts on a daily basis over a five-day and weekly horizon until the end of the reserve maintenance period. If necessary, the forecast can also be made for longer terms.

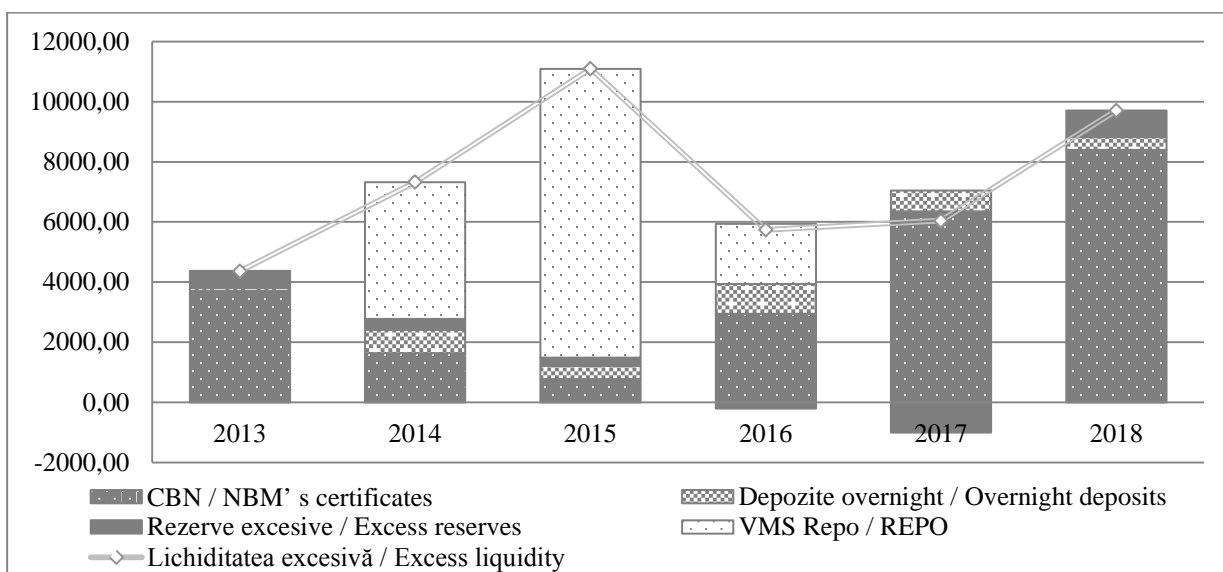


Figura 5. Compoziția structurală a lichidității excesive în sistemul bancar din RM, 2013-2018, milioane lei/ Figure 5. Structural composition of excess liquidity in Moldovan banking system, 2013-2018, million MDL

Sursa: elaborată de autori în baza rapoartelor BNM/ Source: elaborated by the authors based on NBM reports

În perioada 2013-2018, lichiditatea excesivă a constituit, în medie, 7,3 miliarde lei. În decursul ultimilor 6 ani, compoziția structurală a lichidității

Over the period of 2013-2018, excess liquidity amounted to an average of 7,3 billion MDL. Over the past 6 years, the structure of excess

excesive a variat considerabil (figura 5). Componenta cu cea mai mare pondere la sfârșitul anului 2018 (de 86,5%) – Certificatele BNM (CBN) – a constituit instrumentul cel mai des utilizat pentru absorbția lichidității excesive din sistemul bancar, în special, în anii 2013, 2016-2018 (ponderea medie pentru întreaga perioadă constituind 59,6%). În 2014-2016, operațiunile BNM, pe piața monetară, s-au axat, în principal, pe VMS Repo (Valori Mobiliare de Stat), ponderea acestora fiind în decursul perioadei respective de circa 61,1%.

Componentele rezervelor excesive și depozitele overnight au constituit o pondere semnificativ mai mică în structura lichidității excesive din sistem. Rezervele excesive au avut o dinamică descrescătoare în 2013-2017, iar în 2018 acestea au înregistrat o pondere de 9,1% în total lichiditate excesivă. Depozitele overnight au înregistrat o dinamică relativ constantă, în 2013, 2015 și 2018 înregistrând ponderi de circa 3,4%, în ceilalți trei ani, ponderea medie fiind de 13,1%.

Concluzii

Lichiditatea excesivă din sistemul bancar moldovenesc generează potențiale riscuri de instabilitate financiară în economie. Dat fiind nivelul scăzut al cererii de credite din partea agenților economici și necorespunderea acestor clienți la noile politici de gestionare a riscurilor elaborate de către bănci, care s-au înăsprițit, odată cu implementarea cadrului Basel III, în combinație cu ponderea creditelor neperformante, băncile licențiate tind să evite riscul sporit ce ține de operațiunile de creditare, fapt ce cauzează acumularea de lichidități. Determinată inclusiv de nivelul relativ înalt al dobânzilor pe piața monetară a RM, plasarea excesului de lichiditate în CBN a reprezentat o soluție optimă în decursul perioadei analizate.

Cu regret, însă, plasarea excesului de lichiditate în CBN și VMS reduce funcția de intermediere financiară a băncilor și comportă costuri din perspectiva creșterii economice. Din punctul de vedere al băncilor comerciale, excesul de lichiditate trebuie analizat din perspectiva profitului ratat.

Cât privește măsurile de reducere a excesului de lichiditate, la nivelul băncilor comerciale,

liquidity has varied considerably (figure 5). The component with the highest weight at the end of 2018 (86,5%) – NBM's Certificates - constituted the most often used instrument for the absorption of excess liquidities in the banking system, especially in the years 2013, and 2016-2018 (the average share for the entire period constituting 59,6%). In 2014-2016, the NBM operations on the money market focused mainly on REPO, their share being 61,1% during the respective period.

Excess reserves and overnight deposits constituted a significantly lower weight in the structure of excess liquidity in the system. Excess reserves had a declining dynamics in 2013-2017, accounting for 9.1% of total excess liquidity in 2018. Overnight deposits registered a relatively constant dynamics in 2013, 2015 and 2018, accounting for about 3,4%, while in the other three years the average share was 13,1%.

Conclusions

The excess liquidity in the Moldovan banking system generates potential risks of financial instability in the economy. Given the low level of demand for loans from economic agents, either the failure of these clients to comply with the new risk management policies of banks, which tightened with the implementation of the Basel III framework, in combination with the share of non-performing loans, licensed banks tend to avoid the increased risk related to lending operations, which causes the accumulation of liquidity. Also determined by the relatively high level of interest on the money market of Republic of Moldova, placing the excess liquidity in the NBM's Certificates represented an optimal solution during the analysed period.

Unfortunately, placing excess liquidity in the NBM's Certificates and State securities reduces the financial intermediation function of banks and entails costs from the perspective of economic growth. From the perspective of commercial banks the excess liquidity must be analysed from the perspective of the missed profit.

Regarding the measures to reduce the excess liquidity, at the level of commercial banks it is recommended to improve the structure of the

se recomandă îmbunătățirea structurii activelor lichide, prin reducerea ponderii numerarului și orientarea spre VMS cu diferite perioade, care comportă dobânzi mai înalte decât CBN-urile.

Dar cele mai eficiente măsuri de gestiune a excesului de lichiditate depășesc nivelul decizional al băncilor comerciale și se raportează la măsurile de politici publice, inclusiv structurale, care ținesc ameliorarea climatului de afaceri din țară și contribuie la îmbunătățirea credibilității și solvabilității agenților economici, implicit a volumului de credite acordate de băncile comerciale.

liquid assets, by reducing the weight of the cash and focusing towards the State Certificates with different maturities, which involve higher interest rates than NBM's Certificates.

But, the most effective measures for managing excess liquidity go beyond the level of decision making of commercial banks and refer to measures of public policies, including structural ones, which aim to improve the business climate in the country, improving the credibility and solvency of the economic agents and implicitly increasing the volume of loans granted by commercial banks.

Bibliografie/ Bibliography:

1. SAXEGAARD, M., *Excess Liquidity and the Effectiveness of Monetary Policy: Evidence from Sub-Saharan Africa*, IMF Working Papers 06/115, International Monetary Fund, 2006, 52 p.
2. TU, Y., DAI, W., ZHAO, X., *The Excess Liquidity of the Open Economy and its Management*, International Economic Studies Vol. 39, No. 2 (New Issue), Autumn & Winter 2011-2012, pp. 45-54.
3. PONTES, G., SOL MURTA, F., *The Determinants of the Bank's Excess Liquidity and the Credit Crisis: the case of Cape Verde*, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, 2019, disponibil: [https://www.researchgate.net/publication/268437558_The_Determinants_of_the_Bank's_Excess_Liquidity_and_the_Credit_Crisis_the_case_of_Cape_Verde].
4. AGÉNOR, P.R., EI AYNAOUI, K., *Excess Liquidity, Bank Pricing Rules, and Monetary Policy*, Centre for Growth and Business Cycle Research, Economic Studies, University of Manchester, M13 9PL, Discussion Paper Series, Number 105, 2008, 39 p.
5. Bundesbank, Taylor interest rate and monetary conditions index, Monthly Report, Deutsche Bundesbank April 1999, pp. 47-63.
6. DRESCHER, C., *Reviewing Excess Liquidity Measures – A Comparison for Asset Markets*, MPRA Paper No. 30922, 2011, 41 p.
7. Regulamentul cu privire la lichiditatea băncii, aprobat de CA al BNM, proces-verbal nr. 28 din 08.08.1997, MO al RM nr. 64-65 din 02.10.97.

336.71.078.3:005(478)

ROLUL GUVERNANȚEI CORPORATIVE ÎN PROCESUL INOVAȚIONAL*

*Drd. Cristina PANFIL,
Institutul Național de Cercetări Economice,
cristina.panfil@yahoo.com
Conf. univ. dr. Ivan LUCHIAN,
Institutul Internațional
de Management IMI-NOVA,
luchian_ivan@mail.ru*

Având în vedere cadrul de reglementare în continuă schimbare, complexitatea riscurilor TI și gestiunea riscurilor la nivel de entitate, activitatea unei bănci centrale devine tot mai complexă. Băncile centrale trebuie să îndeplinească cerințele ridicate ale părților interesate, urmărind concomitent obiectivele lor majore. În aceste condiții, guvernanta corporativă trebuie să fie vizibilă, pro activă și axată pe viitor. Lucrarea descrie tendințele actuale în domeniile guvernantei și supravegherii bancare. În acest articol, este analizat sistemul de guvernanta bancară conform legislației Republicii Moldova. Utilizând datele colectate pe site-urile oficiale ale băncilor, au fost analizate unele elemente de guvernanta corporativă: sistemul de administrare, auditul intern, riscurile, transparența informațională asupra codurilor de guvernanta ale instituțiilor.

Cuvinte-cheie: guvernanta corporativă, audit, transparența informațională, sistem bancar, inovare.

JEL: E58, G21, G39.

Introducere

Sistemele bancare contemporane au un rol imperativ în viața economică și politică a lumii, rol care s-a confirmat în decursul timpului, dinamica dezvoltării activităților din cadrul serviciilor bancare, în acest sens, reprezentând premisa fundamentală a dezvoltării economice. În acest

336.71.078.3:005(478)

THE ROLE OF CORPORATE GOVERNANCE IN THE INNOVATION PROCESS*

*PhD candidate Cristina PANFIL,
National Institute for Economic
Research, cristina.panfil@yahoo.com
Assoc. Prof., PhD Ivan LUCHIAN,
IMI-NOVA International
Management Institute
luchian_ivan@mail.ru*

The activity of a central bank is becoming increasingly complex, given the changing regulatory environment, complexity of IT risks and focus on enterprise-wide risk management. Central banks must meet the high stakeholder requirements while pursuing its major objectives. Under these circumstances, the corporate governance has to be insightful, proactive and future-focused. The paper describes the modern tendencies of governance and banking supervision. This article analyses the system of banking governance according to the legislation in force in the Republic of Moldova. With the help of data collected from official banks' websites, some elements of corporate governance were analysed: the management system, internal audit, risks, and whether the institutions offer information transparency on the applicable governance codes.

Keywords: corporate governance, audit, information transparency, banking system, innovation.

JEL: E58, G21, G39.

Introduction

Contemporary banking systems have an imperative role in the economic and political life of the world, a role that has been confirmed over time, and the dynamics of the of banking activities development are, in this sense, the fundamental premise of economic development. In this

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practică Internațională „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice, 22-23 martie 2019”/The paper was presented at the Conference international scientific and practical “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges” 22-23 March 2019.

context, un rol esențial revine băncilor centrale, care au capacitatea legală de a menține stabilitatea prețurilor, de a preîntâmpina instabilitățile de origine internă și externă, de a le trata prin anumite decizii specifice de politică monetară. Implementarea principiilor și a elementelor-cheie de guvernare corporativă în sistemul bancar este esențială pentru asigurarea credibilității, transparenței, securității, performanței bancare și stabilității economice și sociale în țară. Noțiunea „guvernare corporativă” are două dimensiuni: *internă* și *externă*. *Dimensiunea externă* este definită ca „ansamblu de relații între conducerea băncii, acționari și alte persoane interesate” [1]. *Guvernarea corporativă internă* include structurile (modul de organizare internă), prin intermediul cărora sunt stabilite obiectivele băncii, mijloacele de realizare a acestora și sunt monitorizate performanțele. Într-o lume tot mai complexă, caracterizată prin revoluții tehnice, tehnologice și financiare, adaptarea la schimbare și promovarea procesului inovațional în toate domeniile de activitate, în vederea realizării obiectivelor, sunt componente esențiale ale guvernării sistemului bancar, în general și băncilor comerciale, în particular. Obiectul acestui articol îl constituie examinarea unui aspect actual și important al guvernării bancare, și anume adaptarea mai rapidă la schimbările ce țin de inovare în domeniul bancar și necesitatea promovării procesului inovațional la toate nivelurile de administrare și evaluării riscurilor raportate la acestea.

Metode aplicate

În studiul realizat, au fost analizate aspecte ale guvernării bancare din cadrul normativ național și internațional. S-a analizat structura organelor de guvernare în Banca Centrală și unele aspecte ale guvernării bancare ce țin de metodele și instrumentele inovative în domeniu, procesele de inovare având loc la toate nivelurile de administrare bancară. Metodele de cercetare, la care s-a recurs în lucrare, sunt analiza și sinteza, inducția și deducția, analogia și observarea.

Rezultate obținute și discuții

Sistemul bancar funcționează în concordanță cu Legea instituțiilor financiare nr.550-XIII din 21 iulie, Legea cu privire la Banca Națională a Moldovei nr.548-XIII din 21 iulie 1995, Legea cu privire la prevenirea și combaterea spălării

context, central banks have a key role to play in securing the stability of prices, preventing internal and external instability, and dealing with specific monetary policy decisions. The implementation of key corporate governance principles and elements in the banking system are essential for ensuring credibility, transparency, security, banking performance and economic and social stability in the country. The concept of “corporate governance” has two dimensions: *internal* and *external*. *The external dimension* is defined as “a set of relationships between the bank’s management, shareholders and other stakeholders” [1]. *Internal corporate governance* includes structures (internal organization) through which the bank’s objectives, means are set and performance is monitored. In an increasingly complex world characterized by technical, technological and financial revolutions, adaptation to change and the promotion of the innovation process in all areas of activity in order to achieve the objectives are essential components of the governance of the banking system in general and commercial banks in particular. In this article, we would like to draw attention to a current and important aspect of banking governance, namely to adapt more rapidly to changes in banking innovation and the need to promote the innovation process at all levels of government and to assess the risks associated with them.

Applied methods

In this study were analysed aspects of banking governance from the national and international framework. The structure of the governing bodies in the Central Bank and some aspects of banking governance regarding the innovative methods and tools in the field were parsed, as the innovation process is at all levels of bank administration. The research methods used in the paper are analysis and synthesis, induction and deduction, analogy and observation.

Obtained results and discussions

For conducting the study, were analysed aspects of banking governance from international and national norms. The banking system operates in compliance with the Law on Financial Institutions No.550-XIII of July 21, Law No. 548-XIII of 21 July 1995 on the National Bank of Moldova,

banilor și finanțării terorismului nr.190-XVI din 26 iulie 2007 și alte actele normative ale Băncii Naționale emise pentru executarea acestora. Conform Legii nr. 548 cu privire la Banca Națională a Moldovei (BNM), sistemul bancar din Republica Moldova este format pe următoarele niveluri:

I. Banca Națională a Moldovei – în concordanță cu articolul 22 al Legii cu privire la Banca Națională a Moldovei legi, organele de conducere ale Băncii Naționale sunt **Consiliul de supraveghere** și **Comitetul executiv**. Consiliul de supraveghere este organul responsabil de organizarea unui sistem eficient de supraveghere publică, independentă a activității Băncii Naționale. Comitetul executiv exercită conducerea executivă a Băncii Naționale și asigură realizarea independentă a atribuțiilor de bază ale acesteia, în modul stabilit de lege [2]. De asemenea, BNM este responsabilă pentru licențierea, supravegherea și reglementarea activității băncilor pe teritoriul Republicii Moldova. Conform Legii cu privire la Banca Națională a Moldovei (Art.68), activitatea BNM se examinează, anual, de un auditor extern. În conformitate cu Standardele Internaționale de Audit, dările de seamă financiare anuale, conturile și registrele Băncii Naționale sunt examinate de către o organizație de audit extern, cu renume și cu experiență recunoscută în domeniul auditului băncilor centrale și al instituțiilor financiare internaționale. Pentru efectuarea auditului extern al situațiilor financiare anuale, conturilor și registrelor BNM, pentru anii 2015-2019, a fost desemnat SC Deloitte Audit SRL. Auditorii externi sunt independenți față de activitatea și organele de conducere ale BNM, iar rapoartele de audit sunt publicate pe site-ul oficial al BNM.

II. Băncile comerciale. Conform Art. 4 din Regulamentul nr.575/2013 al Parlamentului European și al Consiliului privind cerințele prudențiale pentru instituțiile de credit, **banca** sau „Instituția de credit este o entitate a cărei activitate constă în atragerea de depozite sau de alte fonduri rambursabile de la public și în acordarea de credite în cont propriu”. În Republica Moldova, la 01.01.2019, funcționau 11 bănci comerciale, care au adoptat Codul de guvernare corporativă și cărora BNM le-a solicitat actualizarea acestuia în

the Law on the Prevention and Combating of Money Laundering and Financing of Terrorism no. 190-XVI of July 26, 2007 and in accordance to other normative acts of the National Bank issued for their execution. According to Law no. 548 regarding the National Bank of Moldova (NBM), the banking system of the Republic of Moldova is formed on the following levels:

I. National Bank of Moldova – in accordance with Article 22 of the National Bank of Moldova Law, the governing bodies of the National Bank are the **Supervisory Board** and the **Executive Committee**. The Supervisory Board is the body responsible for organizing an effective independent public oversight system for the National Bank. The Executive Committee exercises the executive management of the National Bank and ensures the independent performance of its core duties in the manner established by law [2]. NBM is also responsible for the licensing, supervision and regulation of banks' activity on the territory of the Republic of Moldova. Under the Law on the National Bank of Moldova (Art.68), an external auditor examines the annual activity of the NBM. In accordance with International Standards on Auditing, annual financial reports, national accounts and registers are reviewed by an international audit organization with recognized reputation and experience in the field of auditing of central banks and international financial institutions. For the external audit of the annual financial statements, accounts and registers of the NBM for the years 2015-2019 SC Deloitte Audit SRL was appointed. External auditors are independent of NBM's management and management bodies, and audit reports are published on the official website of the NBM.

II. Commercial banks. According to Article 4 of Regulation no. 575/2013 of the European Parliament and of the Council on prudential requirements for credit institutions, the **bank** or “Credit institution is an entity whose business is to attract deposits or other repayable funds from the public and to grant credits on its own account”. In the Republic of Moldova on 01.01.2019, there were 11 commercial banks, which adopted the Corporate Governance Code and to which the

concordanță cu schimbările și provocările mediului, respectarea cerințelor specifice stipulate în actele legislative și normative ale Băncii Naționale a Moldovei. Organele de guvernare ale BNM sunt ilustrate în figura 1.

NBM requested its updating in accordance with the changes and challenges of the environment, compliance with the specific requirements stipulated in the legislative and normative acts of the National Bank of Moldova. The governing bodies of the NBM are illustrated in figure 1.

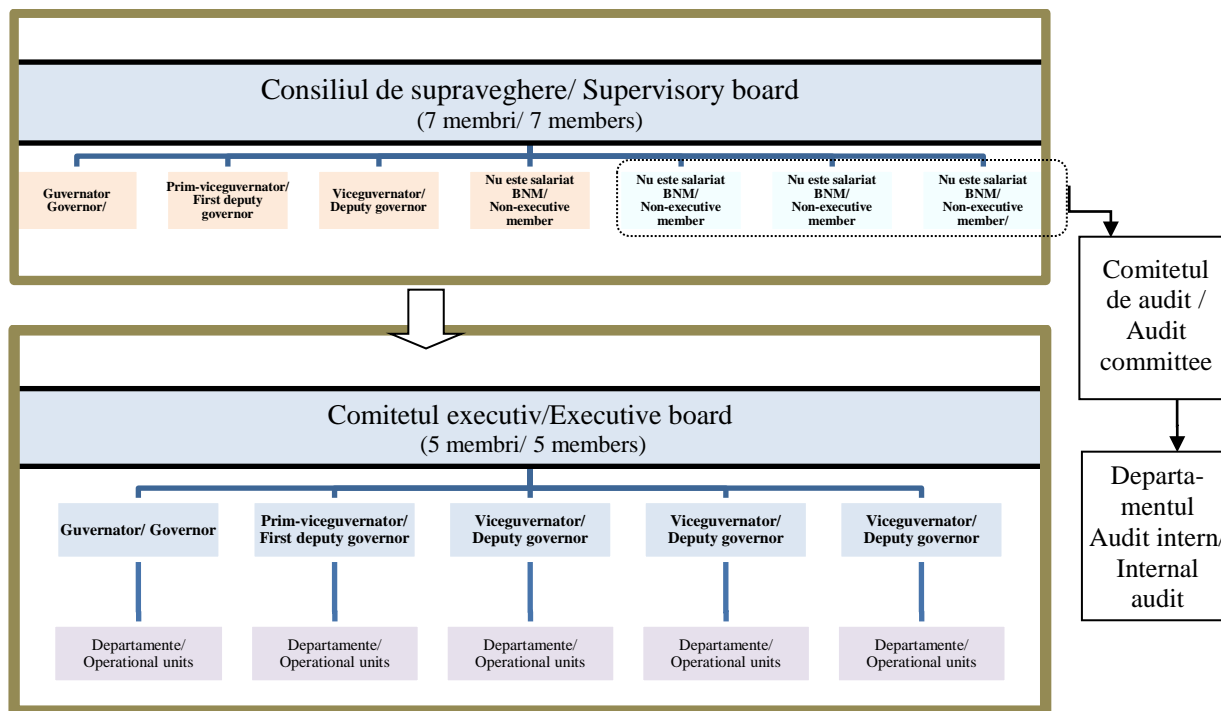


Figura 1. Organele de guvernare ale BNM/ Figure 1. Governing bodies of NBM
Sursa/ Source: bnm.md

După cum observăm din figura anterioară, în structura organelor de guvernare, un rol important îi revine Comitetului de audit, care coordonează activitatea departamentului Audit intern (AI). Interacțiunea auditului intern cu organele de conducere constă în: a) Comitetul de audit: prezintă rapoarte trimestriale privind misiunile desfășurate; coordonează planurile de audit anuale și strategice; aprobă planurile de acțiune pentru Raportul de evaluare externă a calității; b) Consiliul de supraveghere: aprobă raportul anual privind evaluarea impactului; aprobă planul de audit intern anual și pe termen mediu; aprobă orice revizuire a planului de audit.

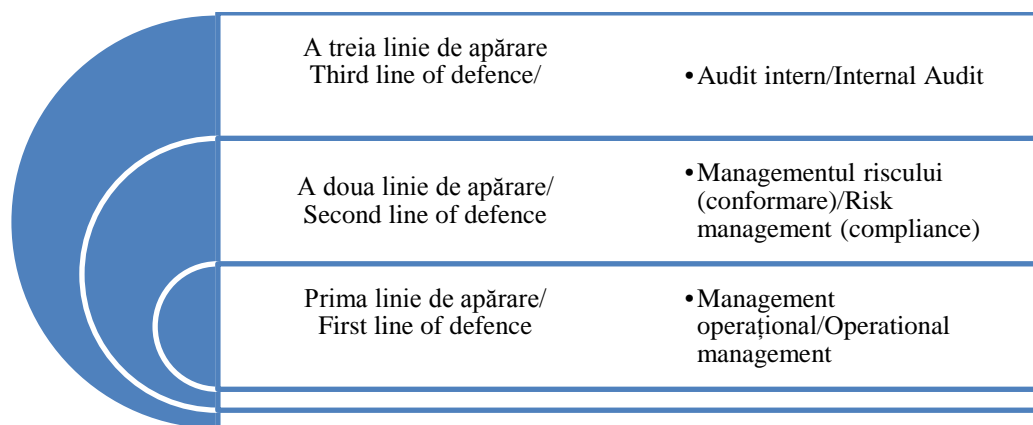
Procesul de guvernare se realizează din perspectiva a trei noțiuni-cheie: eficacitatea, eficiența și integrarea. Având în vedere faptul că, în

As illustrated in the above figure, the Audit Committee, which coordinates the work of the Internal Audit Department (AI), plays an important role in the structure of the governing bodies. The interaction of the internal audit with the management bodies consists of: a) The Audit Committee: presents quarterly reports on missions deployed; coordinates annual and strategic audit plans; approves action plans for the External Quality Assessment Report; b) The Board of Supervisors: approves the annual report on impact assessment; approves the annual and medium-term internal audit plan; approve any revision of the audit plan.

The governance process is carried out in terms of three key notions: effectiveness, efficiency and integration. Considering that major

prezent, activitățile majore ale unei bănci centrale necesită utilizarea pe scară largă a inovațiilor tehnologice, sunt realizate frecvent controale integrate. În procesul auditării, se folosește un plan de audit bazat pe riscuri (pe termen mediu și lung), aliniat la obiectivele strategice și axat pe domeniile cu risc sporit. Este foarte important ca personalul să înțeleagă corect obiectivele de afaceri și obiectivele organizației, noile tendințe, riscurile emergente și riscurile reale majore, de care să se țină seamă, ajustând continuu planul de audit. Auditul intern ar trebui să acorde mai multă atenție apetitului pentru risc și să propună conducerii superioare soluții pentru rezolvarea problemelor apărute, diminuând, astfel, impactul diferitelor riscuri. În timpul angajamentelor de audit, auditorii trebuie să se concentreze pe riscuri semnificative, majore, folosind matricea de risc, arborele problemă ca instrumente de analiză a riscului inerent și rezidual etc., ceea ce permite atenuarea acestora. Utilizarea, de către auditul intern, a noilor instrumente analitice complexe și de gestionare a soluțiilor posibile, ar permite tratarea „datelor mari” și ar putea conduce la creșterea performanței operaționale a auditului intern.

central bank activities currently require widespread use of technology innovations, integrated audits are often carried out. The audit process uses a risk-based audit plan (medium and long term) aligned with strategic objectives and focusing on high-risk areas. It is very important for the employees to understand correctly the business objectives and objectives of the organization, new trends, emerging risks and major real risks to be taken into account by continually adjusting the audit plan. Internal audits should pay more attention to risk appetite, and propose solutions to solve emerging issues for senior management, thus lessening the impact of different risks. During audit engagements, auditors should focus on significant, major risks, (using the risk matrix, the problem tree as inherent and residual risk analysis tools) which can be mitigated. The use of new, complex analytical tools and the management of possible solutions by the internal audit allow the examination of “big data” which could increase the operational performance of the internal audit.



**Figura 2. Modelul celor trei linii de apărare în gestionarea riscurilor/
Figure 2. The model of the three lines of defense in risk management**

Sursa: adaptată de autori din sursele Deloitte România/

Source: adapted by the authors from Deloitte Romania sources

Pentru gestionarea și controlul eficient al riscurilor, specialiștii în domeniu propun Modelul celor trei linii de apărare (figura 2). Acest model

For an efficient management and control of risks, specialists in the field propose the Three Defence Line Model (figure 2). This model

asigură integrarea și coordonarea interfuncțională în procesul de gestionare a riscurilor și un nivel mai înalt de conformitate. O puternică funcție integrată de gestionare a riscurilor constituie o parte importantă a bunei guvernante corporative. În prezent, la BNM este în curs de implementare o funcție integrată de gestionare a riscului operațional, bazată pe cadrul COSO din 2013. Următorii pași ar trebui să implice centralizarea rapoartelor și gestionarea altor tipuri de riscuri, împreună cu o structură de guvernantă adecvată. Aceste acțiuni vor consolida, în mod semnificativ, a doua linie de apărare și vor spori funcția de gestionare a riscurilor. De asemenea, s-a apelat la o abordare standardizată, la o metodologie și instrumente moderne, precum și la o raportare integrată a diverselor informații privind riscurile în vederea gestionării mai eficiente a acestora.

Rolul auditului intern îl constituie evaluarea structurii de guvernantă, gestionarea riscurilor și eficiența controalelor de securitate pentru atenuarea riscurilor. Unele aspecte ale controalelor de securitate sunt evaluate în cadrul anumitor audite integrate (protecția datelor sensibile, informațiile de securitate și gestionarea evenimentelor, raportarea în programul de reacție la incidente etc.).

Activitatea bancară se confruntă cu mai multe tipuri de riscuri definite de legislația în vigoare națională [3]. Legislația în vigoare enumeră 15 tipuri de risc, care trebuie abordate în procesul managementului riscurilor. În această tipologie, nu și-au găsit reflectare riscul investițional, fiscal, legal, riscurile eventuale ce țin de evenimente sau force-major, riscurile inovatoare, inclusiv cel cibernetic (fiind tratat ca o parte a riscului tehnologic). Concretizarea și lărgirea tipurilor de riscuri, precum și elaborarea bazei metodologice și metodice de monitorizare, evaluare și management eficient a acestora pot contribui la sporirea performanței bancare. În opinia noastră, ar fi bine să fie definite riscurile pe niveluri: nivelul socio-economic general, la nivel de BNM (în interior pe unități), la nivel de bănci comerciale, iar băncile comerciale ar trebui să specifice riscurile pe unități strategice de activitate, luând în considerare impactul acestora.

La etapa actuală, a crescut rolul inovațiilor în toate domeniile vieții și activității, respectiv, riscul inovativ impune căutarea soluțiilor pentru

ensures inter-functional integration and coordination in the risk management process and a higher level of compliance. A strong integrated risk management function is an important part of good corporate governance. Currently, the NBM is in the process of implementing an integrated operational risk management function based on the 2013 COSO framework. The next steps should involve centralizing reports and managing other types of risk together with an appropriate governance structure. These actions will significantly strengthen the second line of defence and enhance the risk management function. It will also provide a standardized approach, a modern methodology and tools, as well as an integrated reporting of the various risk information in order to manage them more effectively.

The role of internal audit is to assess the governance structure, risk management and the effectiveness of security controls to mitigate risks. Some aspects of security controls are evaluated in some integrated audits (sensitive data protection, security information and event management, reporting to incidents, etc.).

Banking activity is imminent to several types of risks mentioned in the national legislation [3]. Legislation in force lists 15 types of risk that need to be tackled in the risk management process. In this typology, investment, fiscal, legal, eventual or force-major risks, innovative risks, including cybernetic (being treated as part of technological risk) have not been reflected. Making and widening the types of risks, as well as developing a methodological and methodological basis for their monitoring, evaluation and efficient management can help to increase banking performance. In our opinion, it would be good to group the risks on levels: general socio-economic level, at the level of the NBM (inside the units), at the level of commercial banks, while commercial banks may specify the risks per strategic activity units, considering their impact.

At the current stage, the role of innovations in all areas of life and activity has increased, namely the innovative risk requires the search for solutions for the problems related to them. Major challenges facing firms have a significant impact

problemele raportate la acestea. Provocările majore, cu care se confruntă firmele și vor avea un impact semnificativ asupra auditului intern (IA), sunt:

- ✓ *Privind evoluția agendei de reglementare:*
 - așteptări mai înalte privind guvernarea și controlul în agenda prudențială, de exemplu, CCAR, RRP, BCBS 239;
 - extinderea agendei de conduită, inclusiv strategia, designul produsului și adecvarea;
 - creșterea constantă a așteptărilor în materie de guvernare și de cultură: responsabilitate sporită, roluri/responsabilități mai clare în cadrul celor trei linii de apărare;
 - consolidarea supravegherii la bord.
- ✓ *Privind cerințele față de personal:*
 - creșterea așteptărilor referitoare la cunoștințele de specialitate (produs, tehnologie, reglementare, risc) – centre de excelență;
 - concurența pentru talent (în cadrul organizației, în industrie, furnizorii de servicii).
- ✓ *Privind avantajele părților interesate:*
 - îmbunătățirea randamentului investițiilor în controalele din cadrul tuturor LOD-urilor;
 - analiza și automatizarea mai bună a efectului de levier;
 - contribuția la dezvoltarea talentelor dincolo de auditul intern;
 - perspectiva prospectivă asupra problemelor emergente ale guvernării, riscurilor și controlului.
- ✓ *Privind modificările modelului de afaceri:*
 - revoluționarea serviciilor financiare Digital și FinTech;
 - cerințe de reglementare, care reduc ROE-urile (rentabilitatea capitalului propriu), necesitând modificări ale modelului de afaceri.
- ✓ *Privind incertitudinile:*
 - îmbunătățirea în procese și controale, fără implementarea acestora vor avea loc cazuri de pierderi continue;
 - cererea pentru schimbări mai agile;
 - noi intrați, achiziții, uzură.
- ✓ *Privind viitorul controlului:*
 - taxonomia comună;
 - funcții centralizate de testare și raționalizare a controlului;
 - automatizarea sporită;

on internal audit (and governance) as well. These challenges are:

- ✓ *Regarding the evolution of the regulatory agenda:*
 - Higher expectations of governance and control in the prudential agenda, e.g. CCAR, RRP, BCBS 239;
 - Broadening conduct agenda, including strategy, product design and suitability;
 - Constantly increasing expectations of governance and culture: increased accountability, clearer roles / responsibilities within the three lines of defence;
 - strengthening on-board surveillance.
- ✓ *Regarding personnel requirements:*
 - increasing expectations regarding the specialized knowledge (product, technology, regulation, risk) – centers of excellence;
 - competition for talent (within the organization, cross-industry, service providers).
- ✓ *Regarding the benefits of stakeholders:*
 - improving return on investment in controls across all lines of defence;
 - better leverage analytics and automation;
 - contribute to the development of talents beyond internal audit;
 - provide a perspective view on emerging governance, risk and control issues.
- ✓ *Regarding the changes to the business model:*
 - Digital and FinTech revolutionizing financial services;
 - Regulatory requirements driving down ROEs (returns on equity), necessitating business-model changes;
- ✓ *Regarding uncertainty:*
 - improvement in processes and controls, without their implementation will occur cases of continuous losses;
 - demand for faster change ;
 - new entrants, acquisitions, wear;
- ✓ *Regarding the future of control:*
 - common taxonomy;
 - centralized testing functions and control rationalization;
 - increased automation;
 - reliable metrics and KPIs;
- ✓ *Future of work:*
 - gen X, millennial expectations;

- metrice fiabile și KPI-uri (coeficienți de performanță).

✓ *Privind viitorul muncii:*

- gen X, așteptări milenare;
- robotica, învățarea automată și automatizarea proceselor;
- îmbunătățirea semnificativă a calității și analizei datelor [4].

După cum menționează Peter Drucker, banii, devenind transnaționali și accesibili, nu mai constituie factorul decisiv în asigurarea avantajelor competitive pe piața mondială. Caracterul și calitatea managementului joacă un rol decisiv în determinarea poziției ocupate de o țară în concurența internațională [5]. Ținând cont de cele menționate mai sus, entitățile bancare trebuie să fie receptivă la semnalele și cerințele mediului extern, să dispună de o mare capacitate de inovare și flexibilitate în mecanismul lor de funcționare.

În acest context, rolul guvernantei în procesul inovațional crește, întrucât reprezintă o parte integrantă a guvernării entităților bancare, indiferent de nivel. Activitățile de inovare se pot raporta nemijlocit la inovațiile specifice soluționării unei probleme concrete (de exemplu, riscul de credit), dar pot comporta și un caracter complementar al acestora, fiind necesare în proiectarea unor sisteme tehnice inovative moderne, utilizabile în diferite faze ale procesului inovațional, precum și în mai multe domenii. Cuprinzând toate activitățile entității bancare, inovarea acționează sistemic transfuncțional, intra- și extra-organizațional. De aici, rezultă că atât cercetarea, cât și realizarea procesului inovațional trebuie să se afle în vizorul guvernării băncilor și efectuate printr-o abordare **integrată, diferențiată, complexă, sistemică și chiar transcendentă**, pentru a pătrunde în profunzimea și amploarea fenomenului procesului inovațional și materializarea cu succes a rezultatului acestuia. O astfel de abordare impune stabilirea responsabilităților pentru promovarea procesului inovațional, care, în opinia noastră, ar putea avea loc în cadrul departamentului Cercetare-Dezvoltare și Inovare.

Concluzie

Inovațiile revoluționare în domeniile TIC conduc la inovații și pe piața produselor financiar-bancare, acestea fiind tot mai resimțite. Prin urmare, evaluarea previzională a riscurilor cibernetice constituie o necesitate stringentă. Nevoia unei entități

- robotics, machine learning and process automation;

- significant improvement in data quality and analysis [4].

As Peter Drucker mentions, money becoming transnational and accessible is no longer the decisive factor in ensuring competitive advantages on the global market. The character and quality of management plays a decisive role in determining the position occupied by a country in international competition [5]. Considering the information above, banking entities need to be receptive to signals and requirements of the external environment, to have a high degree of innovation and flexibility in their operating mechanism.

In this context, the role of the governance in the innovative process is increasing, as it is an integral part of the governance of banking entities at all levels. Innovation activities can directly address specific innovations to solve a concrete problem (e.g. credit risk) but can also complement them, being necessary in designing modern innovative technical systems usable in different phases of the innovation process, as well as in many areas. Encompassing all the activities of the banking entity, innovation acts transfunctionally, intra- and extra-organizationally. It follows that both the research and the realization of the innovation process must be under the spotlight for the banks' governance and carried out through an **integrated, differentiated, complex, systemic and even transcendent approach** in order to penetrate into the depth and breadth of the phenomenon of the innovation process and materialization with success of its outcome. Such an approach requires establishing the responsibility for promoting the innovation process, which in our opinion could be within the R & D and Innovation department.

Conclusion

Revolutionary innovations in ICTs, which are becoming more and more noticeable, lead to innovations on financial-banking products market as well. Therefore, the predictive assessment of cyber risks is a pressing necessity. The need for a banking entity to protect itself against cybercrime and financial crime has become very complex,

bancare de a se proteja împotriva infracțiunilor cibernetice și financiare a devenit actuală și foarte complexă, necesitând inovații tehnologice noi, revoluționare, deoarece, în caz contrar, băncile se vor confrunta cu riscuri ce țin de infracțiuni financiare, utilizate fiind serviciile și produsele bancare.

În prezent, este evident faptul că băncile trebuie să-și revizuiască modelele de business, ca urmare a schimbărilor survenite pe piața financiar-bancară. A trecut timpul, când băncile puteau avea clienți, oferind pachete de servicii lipsite de transparență. Deși această afirmație nu este valabilă în toate domeniile și în toate statele, o revoluție în domeniul tehnologiilor financiare se face tot mai simțită. Soluționarea acestei probleme globale constă în dezvoltarea unor modele comportamentale comune, integrate de businessul bancar inovativ, colaborând cu afacerile în domeniul tehnologic și modelele alternative de finanțare.

Guvernarea corporativă în sistemul bancar este un element esențial în asigurarea performanței bancare. În condițiile unui mediu în continuă schimbare, cu revoluții TIC și financiare, intensificare a concurenței etc., se impune, cu preponderență, promovarea procesului inovațional în sistemul bancar și pe piața produselor/serviciilor bancare. Oportunități de inovare trebuie identificate și valorificate în interiorul sistemului – în fiecare unitate operațională, sporind implicarea angajaților, eficacitatea activității, eficiența activității de audit și conformitate etc. Totodată, nu se pot neglija factorii externi care pot genera riscuri pentru sistemul bancar.

requiring technological breakthroughs and breakthroughs, otherwise banks will be at risk of financial crime using banking services and products.

It is now obvious that banks need to revise their business models because of the changes in the financial and banking market. Time when banks could have customers, offering service packages lacking transparency passed. Although this statement is not valid in all areas and states, a revolution in financial technology is becoming increasingly perceivable. The solution to this global problem is the development of common behavioural models, integrated by innovative banking business, working with technology businesses and alternative financing models.

Corporate governance in the banking system is an essential element in ensuring banking performance. In a changing environment, with ICT and financial revolutions, increased competition, etc., it is strictly necessary for the governing bodies to promote the innovation process in the banking system and in the banking products/services market. Innovation opportunities must be identified and capitalized within the system – in each operational unit, enhancing employee engagement, efficiency of work, efficiency of audit and compliance, etc. At the same time, we cannot neglect the external factors that can generate risks for the banking system.

Bibliografie/Bibliography:

1. REGULAMENT privind cadrul de administrare a activității băncii. Anexa nr. 1 la Hotărârea Comitetului executiv al Băncii Naționale a Moldovei, nr.146 din 7 iunie 2017.// Disponibil: <http://lex.justice.md/md/370692/>
2. LEGEA nr. 548 cu privire la Banca Națională a Moldovei. [Art.22 în redacția LP147 din 30.07.15, MO224-233/21.08.15 art.451]Disponibil: <http://lex.justice.md/md/311685/>
3. Funcția de gestionare a riscurilor, funcția de conformitate și funcția de audit intern în contextul modelului celor trei linii de apărare. Seminarul din 23. 10.2019. Prezentare, Deloitte, România
4. Opinia specialiștilor Companiei de audit YERST AND YOUNG
5. ДРУКЕР П. Ф. *Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении.* –М., Бук Чембэр Интернэшил, 1994, 380 с.

337.717:004.738.5

NOI CONFIGURAȚII ALE INDUSTRIEI BANCARE ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII FINTECH*

Conf. univ. dr. Ilinca GOROBET, ASEM
il_gorobetz@yahoo.com

La etapa actuală, odată cu dezvoltarea și introducerea, pe scară largă, a Fintech-ului, e dificil de anticipat care va fi configurația industriei bancare pe un orizont de timp nu prea îndepărtat. Astfel, apare imperios necesitatea cercetării industriei bancare, ce este în continuă dinamică și dependentă de trei coordonate: tehnologiile IT, reglementările și economia colaborativă sau partajată. Drept pilon pentru cercetare vor servi vulnerabilitățile industriei bancare actuale și necesitatea adaptării ei la economia în continuă schimbare. În procesul cercetării, vor fi analizate câteva scenarii, conform cărora ar fi posibilă evoluția industriei bancare în următorii ani.

Cuvinte-cheie: industrie bancară, companii Fintech, instituții de depozitare, micro-finanțare și ipotecare, inovare.

JEL: G15, G18, G21.

Introducere

Tot mai mulți oameni își schimbă atitudinea față de sistemul bancar clasic și, postându-se în lumea tehnologiilor financiare avansate, preferă, astfel, spațiul virtual în defavoarea celui real sau înlocuiesc ghișeu clasic cu cel online.

În fiecare an, banca tradițională pierde teren, cedând locul noilor tehnologii financiare. Internetul a creat o explozie semnificativă în orice domeniu de activitate și nu putea rămâne

337.717:004.738.5

NEW BANKING INDUSTRY CONFIGURATIONS IN THE CONTEXT OF FINTECH DEVELOPMENT*

Assoc. Prof. PhD Ilinca GOROBET, ASEM
il_gorobetz@yahoo.com

At the current stage, with the development and introduction of Fintech on scale, it is difficult to predict the configuration of the banking industry over a not too distant time horizon. Thus, it is imperative the research of the banking industry, which is continuously dynamic and dependent on three coordinates: IT technologies, regulations and the collaborative or shared economy. Thus, as a pillar of research will serve the vulnerabilities of today's banking industry and the need to adapt to the ever-changing economy. Analysis, induction and deduction will be used as research methods. As a result of the research, we analyse some scenarios based on which we could assess the banking industry in the coming years.

Keywords: banking industry, Fintech companies, other depository institutions, micro-finance and mortgages, innovation.

JEL: G15, G18, G21.

Introduction

More and more people are changing their attitude of the classical banking system and are moving into the world of advanced financial technologies, thus preferring the virtual space over the real one or replacing the classical bank teller with the virtual one.

Each year, the traditional bank loses ground, giving way to new financial technologies. The Internet has created a significant explosion in

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practice Internaționale „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice”, 22-23 martie 2019/ The paper was presented at the International Scientific and Practical Conference “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

străin nici economiei contemporane, astfel, tot mai frecvent, apare în lexic termenul de „*sharing economy*”.

Economia colaborativă/partajată sau „*sharing economy*” reprezintă un nou model de afaceri, în care persoanele fizice pot să-și monetizeze activele, care nu sunt pe deplin utilizate, adică se pot închiria, nemaifiind nevoie să fie cumpărate. Acest proces se bazează pe trei piloni: internet, platforme sociale și plăți electronice. E suficient să amintim de platforma Airbnb (piața imobilelor) și Uber (servicii auto în sistem taxi), ca să înțelegem gradul de dezvoltare al economiei partajate [1].

Digitalizarea eficientă și orientată spre client în industria financiară necesită nu numai investiții IT, ci și o schimbare fundamentală a modelelor de afaceri.

Din punct de vedere istoric, băncile și instituțiile financiare funcționau în spatele unui zid de reglementare și tehnologii inflexibile. Dar, pentru a ține pasul cu noile tehnologii și așteptările crescânde ale clienților, băncile trebuie să îmbrățișeze etosul economiei de tip sharing, să distrugă acest zid și să se concentreze asupra competenței lor specifice. Majoritatea băncilor excelează în deservirea clienților și furnizarea de produse relevante, dar, rar, dezvoltă produse sau tehnologii necesare pentru livrarea serviciului clientului.

Infrastructură învechită. Multe bănci recunosc că sunt dependente de infrastructura veche. Cercetările arată că o bancă obișnuită din Europa utilizează până la 80% din bugetul IT exclusiv pentru menținerea vechilor sisteme – adică pentru a porni în fiecare zi același motor vechi [2]. O parte atât de mare a resurselor băncii, fiind utilizată pentru întreținere, nu oferă suficientă satisfacere a cerințelor în schimbare ale clienților. Managementul unei asemenea bănci ar putea revizui întreaga infrastructură. O astfel de soluție ar putea trata simptomele pentru un timp și nu vor rezolva problema de bază. Din acest motiv, este necesară crearea de parteneriate.

Trecerea de la tehnologia proprietară, la folosirea acesteia. Când se ia în considerare

any field of activity; not being foreign to the contemporary economy, thus the term “*sharing economy*” appears more and more frequently.

Collaborative/“*sharing economy*” is a new business model where individuals can monetize their assets that are not fully utilized, i.e. you can rent and no longer need to buy. It is based on three pillars: the Internet, social platforms and electronic payments. It is sufficient to remember the Airbnb platform (real estate market) and Uber (car services in taxi system) to understand the degree of development of the shared economy [1].

Efficient and customer-oriented digitization in the financial industry requires not only IT investments, but also a fundamental change in business models.

Historically, banks and financial institutions functioned behind a regulatory wall and inflexible technologies. But, in order to keep up with new technologies and increasing customer expectations, banks must embrace the ethos of the sharing economy, destroy this wall and focus on their specific expertise. Most banks excel at serving customers and providing relevant products, but rarely develop products or technologies needed to deliver customer service.

Old-fashioned infrastructure. Many banks recognize that they are linked to the old infrastructure. Research shows that a regular bank in Europe uses up to 80% of the IT budget exclusively to maintain the old systems – that is, to start the same old engine again every day [2]. Such a large part of the bank's resources being used for maintenance, does not provide sufficient satisfaction to the changing demands of customers. The management of such a bank could overhaul the entire infrastructure. Such a solution could treat the symptoms for a while and not solve the main problem. For this reason, it is necessary to create partnerships.

Moving from proprietary technology to using it. When we talk about technology sharing, it's not just buying software. The financial industry is complex and highly regulated, and software providers may not always be able to

partajarea tehnologiei, nu înseamnă doar procurarea de software. Industria financiară este complexă și foarte reglementată, iar furnizorii de software n-ar putea naviga mereu în sistem într-un mod rapid și eficient. De aceea, încheierea de parteneriate cu alte instituții financiare, care să-și poată furniza competența de bază, constituie o soluție foarte viabilă. De exemplu, Airbnb, cel mai mare furnizor de cazare din lume, nu deține proprietăți imobiliare; Facebook, cel mai popular proprietar media din lume, nu creează conținut, iar **Uber**, cea mai mare companie de taxi din lume, nu deține vehicule [2]. Acest lucru demonstrează doar că trecerea de la deținerea de active la valorificarea acestora a transformat o gamă foarte largă de sectoare și pătrunde acum în industria financiară.

În prezent, toată lumea cumpără sistemele CRM (Customer Relationship Management) de la câțiva specialiști globali, precum Microsoft sau Salesforce [2]. Același lucru este valabil și pentru sistemele de operare ale telefonului, pentru programele de contabilitate și pentru o serie de alte servicii-cheie.

Exact asta fac acum foarte multe companii Fintech. În loc să construiască întreaga infrastructură, ei primesc tehnologia și informațiile necesare și se concentrează pe competențele prin care oferta lor se diferențiază cu adevărat.

Se estimează că, până în 2025, de la 10 la 40% din profiturile bancare pot fi expuse riscului din cauza prestării serviciilor companiilor Fintech [3]. Dar băncile încearcă să se schimbe, astfel, în SUA, în țările europene, în regiunile dezvoltate din Asia de Sud-Est, băncile, tot mai activ, găsesc modalități de cooperare cu companiile Fintech.

Metode aplicate

La realizarea studiului, s-a recurs la următoarele metode: *analiza* datelor și informațiilor dintr-o serie de reviste și materiale de specialitate; *inducția*, presupunând câteva scenarii, care relevă cum ar putea evolua industria bancară sub impactul Fintech-ului, apoi, *deducția*, formulând concluzii în baza studiului realizat.

Rezultate și discuții

O bancă tradițională, cu filiale și sediu central, cu documente și ordine de plată, cu siguranță,

navigate the system quickly and efficiently. That is why partnering with other financial institutions, which can provide their core competence, is a very viable solution. For example, Airbnb, the largest hosting provider in the world, does not own real estate; Facebook, the world's most popular media owner, doesn't create content, and **Uber**, the world's largest taxi company, doesn't own vehicles [2]. This only shows that this shift from owning assets to leveraging them has transformed a very wide range of sectors and is now entering the financial industry.

Today, everyone buys Customer Relationship Management (CRM) systems from a few global specialists such as Microsoft or Salesforce [2]. The same is true for phone operating systems, accounting software and a number of other key services.

That's exactly what many Fintech companies are doing now. Instead of building the entire infrastructure, they receive the necessary technology and information and focus on the skills by which their offer truly differentiates.

It is estimated that by 2025, 10 to 40% of bank profits may be exposed to risk due to the activity of Fintech companies [3]. But banks are trying to change. In the US, in European countries, in the developed regions of Southeast Asia, banks are actively finding ways to cooperate with Fintech companies.

Applied methods

The study was conducted through the following methods: *analysis* of data and information from a series of journals and specialized materials; *induction*, assuming some scenarios how the banking industry could evolve under the impact of Fintech, then *deduction*, drawing conclusions based on the study.

Results and discussions

A traditional bank, with branches and headquarters, with documents and payment orders, is definitely a thing of the past. Most operations are currently carried out remotely. It is quite logical, since the majority use Internet banking, mobile applications, customers preferring to communicate online.

este un lucru al trecutului. În momentul de față, majoritatea operațiunilor se desfășoară la distanță. Este destul de logic, deoarece majoritatea utilizează serviciile bancare pe Internet, aplicațiile mobile, clienții preferând să comunice online.

Piața bancară mondială se dezvoltă rapid, dar acest lucru nu este suficient. Unul dintre motivele principale ale încetinirii îl constituie faptul că și băncile, care răspund provocărilor momentului, sunt încă destul de dependente „de sediu”. Și ne referim nu atât la birouri și angajați, cât la lipsa conectării la un sistem unic pe plan internațional, cadru legislativ prea rigid și control prea strict.

Industria Fintech, în esență, constă din companii care folosesc tehnologii de ultimă generație, inovații și numeroase startup-uri pentru îmbunătățirea și optimizarea serviciilor financiare.

În continuare, sunt punctate câteva avantaje ale companiilor Fintech, comparativ cu băncile tradiționale:

- unul dintre principalele motive, pentru care băncile își pierd clienții, constă în faptul că companiile Fintech au o *politică de confidențialitate mai mare*. Informațiile despre clienți și finanțele lor sunt mai discrete și protejate de serviciile de control;
- clientul alege Fintech pentru *rapiditate*, și aici companiile Fintech au înțeles că timpul clienților lor este o resursă foarte scumpă;
- industria bancară este tot mai des supusă falimentelor și situațiilor de criză, *siguranța plasării fondurilor* reorientează clienții spre companiile Fintech. Procesele automatizate, grație tehnologiilor avansate din lumea financiară virtuală, permit rezolvarea problemelor clienților mult mai repede decât sunt capabile băncile tradiționale;
- toate operațiunile și serviciile prestate de companiile Fintech se efectuează *online*. Totul se poate face fără să pleci de la birou sau de acasă;
- companiile Fintech se află în *permanentă colaborare cu clientul* și îi satisfac orice necesitate. Deși băncile se dezvoltă activ în spațiul virtual, încearcă să-și încurajeze clienții să folosească site-urile de internet

The global banking market is developing rapidly, but this is not enough. One of the main reasons for the slowdown is that the banks that are responding to the current challenges are still quite dependent on the “headquarters”. And we refer not as much to offices and employees, but to the lack of connection to a unique international system, to a very rigid legislative framework and strict control.

The Fintech industry is essentially made up of companies that use state-of-the-art technologies, innovations and numerous start-ups to improve and optimize financial services.

Here are some of the advantages of Fintech companies compared to traditional banks:

- one of the main reasons banks lose their customers is that Fintech companies have a *higher privacy policy*. Customer information and their finances are more discreet and protected by control services;
- the client chooses Fintech for *speed*, and here the Fintech companies have understood that the time of its customers is a very expensive resource;
- the banking industry is increasingly subject to bankruptcy and crisis situations, *the security of placing funds* reorients customers to Fintech companies. The automated processes, thanks to the advanced technologies in the virtual financial world, allow to solve the problems of the clients much faster than the traditional banks are capable;
- all operations and services provided by Fintech companies are performed *online*. Everything can be done without leaving your office or home;
- Fintech companies are *in constant collaboration with the customer* and satisfy any need. Although banks are actively developing in the virtual space, trying to encourage their customers to use websites and mobile applications, customers often have more advanced needs and go to Fintech companies. In the process of com-

și aplicațiile mobile, deseori, clienții au necesități mai avansate și merg la companiile Fintech. În procesul de concurență cu sistemul bancar clasic, companiile Fintech au început să se dezvolte într-un ritm galopant;

- la toate acestea, se mai poate adăuga un sistem de inteligență artificială și învățare automată.

Rezumând toate cele expuse, devine evident că băncile tradiționale, ca prestanță de servicii și operațiuni, în prezent, cedează teren companiilor Fintech.

Astfel, la data de 19 februarie 2018, Comitetul de la Basel privind Supravegherea Bancară (CBSB) a publicat *Raportul privind implicațiile dezvoltării Fintech pentru bănci și autoritățile de supraveghere bancară* [2]. Lucrarea evaluează modul, în care inovația bazată pe tehnologie în serviciile financiare sau Fintech, poate afecta industria bancară și activitățile supraveghetorilor pe termen scurt și mediu.

Apariția Fintech-ului constituie doar ultimul val de inovare, care afectează industria bancară. Fintech-ul are potențialul de a reduce barierele de intrare pe piața serviciilor financiare, de a transforma datele despre clienți într-o nouă marfă și de a conduce la apariția unor modele noi de afaceri. Ca urmare, obiectivele și natura riscurilor și activităților bancare se schimbă rapid, iar regulile care le guvernează ar trebui să evolueze simultan. Aceste evoluții se pot dovedi mai disruptive decât schimbările anterioare din industria bancară.

Principalele produse și servicii oferite de Fintech le putem observa în tabelul 1.

peting with the classical banking system, Fintech companies have started to grow at a rapid pace;

- to all these, a *system of artificial intelligence and machine learning* can be added.

Summarizing all the above, it becomes obvious that traditional banks, as a supplier of services and operations, at the moment, give way to Fintech companies.

Thus, on February 19, 2018, the Basel Committee on Banking Supervision (CBSB) published the *Report on the implications of Fintech development for banks and banking supervisory authorities* [2]. The paper evaluates how technology-based innovation in financial or Fintech services can affect the banking industry and the activities of supervisors short-term and medium-term.

The emergence of Fintech is just the latest wave of innovation affecting the banking industry. Fintech has the potential to reduce entry barriers to the financial services market, turn customer data into new merchandise, and lead to new business models. As a result, the objectives and nature of banking risks and activities are changing rapidly, and the rules governing them should evolve simultaneously. These developments may prove more disruptive than previous changes in the banking industry.

The main products and services offered by Fintech can be seen in table 1.

Tabelul 1 / Table 1

**Servicii Fintech oferite industriei bancare /
Fintech services offered to the banking industry**

Servicii bancare de bază/ Core banking services	Servicii suport pentru piață/ Market support services
a) servicii de creditare, economisire și atragere de capital / credit, deposit and capital raising services;	Au suport inovațiile și tehnologiile, care nu sunt specifice, neapărat, sectorului financiar, dar care joacă un rol semnificativ în dezvoltările Fintech/ They support innovations and technologies that are not necessarily specific to the financial sector, but play a significant role in Fintech developments
b) servicii de plată, compensare și decontare / payment, clearing and settlement services;	
c) servicii de management al investițiilor / Investment Management Services.	

Sursa: elaborat de autor în baza sursei bibliografice [2]/ **Source:** developed by the author based on the bibliographic source [2].

În urma analizei efectuate, Comitetul de la Basel privind Supravegherea Bancară a identificat cinci scenarii.

Based on the analysis performed, the Basel Committee on Banking Supervision identified five scenarios.

Tabelul 2/ Table 2

**Scenarii referitoare la evoluția industriei bancare sub incidența Fintech/
Scenarios related to the evolution of the banking industry under Fintech**

Scenariul/ Scenario	Denumirea/ Name	Conținut/ Content
1	2	3
I.	Banca mai bună / Better bank	<i>modernizarea și digitalizarea jucătorilor existenți pe piață. În acest scenariu, băncile existente se digitalizează și se modernizează pentru a-și păstra relația cu clienții și serviciile principale oferite acestora, folosind noile tehnologii, pentru a-și schimba modelele actuale de business/ modernisation and digitisation of existing players on the market. Under this scenario, existing banks are digitized and modernized in order to maintain their relationship with customers and the main services offered to them, using the new technologies to change their current business models.</i>
II.	Banca nouă / New bank	<i>înlocuirea jucătorilor existenți cu alții noi. În viitor, jucătorii existenți nu pot supraviețui valului de distrugere produs de tehnologie și vor fi înlocuiți de noi bănci „tehnologice”, constituite, de exemplu, de companiile mari de tehnologie, precum Amazon, Apple (să le denumim bigtech), care vor dispune de platforme bancare complet digitalizate. Acești jucători noi vor furniza servicii bancare cu costuri mai mici. Noile bănci pot obține licențe bancare de la autoritățile de supraveghere/ replacing existing players with new ones. In the future, the existing players can not survive the wave of destruction produced by technology and will be replaced by new "technological" banks, formed, for example, by large technology companies, such as Amazon, Apple (let's call them bigtech), which will have fully digitized banking platforms. These new players will provide lower cost banking services. The new banks can obtain banking licenses from the supervisory authorities.</i>
III.	Banca distribuită / Distributed bank	<i>împărțirea serviciilor financiare între companiile Fintech specializate și băncile tradiționale. În acest scenariu, serviciile financiare pot fi furnizate de către oricine, jucători vechi sau noi, care se pot conecta la interfața digitalizată cu clienții/ financial services division between specialized Fintech companies and traditional banks. In this scenario, financial services can be provided by anyone, old or new players, who can connect to the digitized interface with customers.</i>

Continuarea tabelului 2/ Continuation table 2

1	2	3
IV.	Banca retrogradată / Downgraded Bank	<i>băncile tradiționale vor deveni furnizori de servicii devenite mărfuri și vor ceda relația directă cu clientul altor furnizori de servicii financiare, cum ar fi cele Fintech și Bigtech. Acestea vor folosi platforme de comunicare directă cu clienții pentru a oferi o mulțime de servicii financiare de bază. precum creditarea, economisirea ș.a. Riscul activelor astfel create poate fi transferat către banca veche sau chiar către deținătorul platformei, în funcție de contractul încheiat între cele două părți/ traditional banks will become commodity service providers and will cede direct contact with the customer of other financial service providers, such as Fintech and Bigtech. They will use direct communication platforms with clients to provide a lot of core financial services such as: credit, deposit and others. The risk of the assets thus created can be transferred to the old bank or even to the owner of the platform, depending on the contract concluded between the two parties.</i>
V.	Banca dezintermediată / Disintermediated bank	<i>băncile vor deveni nerelevante, clienții interacționând direct între ei cu ajutorul unor furnizori de servicii financiare individuale. Nevoia de intermediere printr-o terță parte de încredere dispare, băncile fiind înlocuite de platforme și tehnologii mai agile, care vor asigura relaționarea directă între clienți, în funcție de nevoile lor financiare (un împrumut, efectuarea unei plăți, atragerea de capital etc.). Clienții vor alege serviciile și furnizorii acestora, dar își vor asuma mai multe responsabilități directe în cadrul tranzacțiilor, crescând astfel și riscurile la care se expun/ banks will become irrelevant, customers interacting directly with each other with the help of individual financial service providers. The need for intermediation through a trusted third party disappears, banks being replaced by more agile platforms and technologies that will ensure the direct relationship between customers, depending on their financial needs (a loan, a payment, a capital raise, etc.). Customers will choose their services and providers, but they will assume more direct responsibilities in the transactions, thus increasing the risks to which they are exposed.</i>

Sursa: elaborat de autor în baza sursei bibliografice [21]/ **Source:** developed by the author based on the bibliographic source [2].

Expertii din domeniul industriei bancare consideră că viitorul bancar va implica, din ce în ce mai mult, o luptă pentru relația cu clienții.

Concluzii

În condițiile actuale, trebuie să sporească rolul Comitetului de la Basel raportat la Supravegherea Bancară privind identificarea riscurilor

Industry experts believe that the future of banking will increasingly involve a battle for customer relations.

Conclusions

Under the current conditions, there should be increased the role of the Basel Committee on Banking Supervision in identifying the risks

asociate cu noile Fintech, de a le preveni și a le minimiza prin reglementări.

Este necesară extinderea ariei de supraveghere a problemelor ce țin de apariția Fintech, deoarece ele depășesc un sector al economiei sau un areal geografic. Aceasta implică multiple instituții de supraveghere și reglementare financiar-bancară, care aparțin diverselor sectoare.

Se impune necesitatea conlucrării autorităților de supraveghere bancară cu autoritățile publice, care răspund de protecția datelor, a consumatorilor, concurență și securitatea națională, pentru a se asigura că băncile care folosesc tehnologiile inovatoare respectă legile și reglementările în vigoare.

De asemenea, este necesară pregătirea continuă a personalului pentru a face față noilor provocări și pentru a putea exploata potențialul noilor tehnologii în vederea îmbunătățirii metodelor și proceselor proprii.

Necesită perfecționare și revizuire periodică cadrul de reglementare, care trebuie adaptat în funcție de apariția noilor riscuri generate de progresul tehnologic.

Forțate de tehnologie, reglementări și așteptările clienților, băncile vor trebui să introducă economia de sharing (economia colaborativă/partajată) și să fie pregătite de parteneriate pentru a oferi clientului un serviciu cu adevărat unic.

associated with the new Fintech, to prevent the risks and to minimize them through regulations.

It is necessary to extend the area of surveillance of the problems related to the appearance of Fintech, because they exceed a sector of the economy or a geographical area. They involve multiple institutions of supervision and financial-banking regulation belonging to different sectors.

There is a need of the banking supervisory authorities to cooperate with the public authorities responsible for data protection, consumers, competition and national security, to ensure that the banks that use innovative technologies comply with the laws and regulations in force.

Personnel need to be continuously trained to meet new challenges and to be able to exploit the potential of new technologies to improve their own methods and processes.

It requires regular improvement and revision of the regulatory framework and adapted according to the emergence of new risks generated by technological progress.

Forced by technology, regulations and customer expectations, banks will need to introduce the sharing economy and be prepared by partnerships to provide the customer with a truly unique service.

Bibliografie/ Bibliography:

1. Sharing Economy.// Financial market: investing & education [online]. [citat 19 februarie 2019]. Disponibil: <https://www.financialmarket.ro/terms/sharing-economy/>
2. Impactul Fintech asupra băncilor și reglementărilor acestora.//Econ Miscellaneous. [online]. [citat 16 februarie 2019]. Disponibil: <http://econd debates.blogspot.com/2018/02/raportul-comitetului-de-la-basel.html?m=1>.
3. Почему клиенты банков уходят в финтех?// *Финансовые технологии — всё самое важное и полезное из индустрии*. Февраль 21, 2019. [online]. [изучен 26 февраля 2019]. Доступен: <https://bilderlings.com/ru/blog/pochemu-klienty-bankov-uhodyat-v-finteh/>

[336.748.12:330.43](478)

**STUDIUL ECONOMETRIC
AL VOLATILITĂȚII INFLAȚIEI
DIN PERSPECTIVA
OPTIMIZĂRII POLITICII
MONETARE***

Drd. Olga HINEV, ASEM
olga.kiosa@mail.ru

Scopul acestei cercetări constă în identificarea volatilității procesului inflaționist din perspectiva optimizării deciziilor de politică monetară. În urma studierii literaturii de specialitate, au fost definitivate aspectele teoretico-conceptuale, care motivează băncile centrale de a se preocupa de volatilitatea inflației și de efectele asociate acesteia, în vederea atingerii obiectivelor propuse. Astfel, previziunea volatilității prețurilor nu numai că ar reduce inflația, dar și ar face politica monetară mult mai eficientă. Punctul forte al studiului constă în modelarea volatilității inflației în Republica Moldova prin aplicarea modelului econometric GARCH. În urma studiului efectuat, am concluzionat că, în Republica Moldova, în intervalul de timp 1995-2018, procesul inflaționist a înregistrat alternarea perioadelor cu volatilitate sporită și, respectiv, redusă. De menționat că modificările generate de volatilitatea din perioadele precedente sunt semnificative și, odată cu sporirea volatilității inflației, persistă instabilitatea prețurilor.

Cuvinte-cheie: politică monetară, bancă centrală, inflație, modelul GARCH.

JEL: E31, E32, E52, E58.

Introducere

Eficiența politicii monetare depinde de măsura în care o bancă centrală își atinge obiectivul sau obiectivele stipulate în statutul legal de funcționare a

[336.748.12:330.43](478)

**THE ECONOMETRIC STUDY
OF INFLATION VOLATILITY
FROM THE PERSPECTIVE
OF MONETARY POLICY
OPTIMISATION***

PhD candidate Olga HINEV, ASEM
olga.kiosa@mail.ru

The purpose of this research is to identify the inflation process volatility from the perspective of monetary policy decision optimisation. Following the study of the literature, the theoretical and conceptual aspects have been defined, which implies the central banks attention need on the inflation volatility and its associated effects in order to achieve the proposed objectives. Thus, the prediction of price volatility would not only reduce inflation, but would also make monetary policy much more efficient. The strength of the study is focused on modelling the inflation volatility in the Republic of Moldova by applying the GARCH econometric model. Based on the study, we concluded that during 1995-2018 in the Republic of Moldova, the inflationary process recorded the alternation of periods with increased and reduced volatility. It should be mentioned that the changes generated by the volatility from the previous periods are significant, and with the inflation volatility increase, the price instability persists.

Keywords: monetary policy, central bank, inflation, GARCH model.

JEL: E31, E32, E52, E58.

Introduction

The monetary policy efficiency depends on the extent to which a central bank achieves its objective or objectives set out in its legal status.

* Lucrarea a fost prezentată în cadrul Conferinței Științifico-Practică Internațională „Controlul intern în cadrul instituțiilor financiare în contextul noului cadru de reglementare și al provocărilor tehnologice, 22-23 martie 2019”/The paper was presented at the Conference international scientific and practical “Internal Control in Financial Institutions in the Context of the new Regulatory Framework and Technology Challenges”, 22-23 March 2019.

acesteia. În vederea atingerii și menținerii obiectivelor propuse, banca centrală are la dispoziție un șir de instrumente de politică monetară, aplicarea cărora, la timpul oportun, în funcție de principiul periodicității transmiterii impulsurilor de politică monetară, asociat fiecărei economii în parte, contribuie la maximizarea eficienței măsurilor de politică monetară și, astfel, la optimizarea acesteia. Cu toate acestea, în funcție de strategia de politică monetară aplicată de o bancă centrală, care urmărește obiectivul principal – cel de stabilitate a prețurilor și se conduce după principiul forward-looking în acțiunile sale, studiul referitor la volatilitatea inflației este o condiție indispensabilă.

Metode aplicate

Studiul de față a definitivat aplicarea unui complex de metode de cercetare, de la cele teoretice, bazate pe studierea literaturii de specialitate, la cele practice reflectate de analiza statistică a datelor și efectuarea studiilor empirice bazate pe modele econometrice. În funcție de caracterul cercetării, metoda de cercetare este, preponderent, aplicativă, cauzală, intradisciplinară și descriptivă.

Rezultate și discuții

Controlul inflației reprezintă o preocupare majoră a băncilor centrale care urmăresc obiectivul de asigurare a stabilității prețurilor [3]. Astfel, volatilitatea inflației a fost studiată prin prisma diverselor aspecte, care au fost propuse spre cercetate în contextul lucrării respective. Dar o latură comună, prezentă în literatura de specialitate, este reflectată de consecințele negative ale volatilității inflației asupra variabilelor economice și financiare cu repercusiuni asupra creșterii economice. Totodată, este subliniat faptul că volatilitatea inflației distorsionează luarea deciziilor cu privire la economiile și investițiile viitoare, precum și eficiența distribuției resurselor [7, 10]. Bernanke [2] a analizat efectele volatilității inflației în funcție de regimurile de politică monetară implementate de banca centrală, subliniind necesitatea studierii volatilității în cazul țintirii inflației, comparativ cu celelalte regimuri.

Studierea literaturii aferente interdependenței dintre inflație și volatilitatea inflației a

In order to achieve and maintain the proposed objectives, the central bank has at its disposal a range of monetary policy instruments. The application of monetary policy instruments in the opportune time, according to the periodicity principle of the monetary policy impulses transmission, associated to each economy, contributes to maximization of the monetary policy measure efficiency, and thus to its optimization. However, in line with the central bank's monetary policy strategy, which pursues the primary objective of price stability and is guided by the forward-looking principle in its actions, the study on inflation volatility is an indispensable condition.

Applied methods

This study has defined the application of a complex research method, from the theoretical ones, based on the study of the specialized literature, to the practical ones, reflected by the statistical analysis of the data and the conducting of the empirical studies based on econometric models. Depending on the research character, the research method is predominantly applicative, causal, interdisciplinary and descriptive.

Results and discussion

The inflation control is a major concern of central banks, which pursue the goal of ensuring price stability [3]. Thus, the inflation volatility has been studied through the various aspects that have been proposed to be researched in the context of this paper. However, a common side present in the literature is reflected by the negative consequences of inflation volatility on economic and financial variables with repercussions on economic growth. At the same time, it is underlined that inflation volatility distorts decision making on future savings and investments, as well as the efficiency of resource allocation [7, 10]. Bernanke [2] mentioned about inflation volatility according to the central bank's monetary policy regimes, highlighting the need of volatility study in inflation targeting regime compared to other regimes.

The study of the literature on the interdependence between inflation and inflation volatility highlighted the existence of two hypotheses

subliniat existența a două ipoteze asociate acestor relații (tabelul 1). Ipoteza Friedman-Ball presupune că evoluția inflației stă la baza volatilității acesteia, dar ipoteza Cukierman-Meltzer insistă asupra faptului că rata inflației este o consecință a volatilității acesteia. Considerăm mai viabile argumentele aduse în sprijinul ipotezei Cukierman-Meltzer.

associated with these relationships (table 1). The Friedman-Ball hypothesis assumes that inflation is the basis for its volatility, but the Cukierman-Meltzer hypothesis insists that the inflation rate is a consequence of its volatility. We consider that the arguments of Cukierman-Meltzer hypothesis are more viable.

Tabelul 1/ Table 1

Definitivarea conceptuală a relației dintre inflație și volatilitatea inflației/Conceptual definition of the relationship between inflation and inflation volatility

Ipoteza/ Hypothesis	Susținătorii ipotezei/ Hypothesis supporters	Argumentarea/ Arguments
Ipoteza Friedman-Ball/ Friedman-Ball hypothesis	Friedman [8], Ball and Cacchetti [1], Grier and Perry [9]	Impactul pozitiv al ratei medii a inflației asupra volatilității inflației/ The positive impact of the average inflation rate on the inflation volatility.
Ipoteza Cukierman-Meltzer/ Cukierman-Meltzer hypothesis	Cukierman and Meltzer [5], Holland [11]	Volatilitatea inflației cauzează evoluția inflației/ The inflation volatility causes the inflation dynamics.

Sursa: elaborat de autor în urma sintezei literaturii de specialitate [1,5,8,9,11]/

Source: developed by the author based on the specialised literature sintesis [1,5,8,9,11]

În același timp, literatura în domeniu a remarcat existența mai multor moduri de estimare a volatilității inflației, de la metodele simpliste – la acelea bazate pe studii econometrice. O metodă de estimare a volatilității inflației este cea bazată pe aplicarea heteroscedasticității condiționale autoregresive (ARCH) sau a modelelor heteroscedastice generalizate, condiționate (GARCH), propuse de Engle [6] și, respectiv, de Bollerslev [4].

Unicul dezavantaj al acestor modele îl constituie faptul că este asumat răspunsul simetric al varianței condiționate (volatilității) atât la șocurile pozitive, cât și la cele negative. Cu toate acestea, modelul GARCH este capabil să constate și să analizeze impactul șocurilor din trecut, efectele unor evenimente tranzitorii la adresa volatilității, precum și volatilitățile din trecut, care fac predicția volatilităților viitoare [12]. În acest context, politica monetară devine mai eficientă prin prisma estimării volatilității inflației pentru perioadele viitoare.

În vederea identificării caracterului volatil al procesului inflaționist în Republica Moldova, s-a impus cercetarea cadrului de politică monetară promovat și evoluția inflației în perioada 1995-

At the same time, the literature in the field has highlighted the existence of several ways of estimating inflation volatility from the simplistic methods to those based on econometric studies. A method of estimating inflation volatility is that based on the application of autoregressive conditional heteroscedasticity (ARCH) or generalized conditional heteroscedastic (GARCH) models proposed by Engle [6] and, respectively, by Bollerslev [4].

The only drawback of these models is reflected by the fact that the symmetric response of conditional variance (volatility) is assumed both to positive and negative shocks. However, the GARCH model is able to identify and to analyse the impact of past shocks, the effects of transient volatility events, as well as the past volatility predicts the future volatility [12]. In this context, the monetary policy becomes more efficient in terms of estimating inflation volatility for the future periods.

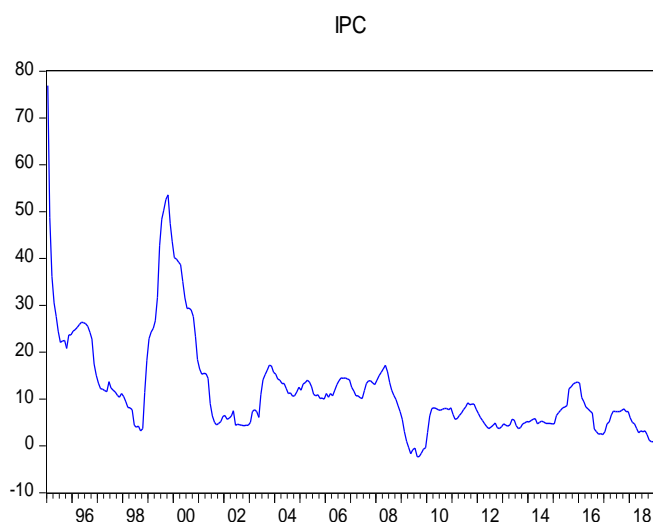
In order to identify the volatile nature of the inflationary process in the Republic of Moldova, we intend to investigate the promoted monetary

2018. Din figura 1, se poate constata că inflația înregistrează un trend general descendent în decursul perioadei analizate. Astfel, politica monetară în Republica Moldova este supusă provocărilor din perspectiva volatilității procesului inflaționist, care a înregistrat evoluții, de la o hiperinflație în perioada 1992-1994, până la o stabilitate a prețurilor în perioada 2012-2015, odată cu implementarea regimului de țintire a inflației în anul 2010.

În perioada 1995-2006, politica monetară a urmărit obiectivul de asigurare și menținere a stabilității monedei naționale. Începând cu anul 2006, Legea cu privire la BNM s-a modificat, și obiectivul fundamental devine cel de asigurare și menținere a stabilității prețurilor. Totodată, art.4, pct.2, din legea sus-menționată, prevede că „fără prejudicierea obiectivului său fundamental, Banca Națională promovează și menține un sistem financiar bazat pe principiile pieței și sprijină politica economică generală a statului” [13]. Modificarea cadrului instituțional, în ceea ce privește recurgerea la obiectivul fundamental de asigurare și menținere a stabilității prețurilor, de la cel de asigurare a stabilității monedei naționale, a definitivat premise pentru implementarea regimului de țintire directă a inflației. Figura 1 confirmă faptul că procesul inflaționist s-a temperat odată cu introducerea regimului de țintire directă a inflației. BNM și-a propus o țintă a inflației de 5,0% cu o posibilă marjă de deviere de $\pm 1,5$ puncte procentuale [13].

policy framework and the evolution of inflation in the period 1995-2018. Figure 1 shows that the inflation has a general downward trend over the analysed period. Thus, the monetary policy in the Republic of Moldova is subject to the challenges from the perspective of the inflation process volatility, which has evolved from a hyperinflation in the period 1992-1994 up to price stability during 2012-2015, with the implementation of the inflation targeting regime in 2010.

Between 1995 and 2006, the monetary policy pursued the objective of ensuring and maintaining the national currency stability. Starting with 2006, the Law on NBM changed, and the fundamental objective is to ensure and maintain price stability. At the same time, Art. 4 (2) of the aforementioned law states that “without prejudice to its fundamental objective, the National Bank promotes and maintains a financial system based on market principles and supports the general economic policy of the state” [13]. The institutional framework change as regards the fundamental objective of ensuring and maintaining price stability constituted the prerequisite for the implementation of the direct inflation targeting regime. Figure 1 confirms that the inflationary process has moderated in line with the direct inflation targeting regime introduction. The NBM has set an inflation target of 5.0% with a possible deviation of ± 1.5 percentage points [13].



**Figura 1. Dinamica inflației
în perioada 1995-2018/
Figure 1. The dynamics of inflation
during 1995-2018**

*Sursa: elaborată de autor în baza paginilor
web oficiale ale BNS [14] și BNM [13]/
Source: drawn up by the author based on the
official web sites of NBS [14] and NBM [13]*

Estimarea volatilității inflației, în RM, s-a realizat prin aplicarea modelului econometric GARCH (1,1), fapt ce presupune persistența efectului ARCH (1) și GARCH (1).

Formulele modelului GARCH sunt următoarele:

$$y_t = \alpha_0 + \delta x_t + \varepsilon_t \quad (1.1)$$

$$\omega_t^2 = \gamma + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \dots + \alpha_q \varepsilon_{t-q}^2 + \beta_1 \omega_{t-1}^2 + \dots + \beta_p \omega_{t-p}^2 \quad (1.2)$$

unde:

y_t exprimă variabila dependentă în perioada curentă;
 x_t – variabila independentă în perioada curentă;
 δ – coeficientul ce indică influența variabilei independente asupra variabilei dependente;
 ε_t – termenul rezidual;
 ω_t^2 – dispersia variabilei dependente în perioada curentă;
 α – coeficientul ARCH,
 β – coeficientul GARCH.

Astfel, în vederea modelării volatilității procesului inflaționist, în Republica Moldova, a fost utilizat modelul GARCH (1,1) parcurgând următoarele etape:

1. Staționarea datelor;
2. Testarea efectului ARCH;
3. Rularea modelului GARCH;
4. Evaluarea volatilității inflației.

În vederea atribuirii reprezentativității modelului aferent volatilității inflației, s-au utilizat datele anuale ale ratei inflației pentru perioada ianuarie 1995 – decembrie 2018. S-a efectuat logaritmul seriei IPC.

1. Staționarea datelor. În acest caz, s-a apelat la testul Augmented Dickey-Fuller în vederea verificării staționării seriei de timp IPC. Rezultatele testării sunt prezentate în tabelul 2. Testul respectiv presupune existența ipotezei nule, potrivit căreia seria de date analizată nu este staționară și aceasta este respinsă în condițiile în care valoarea testului este inferioară celei critice.

Estimation of inflation volatility in the Republic of Moldova was achieved by applying the GARCH econometric model (1,1). This implies the persistence of ARCH (1) and GARCH (1) effects.

The formulas of the GARCH model are summarized as follows:

$$y_t = \alpha_0 + \delta x_t + \varepsilon_t \quad (1.1)$$

$$\omega_t^2 = \gamma + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \dots + \alpha_q \varepsilon_{t-q}^2 + \beta_1 \omega_{t-1}^2 + \dots + \beta_p \omega_{t-p}^2 \quad (1.2)$$

where:

y_t – the dependent variable in the current period;
 x_t – the independent variable in the current period;
 δ – the coefficient indicating the influence of the independent variable on the dependent variable;
 ε_t – the residual term;
 ω_t^2 – the dispersion of the dependent variable in the current period;
 α – ARCH coefficient;
 β – GARCH coefficient.

Thus, in order to model the volatility of the inflationary process in the Republic of Moldova, we used the GARCH model (1.1) through the following steps:

1. Data stationarity;
2. Testing the ARCH effect;
3. Running the GARCH model;
4. Evaluation of inflation volatility.

In order to give the representativeness to the inflation volatility model, the annual data on inflation rates were used for the period January 1995 – December 2018. It was applied logarithm for the CPI series.

1. Data stationarity. The Augmented Dickey-Fuller test was used in order to verify the stationarity of CPI time series. The test results are presented in table 2. This test assumes the existence of the null hypothesis, such as the analysed data series is not stationary and this is rejected in the conditions than the test value is lower than the critical value.

Tabelul 2/ Table 2

Testul staționării seriei de timp LOG_IPC/ Stationarity test of LOG_IPC time series

	t-Statistic	Prob.*
Testul statistic Dickey-Fuller /Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.336354	0.0142
Testul valorilor critice:/ Test critical values:		
1% level	-3.453072	
5% level	-2.871438	
10% level	-2.572116	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Sursa: elaborat de autor prin prelucrarea datelor în EViews/

Source: developed by the author through data processing in EViews

Valorile calculate ale statisticii înregistrează nivelul de -3,336354, iar probabilitatea p asociată acesteia este de 0,0142. Astfel, în corespundere cu ipoteza nulă asumată, se constată că seria IPC este nestaționară pentru nivelul de semnificație de 1% și staționară pentru 5% și 10%.

În acest context, în vederea staționării seriei, se aplică diferența de ordinul 1 și se obține tabelul 3.

The calculated values of the statistics record the level of -3.336354 and its associated probability p value is 0.0142. Thus, according with the assumed null hypothesis is concluded that the CPI series is non-stationary for the level of significance of 1% and stationary for the level of 5% and 10%.

In this context, in order to stationarity of the series, the first order difference is applied and we obtain table 3.

Tabelul 3/ Table 3

Testul staționării seriei de timp LOG_IPC diferențiate de ordinul 1/ Stationarity test of the first order difference of LOG_IPC time series

	t-Statistic	Prob.*
Testul statistic Dickey-Fuller/ Augmented Dickey-Fuller test statistic	-10.39250	0.0000
Testul valorilor critice:/ Test critical values:		
1% level	-3.453072	
5% level	-2.871438	
10% level	-2.572116	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Sursa: elaborat de autor prin prelucrarea datelor în EViews/

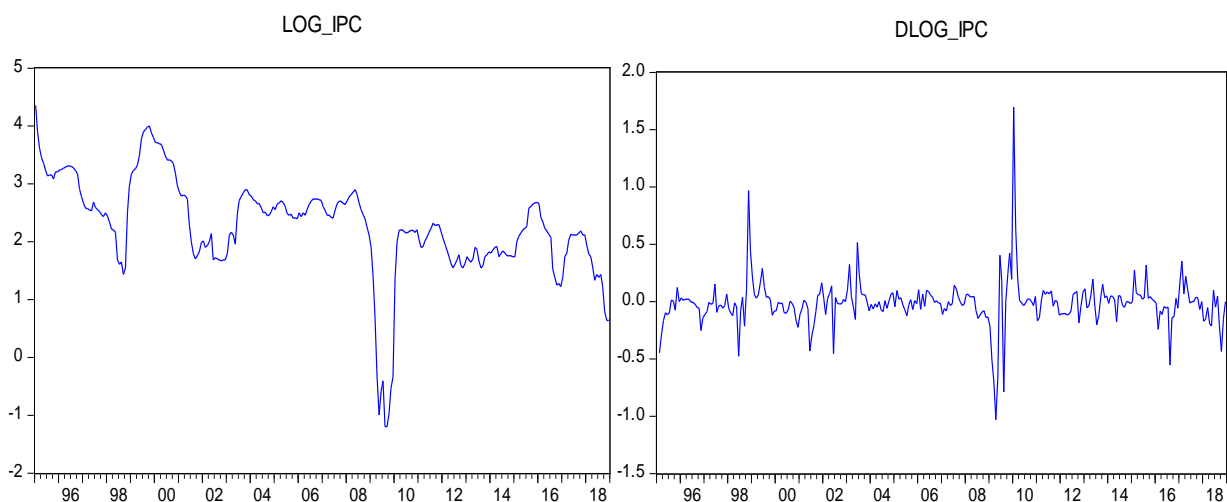
Source: developed by the author through data processing in EViews

Din tabelul 3, reiese că seria DLOG_IPC este staționară pentru toate cele 3 niveluri de semnificație de 1%, 5% și 10%. Valoarea statis-

Table 3 shows that the DLOG_IPC series is stationary for all 3 significance levels of 1%, 5% and 10%. The statistics value of -10.39250 is lower

ticii de -10,39250 este inferioară valorilor critice pentru oricare nivel de semnificație. Ipoteza nulă este respinsă, iar valoarea probabilității asociate ($p=0$) confirmă acest fapt.

than the critical values for any significance level. The null hypothesis is rejected and the associated probability value ($p = 0$) confirms this fact.



**Figura 2. Evoluția seriei LOG_IPC și DLOG_IPC/
Figure 2. The evolution of the LOG_IPC and DLOG_IPC series**

*Sursa: elaborată de autor prin prelucrarea datelor în EViews/
Source: developed by the author through data processing in EViews*

Reprezentarea grafică a seriei logaritmice și a celei obținute prin diferențierea de ordinul 1 este efectuată în figura 2 și marchează o volatilitate sporită a procesului inflaționist, în Republica Moldova, fapt confirmat prin aplicarea testului ARCH (tabelul 4). Perioadele cu o volatilitate joasă tind să fie urmate de perioade de timp cu o volatilitate sporită, definind efectul heteroscedasticității seriei de timp IPC.

2. *Testarea efectului ARCH.* În vederea estimării efectului ARCH de heteroscedasticitate a seriei de timp analizate, a fost efectuat testul ARCH, valorile p confirmă prezența efectului ARCH.

The graphical representation of the logarithmic series and that obtained through the first order difference is carried out in figure 2 and represents an increased volatility of the inflationary process in the Republic of Moldova, which is confirmed by the application of the ARCH test (table 4). The low volatility periods tend to be followed by the periods with increased volatility, defining the heteroscedasticity effect of the CPI time series.

2. *Testing the ARCH effect.* In order to estimate the ARCH heteroscedasticity effect of the analysed time series, the ARCH test was carried out, observing that the p values confirmed the presence of the ARCH effect.

Tabelul 4/ Table 4

Testarea efectului ARCH/ ARCH effect test

F-statistic	12.48183	Prob. F(1,284)	0.0005
Obs*R-squared	12.04055	Prob. Chi-Square(1)	0.0005

*Sursa: elaborat de autor prin prelucrarea datelor în EViews/
Source: developed by the author through data processing in EViews*

Rezultatele obținute în urma testării efectului ARCH ne conferă atribuția de a genera modelul GARCH (1,1).

3. *Rularea modelului GARCH.* Prin rularea modelului GARCH (1,1), este asumat faptul că efectele negative și pozitive ale șocurilor asupra varianței condiționate sunt simetrice.

Reiese că atât efectul ARCH, cât și efectul GARCH sunt semnificative din punct de vedere statistic, fapt confirmat de valorile probabilităților. Totodată, se cere menționat că condițiile unui model GARCH sunt respectate. Astfel, coeficienții ecuației varianței sunt pozitivi și, în sumă, constituie 0,9639, valoare mai mică de 1. Modelul obținut denotă că volatilitatea inflației este influențată de efectul ARCH în proporție de 28,81% și de efectul GARCH în mărime de 67,32%.

The results obtained from the ARCH effect test give us the task of generating the GARCH model (1,1).

3. *Running the GARCH model.* Running the GARCH model (1.1), we assumed that the negative and positive effects of the shocks on conditional variance are symmetrical.

We note that both the ARCH and the GARCH effects are statistically significant, the fact confirmed by the probability values.

At the same time, it should be mentioned that the conditions of a GARCH model are respected. Thus, the coefficients of the variance equation are positive and in the sum constitute 0.9639, being less than 1. The obtained model suggests that the inflation volatility is influenced by the ARCH effect in the proportion of 28.81% and by the GARCH effect in the size of 67.32%.

Tabelul 5/ Table5

Modelul GARCH (1, 1)/GARCH model (1,1)

Variabila dependent/Dependent Variable: DLOG_IPC

Metoda/Method: ML - ARCH

Observații incluse/Included observations: 286 după ajustări/after adjustments

GARCH = C(3) + C(4)*RESID(-1)^2 + C(5)*GARCH(-1)

Variabila/Variable	Coeficient/Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
DLOG_IPC(-1)	0.534233	0.055093	9.696938	0.0000
C	-0.011844	0.007334	-1.615030	0.1063
Ecuația varianței/Variance Equation				
C	0.002590	0.000418	6.201353	0.0000
RESID(-1)^2	0.288106	0.050601	5.693634	0.0000
GARCH(-1)	0.673231	0.037665	17.87396	0.0000
Indicatori și criterii statistice/Statistical indicators and criteria				
Log likelihood	154.6999	Akaike info criterion		-1.046852
Durbin-Watson stat	2.117939	Schwarz criterion		-0.982936
		Hannan-Quinn criter.		-1.021233

Sursa: elaborat de autor prin prelucrarea datelor în EViews/

Source: developed by the author through data processing in EViews

Deci, modificările generate de volatilitatea din perioadele precedente sunt de 67,32%. Statistica Durbin-Watson este semnificativă, înregis-

Thus, the changes generated by the volatility in previous periods are 67.32%. The Durbin-Watson statistics is significant, recording the

trând valorile de 2,1179 și valoarea Log likelihood este semnificativă din punct de vedere statistic. Totodată, criteriile Akaike, Schwarz și Hannan-Quinn sunt negative și confirmă validitatea modelului GARCH generat.

Au fost obținute astfel ecuațiile aferente modelului GARCH:

$$DLOG_IPC = 0.534233012476 * DLOG_IPC(-1) - 0.0118440073949 \quad (3)$$

$$GARCH = 0.00259024284131 + 0.288106363139 * RESID(-1)^2 + 0.673231264928 * GARCH(-1) \quad (4)$$

Diagnosticul reziduurilor (tabelul 6) sugerează că nu există efecte reziduale asupra dispersiei seriei analizate, valorile probabilităților înregistrând valori de peste 61%, și reflectând lipsa efectelor ARCH/GARCH reziduale.

values of 2.1179, and the Log likelihood value is statistically significant. At the same time, the Akaike, Schwarz, and Hannan-Quinn criteria are negative and confirm the validity of the generated GARCH model.

We obtained the GARCH model equations:

The residue diagnosis (table 6) suggests that there are not residual effects on the dispersion of the analysed series, given that the probability registered the values above 61% and, respectively, it reflects there are not residual ARCH/GARCH effects.

Tabelul 6/ Table 6

Testul heteroscedasticității ARCH-LM/ ARCH-LM heteroscedasticity test

F-statistic	0.257298	Prob. F(1,283)	0.6124
Obs*R-squared	0.258881	Prob. Chi-Square(1)	0.6109

Sursa: elaborat de autor prin prelucrarea datelor în EViews/

Source: developed by the author through data processing in EViews

4. Evaluarea volatilității inflației. Figura 3 reprezintă volatilitatea seriei de timp IPC, ilustrate prin graficul deviației standard condiționate și graficul varianței condiționate, reflectă măsura incertitudinii aferente evoluției inflației.

4. Evaluation of inflation volatility. Figure 3 shows the volatility of the CPI time series represented by the conditional standard deviation and the conditional variance chart reflects the measure of the inflation evolution uncertainty.

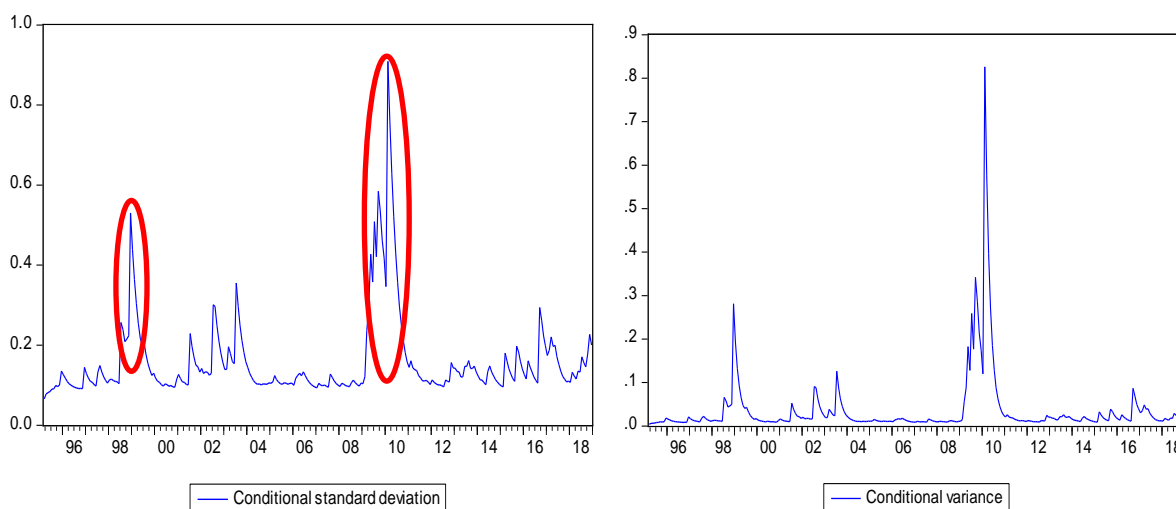


Figura 3. Graficele GARCH/ Figure 3. GARCH graphs

Sursa: elaborată de autor prin prelucrarea datelor în EViews/

Source: developed by the author through data processing in EViews

Este necesar de menționat că perioadele cu volatilitate sporită a inflației sunt asociate evenimentelor generatoare de șocuri la adresa inflației. De remarcat șocurile care au survenit din impactul crizelor internaționale asupra evoluțiilor macroeconomice din Republica Moldova, precum criza financiară din Rusia din 1998 și criza financiară globală din 2008, lăsând amprente asupra evoluției inflației.

Rezultatele empirice confirmă faptul că volatilitatea procesului inflaționist depinde de volatilitățile precedente.

Concluzii

În cadrul acestei cercetări, au fost puse accentele pe studiul volatilității inflației și pe rolul acesteia asupra eficienței politicii monetare prin prisma aspectelor de conduită. Practic, a fost demonstrată dependența volatilității inflației de volatilitatea precedentă, utilizând modelul econometric GARCH. Astfel, modificările aparente în volatilitatea inflației pot fi previzibile.

Studiul și previziunea volatilității prețului nu numai că ar reduce inflația, dar ar contribui la optimizarea politicii monetare. Acest fapt este posibil doar în contextul în care politica monetară asigură o previziune explicită a perspectivelor și volatilității inflației, asumându-și un angajament clar, concis și transparent de a-și atinge obiectivele.

Modelul GARCH estimat poate fi considerat reprezentativ și valid pentru a reflecta, practic, perioadele cu volatilitate sporită a procesului inflaționist în Republica Moldova, fapt confirmat prin reprezentarea grafică a deviației standard condiționate. Este necesar de menționat că perioadele cu volatilitate sporită a inflației sunt asociate evenimentelor generatoare de șocuri asupra inflației, care s-au manifestat pe fondul impactului crizelor internaționale asupra evoluțiilor macroeconomice din Republica Moldova. De remarcat criza financiară din Federația Rusă din 1998 și criza financiară globală din 2008, care au generat cele mai volatile perioade ale procesului inflaționist.

It is necessary to note that the periods with increased volatility of inflation are associated with events that generate the shocks to the inflation address. It should be mentioned the shocks from the impact of international crises on macroeconomic developments in the Republic of Moldova, such as the financial crisis in Russia in 1998 and the global financial crisis in 2008, have left a mark on the evolution of inflation.

The empirical results confirm that the inflation process volatility depends on the previous volatility.

Conclusions

In this research, the emphasis was put on the study of inflation volatility and its role on the monetary policy efficiency through the conducting aspects. Practically, the inflation volatility dependence on the previous volatility was demonstrated, using the GARCH econometric model. Thus, the apparent changes in inflation volatility can be predictable.

The study and prediction of price volatility would not only reduce inflation but would contribute to optimizing monetary policy decisions. This is only possible in the context in which monetary policy provides an explicit forecast of inflation prospects and volatility, assuming a clear, concise and transparent commitment to achieve its objectives.

The estimated GARCH model can be considered representative and valid in order to reflect practically the periods with increased volatility of the inflationary process in the Republic of Moldova, which is confirmed by the graphical representation of the conditioned standard deviation. It is necessary to note that periods with increased volatility of inflation are associated with events that generate the shocks, which have been manifested in the light of the impact of international crises on macroeconomic developments in the Republic of Moldova. It is worth noting the financial crisis in Russian Federation in 1998 and the global financial crisis in 2008 that generated the most volatile periods of the inflationary process.

Bibliografie/ Bibliography:

1. BALL, L.; CACCHETTI, S. G. *Inflation and uncertainty at short and long horizons*, Brookings Papers on Economic Activity, 21, 1990, pp. 215-254.
2. BERNANKE, B. *Inflation Targeting. Panel Discussion*, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 86(4), 2004, pp.165-168.
3. BERNANKE, B. *Inflation expectations and inflation forecasting*, Speech at the Monetary Economics Workshop of the National Bureau of Economic Research Summer Institute, Cambridge, Massachusetts, 10 July 2007, Disponibil: [<https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070710a.htm>].
4. BOLLERSLEV, T. *Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity*, Journal of Econometrics, 31 (3), 1986, pp. 307-327.
5. CUKIERMAN, A.; MELTZER, A. H. *A theory of ambiguity, credibility, and inflation under discretion and asymmetric information*, Econometrica, 54, 1986, pp. 1099-1128.
6. ENGLE, R. F. *Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance United Kingdom Inflation*, Econometrica, Vol. 50 (4), 1982, pp. 987-1008.
7. FISCHER, S. *Towards an understanding of the costs of inflation: II. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 15, 1981, pp. 5-41.
8. FRIEDMAN, M. *Nobel lecture: Inflation and unemployment*. Journal of Political Economy, 85, 1977, pp. 451-472.
9. GRIER, K. B.; PERRY, M. J. *On inflation and inflation uncertainty in the G7 countries*, Journal of International Money and Finance, 17, 1998, pp. 671-689.
10. HOLLAND, A. S. *Uncertain effects of money and the Link between the Inflation Rate and Inflation Uncertainty*, Economic Inquiry, 31, 1993, pp. 39-51.
11. HOLLAND, A. S. *Inflation and uncertainty: Tests for temporal ordering*, Journal of Money, Credit and Banking, 27, 1995, pp. 827-837.
12. LUNIESKI, C. *Commodity Price Volatility and Monetary Policy Uncertainty: A GARCH Estimation*, Issues in Political Economy, Vol. 19, American University, 2009, pp. 108-124.
13. <https://www.bnm.md>
14. <https://statistica.md>

339.0.01:330.11

CADRUL CONCEPTUAL-METODOLOGIC AL ANALIZEI UNUI MEDIU DE AFACERI INTERNAȚIONAL
(ASPECT DIDACTIC)

Conf. univ. dr. hab. Zorina ȘIȘCAN, ASEM
zorina_2005@yahoo.com

Articolul îi asigură pe masteranzi și pe oamenii de afaceri cu un cadru metodologico-conceptual esențial și sistematizat, în limitele volumului unui articol, pentru a servi drept suport al activităților de planificare și organizare a unei analize a mediului de afaceri internațional (MAI). Evaluarea MAI este de actualitate pentru elaborarea unei strategii organice a companiei ori economiei naționale cu privire la internaționalizarea afacerilor ei economice. Metodele de analiză ale MAI, care reies din abordarea de sistem, furnizează unui strateg de afaceri o imagine integrativă și complexă asupra trendurilor și factorilor de impact ai MA internațional. Indicele și indicatorii, fiind actualizați și studiați în dinamică, precum și axați pe obiectivul stabilit de evaluare a MAI, asigură analiza cu caracter mai specific, realist și direcționat spre viitor.

Cuvinte-cheie: *afaceri economice, internaționalizare, mediu de afaceri, metodologie.*

JEL: A23, B40, M16.

Introducere

Republica Moldova, după obținerea independenței, în anul 1991, s-a regăsit profund implicată în procesele de globalizare, regionalizare și informatizare, precum și s-a confruntat cu necesitatea constituirii unei economii noi, orientate spre piață. Afacerile economice reprezintă miezul economiei de piață. Pentru a deveni competitiv pe piața regională și cea globală, pentru a se integra în rețelele de afaceri economice internaționale, un

339.0.01:330.11

CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR INTERNATIONAL BUSINESS ENVIRONMENT ASSESSMENT
(DIDACTIC ASPECT)

Accoc. Prof. Hab. Dr. Zorina ȘIȘCAN, ASEM
zorina_2005@yahoo.com

The article provides master students and businesspeople with an essential and systematic, in the limits of the article volume, conceptual and methodological framework which helps in planning and organizing an international business environment (IBE) assessment. The analysis of IBE is topical for the elaboration of the company's or national economy's organic strategy related to the internationalization of its economic affairs. The methods of IBE assessment which proceed from the System Approach to business management provide business strategists with an integrative and complex view on trends and impact factors of IBE. Indexes and indicators, upgraded and considered in their dynamics as well as being focused on the established goal of IBE assessment, make the analysis to be more specific, realistic, and oriented to the future.

Keywords: *business, internationalization, business environment, methodology.*

JEL: A23, B40, M16.

Introduction

The Republic of Moldova, having received its independence in 1991, found itself deeply involved in globalization, regionalization and informatization, as well as faced with the necessity to constitute a new, market-oriented economy. Business is a core of market economy. In order to become competitive at regional and global markets, to integrate in international business networks, a business strategist should be

strateg de business ar trebui să fie capabil să evalueze, în mod adecvat, mediul de afaceri internațional respectiv.

Scopul articolului dat rezidă în sistematizarea, actualizarea și dezvoltarea cadrului conceptual-metodologic, ce este necesar pentru analiza unui mediu de afaceri, în general, și a celui internațional, îndeosebi. Articolul este elaborat ca suport didactic pentru disciplina de master „Mediul de afaceri internațional”. Totodată, oamenii de afaceri, care sunt interesați de internaționalizarea businessului lor, reprezintă grupa-țintă mai largă a acestui articol.

Metode aplicate

Pentru elaborarea prezentului articol, au fost utilizate următoarele abordări și metode: abordarea logico-formală, îndeosebi metodele ei de categorizarea, clasificarea și abstracția științifică, precum și abordarea de sistem.

Rezultate obținute și discuții

1. Conceptualizarea și clasificarea unui mediu de afaceri

Mediul de afaceri se referă la un complex al fenomenelor, proceselor, instituțiilor și tendințelor ce afectează ori poate afecta performanța unui sistem economic, care aspiră la dezvoltarea afacerilor sale economice. Astfel de sistem economic îl poate reprezenta firma, economia națională, ramura economică, structura integraționistă regională, ca, de ex., Uniunea Europeană, CSI ori CARICOM.

Conceptul de mediu de afaceri ar trebui să fie demarcat de noțiunea de *climat de afaceri*. Mediul de afaceri se referă la factorii ce produc un impact de lungă durată asupra unui sistem economic, în timp ce climatul de afaceri se referă la factorii de influență pe termen mediu și scurt. Analiza unui mediu de afaceri se efectuează pentru luarea unei decizii strategice de către managerii de vârf ai sistemului economic. Studiul privind climatul de afaceri prezintă importanță pentru planurile de acțiuni. Analiza mediului de afaceri se conexează cu cercetările de marketing strategice, analiza sistemului politic, a cadrului

able to assess adequately the respective international business environment.

The purpose of the article is to systematize, update and develop the conceptual and methodological framework, necessary for assessing a business environment, in general, and international, in particular. The article is designed as a support material for the master course “International Business Environment”. At the same time, those businesspeople who are interested in internationalization of their economic affairs constitute the broader target group of the article.

Applied methods

For elaborating the article, the approaches and methods as follows have been used: formal logic approach, in particular such its methods as categorization, classification and scientific abstraction as well as system approach.

Obtained results and discussions

1. Conceptualization and classification of business environment

Business environment refers to the complex of phenomena, processes, institutions and trends which affect or may affect the performance of an economic system, interested in its business development. Such an economic system may be a company, a national economy, a branch of an economy, a regional integrationist structure like European Union, CIS, CARICOM etc.

The concept of Business environment (BE) should be differed from that of *Business climate* (BC). Business environment refers to the factors which produce a mid-term and long-run impact upon an economic system while Business climate refers to the factors of a short-run influence. The assessment of BE is done for making a strategic decision by top managers of the economic system. A Study on BC is worthy for operational plans (Plans of Action). The analysis of BE is coupled with strategic market research, analysis of political system, relevant legal acts, demographic composition, cultural traditions, religious confessions, radical technological changes etc. In doing so, the major respective trends and long-run

legislativ relevant, compoziția demografică, tradițiile culturale, confesiile religioase, schimbările tehnologice radicale curente și cele anticipate etc. De asemenea, se ține cont de tendințele principale și prognozele respective pe termen lung. Studiul climatului de afaceri este strâns legat de analiza conjuncturii pieței, actualizarea cadrului legislativ și politic, fluxurile migraționiste etc., precum și de prognozele pe termen scurt.

Există mai multe criterii de analiză a mediului de afaceri (MA), care prefigurează mai multe clasificări ale tipurilor MA, care au fost sistematizate și dezvoltate astfel:

1. După gradul de externalizare a factorilor de impact:
 - MA extern
 - MA intern
2. După modalitatea distanțională de impact și tipul de relații între un sistem economic și componentele mediului de afaceri:
 - ✓ specific
 - ✓ competițional
 - ✓ general
3. După nivelul de impact:
 - megaeconomic (nivel global)
 - mezzoeconomic A (nivel de regiune a economiei mondiale)
 - macroeconomic (nivel de stat)
 - microeconomic B (nivel de ramură economică)
 - microeconomic (nivel de companie)
 - nanoeconomic (nivel de personalitate a unui businessman)
4. După domeniul de analiză:
 - inovațional
 - investițional etc.
5. După dimensiunea în care se dezvoltă o afacere economică:
 - * fizic
 - * digital

Raportul analitic, care se elaborează în urma estimării unui mediu de afaceri, îmbină, de regulă, clasificările 1 și 2. Utilizarea altor grupări depinde atât de scopul analizei mediului de

prognoze sunt luate în considerare, alături de actualizarea situației de ansamblu. Studiul climatului de afaceri este strâns legat de analiza conjuncturii pieței, actualizarea cadrului legislativ și politic, fluxurile migraționiste etc., precum și de prognozele pe termen scurt.

Există mai multe criterii de analiză a mediului de afaceri (MA), care prefigurează mai multe clasificări ale tipurilor MA, care au fost sistematizate și dezvoltate astfel:

1. By grade of impact factors externalization:
 - external
 - internal
2. By impact distance and kind of relationship between an economic system and BE components:
 - ✓ specific
 - ✓ competitive
 - ✓ general
3. By level of impact:
 - megaeconomic (global level)
 - mezzoeconomic A (world economy region level)
 - macroeconomic (state level)
 - mezzoeconomic B (economy branch level)
 - microeconomic (company level)
 - nanoeconomic (business personality level)
4. By field of analysis:
 - innovation
 - investment etc.
5. By dimension in which business develops:
 - * physical
 - * digital

The analytical report worked out as an outcome of business environment assessment usually combines classification 1 and 2. The usage of other classifications depends on the goal of BE assessment and its profoundness. In case of business internationalization, classification 3 is involved. In case of business digitization, classification 5 is a choice for methodological base of BE analysis.

afaceri, cât și de profunzimea acestei analize. În cazul internaționalizării afacerilor economice, se utilizează clasificarea 3. În cazul digitizării afacerilor, clasificarea 5 servește drept temei metodologic al analizei MA.

În continuare, sunt definite unele tipuri de bază ale MA și componentele acestora.

Mediul de afaceri specific se referă la fenomenele, procesele și instituțiile ce influențează, în mod direct, performanțele unui sistem economic. În cazul unei companii, componentele MA specifice acestuia se regăsesc în figura 1.

Let's define the basic types of BE and their components.

Specific business environment refers to phenomena, processes and institutions which directly affect the performance of an economic system. In case of a company, the components of its specific BE are shown in figure 1.

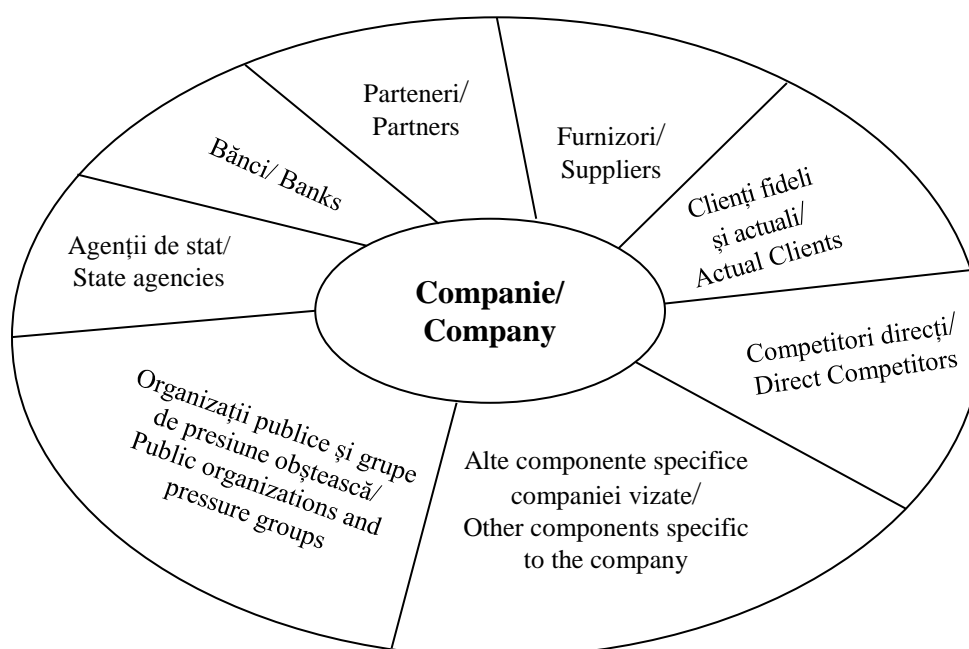


Figura 1. Componentele MA, specifice unei companii/

Figure 1. The components of specific BE of a company

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

Mediul de afaceri concurențial se referă la fenomenele și procesele, care determină necesitatea dezvoltării dinamice a unei companii, precum și creșterea performanțelor acesteia. Componentele MA concurențial ale unei companii sunt prezentate în figura 2.

Competitive Business Environment refers to such phenomena and processes that determine the company's need in dynamic development and increasing performance. The components of the competitive BE of a company are displayed in figure 2.

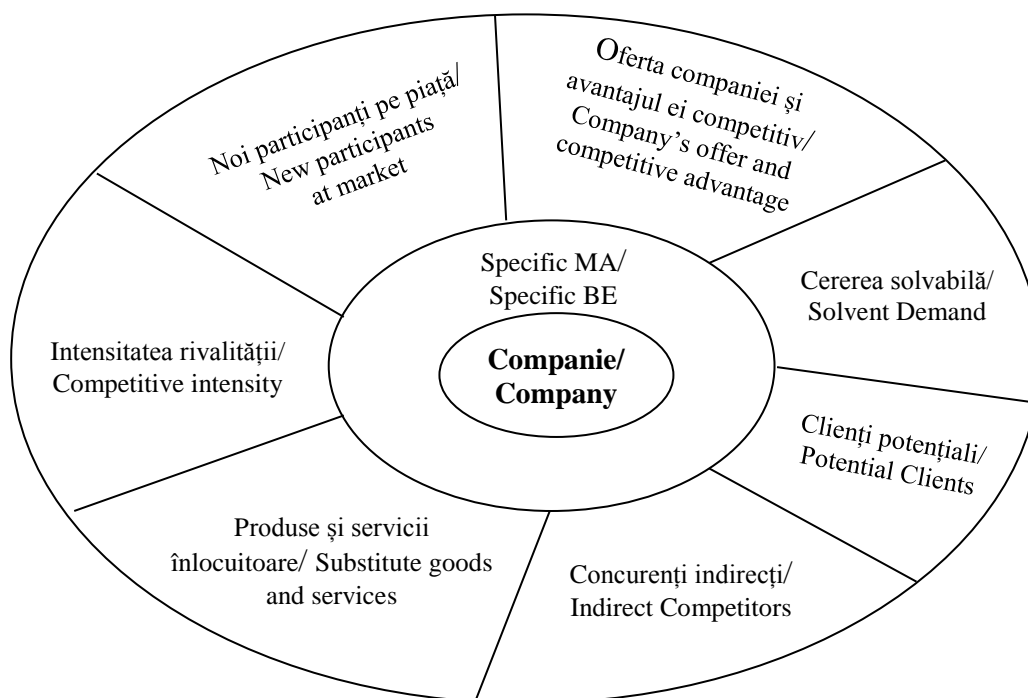


Figura 2. Componentele MA concurențial al unei companii/
Figure 2. The components of the company's competitive BE
Sursa: elaborată de autor/ Source: elaborated by the author

Mediul de afaceri general se referă la totalitatea fenomenelor și proceselor, care influențează ori pot influența, *în mod indirect*, activitatea unui sistem economic orientat spre business. Componentele MA general, de regulă, sunt grupate după factori de influență pentru a facilita analiza acestui tip de MA, precum și a sistematiza rezultatele obținute. *Componentele MA general* includ:

→ *Factorul economic*. Analiza complexă a acestuia tinde să reveleze cât de „sănătos” este sistemul economic, în care operează sau planifică să opereze firma. Se ia în considerare stadiul ciclului economic (ascendent, boom, declin, recesiune ori, după Joseph Schumpeter, expansiune, criză, recesiune, redresare). În ceea ce privește indicatorii economici, se acordă atenție, de regulă, PIB-ului, PIB-ului per capita, PNB-ului, ratei inflației, ratei șomajului, ratei dobânzii, fluctuațiilor cursului de schimb, indicilor bursieri, schimbărilor în venitul disponibil, fluxurilor de export/import, fluxurilor ISD etc. De asemenea, se

General business environment refers to the aggregate of phenomena and processes which influence or may influence *indirectly* the activity of an economic business-oriented system. As a rule, the components of general BE are grouped by impact factors to facilitate the analysis of this environment and to make it more systemic. *The components of general BE* include:

→ *Economic factor*. Its aggregate analysis tends to reveal how “economically healthy” the system in which a company operates or is going to operate is. The stage of economic cycle is taken into account (ascendant, boom, decline, recession or, by Josef Schumpeter, expansion, crisis, recession, recovery). As far as the indicators are concerned, the attention is usually paid to GDP, GDP per capita, GNP, inflation rate, unemployment rate, interest rate, fluctuations in foreign currency exchange rate, stock exchange indexes, shifts in disposable income, export/import flows, FDI flows etc. There are also revealed

identifică investitorii strategici, principalii parteneri comerciali și competitorii pe piața globală (Indicii și indicatorii mai specifici sunt analizați în punctul 3 al articolului dat). În afara de aceasta, se studiază politicile economice interne, cum ar fi: politica comercială, concurențială, de investiții, fiscală, financiar-monetară, agrară, industrială, politica cu privire la antreprenoriat și întreprindere, precum și politicile economice externe ale statului – izolaționismul, protecționismul, liberalismul și protecționismul revers.

→ *Factorul politic*. Acesta se referă la sistemul politic, stabilitatea sistemului; principiile de distribuire a puterii și averii; atitudinea guvernului față de activitatea antreprenorială, în general, și față de antreprenoriatul autohton și businessul străin, în particular; standardele de securitate politică, economică, ecologică; ponderea întreprinderilor de stat în sectoarele strategice și profitabile și rolul lor pe piață; legătura dintre agenții economici privatizați și partidele politice; grupele de promovare a intereselor businessului în cadrul partidelor politice de influență majoră; prioritățile strategice ale statului în vederea dezvoltării economice (sectoare industriale, agricultură, servicii), formelor și mecanismelor de încurajare a afacerilor economice; precum și la politica statală externă, partenerii și concurenții geopolitici, neutralitatea geopolitică ș.a.

→ *Factorul juridic*. Domeniul sau cadrul legal al acestui factor îl constituie legile și regulamentele ce permit funcționarea sistemelor de afaceri economice în limitele stabilite; convențiile și acordurile internaționale etc. Deci, se iau în considerare toți factorii ce contribuie la siguranța și legalitatea cooperării în domeniul afacerilor economice internaționale.

→ *Factorul demografic*. Acesta se raportează la dinamica ratei natalității, duratei vieții anticipate, îmbătrânirii, mortalității, distribuirii gender, migrației etc., toate fiind exprimate în indicatorii respectivi.

→ *Factorul tehnologic*. Se referă la tipurile de tehnologii utilizate în țările economic avansate; la tehnologiile noi și trendurile respective; accesul agenților economici și al populației la

strategic investors and main commercial partners and competitors at global market (for more specific indexes and indicators see item 3 of the article). Besides, the internal economic policies are also considered: commercial, competition, investment, fiscal, financial and monetary policy, agrarian and industrial policies, policy related to enterprise and entrepreneurial activity as well as the external economic policies of a state (isolationism, protectionism, free-trading, and reversed protectionism).

→ *Political factor*. It refers to the political system, its stability; principles of power and wealth distribution; attitude of government to business activity, in general, to domestic and foreign business, in particular; security standards (political, economic, ecologic etc.); share of state enterprises in strategic and profitable sectors as well as their role at market; link between the privatized economic agents and political parties; business lobby in political parties of major influence; strategic state priorities of economic development (industrial sectors, agriculture, services) as well as forms and mechanism of business encouragement; external state policy, geopolitical partners and rivals, geopolitical neutrality.

→ *Legal factor*. Laws and regulations which allow business functioning in established the limits; international conventions, agreements etc. That make international business cooperation legal and secure.

→ *Demographic factor*. Trends in birth-rate, life expectancy, aging, mortality, gender distribution, migration etc. expressed in dynamic of respective indicators.

→ *Technological factor*. Types of technologies used in economically advanced countries; new technologies and technological trends; access of economic agents and population to new information and communication technologies, in dynamics; impact of technological factor upon commerce, banking, transport, investment priorities of state and private sector.

noile tehnologii informaționale și comunicaționale, în dinamică; impactul factorului tehnologic asupra comerțului, domeniului bancar, transportului, priorităților investiționale ale sectorului de stat și celui privat.

→ *Factorii sociali și culturali.* Aceștia includ: politica socială a statului, măsurile întreprinse pentru a combate șomajul și a crea locuri de muncă; sistemul de securitate socială; legătura dintre politica fiscală a statului și programele sociale guvernamentale; așteptările publicului referitor la responsabilitatea socială corporativă; rolul sindicatelor; mișcările sociale; grupele de presiune publică asupra businessului, ONG-urile, respective; asociațiile de afaceri economice ramurale și de profil la nivel local, regional și global; tradițiile culturale, obiceiurile, confesiunile religioase și gradul de implicare a populației în acestea; nevoile, preferințele, gusturile consumatorilor locali cu privire la produsele și serviciile studiate; atitudinea populației față de import și produsele/serviciile domestice; moda și tendințele ei.

→ *Factorul ecologic.* Relevă direcțiile de dezvoltare ale mediului natural; strategiile și programele statului cu privire la dezvoltarea durabilă, economia verde, economia circulară; standardele ecologice ale statului, taxele, penalitățile respective; trendurile relevante în comportament public, ca, de ex., modul de viață sănătos.

Analiza MA general al unei companii se limitează, de regulă, la nivelul macroeconomic (economie națională, stat) și la nivelul mezo-economic B (ramural), în cazul în care compania își desfășoară afacerile pe piața autohtonă. În cazul internaționalizării afacerilor, mediul de afaceri extern general al companiei va cuprinde, de asemenea, nivelul mezo-economic A (regional) și/sau, accesând direct piața globală, nivelul megaeconomic (global).

Principalele *componente ale MA mezo-economic A* rezidă în: activitățile desfășurate în cadrul structurilor economice integraționiste regionale (EU, NAFTA, ASEAN, CARICOM, ECOWAS etc.); băncile regionale (de ex., BERD); indicatorii economici regionali; situația geopolitică și geoeconomică în regiune; cadrul

→ *Social and cultural factors.* State social policy, measures related to unemployment reduction and job creation; social security system; link between fiscal policy of a state and governmental social programs; public expectation regarding corporate social responsibility; the role of trade union; social movements; groups of public pressure upon business, the respective NGOs; profile and branch business associations at local, regional and global levels; cultural traditions, habits, religious confessions and the grade of population involvement in them, local consumers' needs, preferences and tastes related to the studied goods and services; attitude of population to import and domestic goods/services; fashion and its trends.

→ *Ecologic factor.* Trends in natural environment development; state programs and strategies related to sustainable development, green economy, circular economy; state eco-standards, the respective taxes and fines; relevant trends in public behaviour like healthy life style etc.

The analysis of general BE of a company is usually limited by macroeconomic level (national economy, state), and mezo-economic B level (economic branch), in case the company develops its business at domestic market. If the company goes international, its External General BE also will include mezo-economic A (regional) level and/or (in case it accesses directly to the global market) megaeconomic (global) level.

The *main components of the mezo-economic A BE* refer to the activities within the respective regional economic integration structures (EU, NAFTA, ASEAN, CARICOM, ECOWAS etc.), regional banks (for ex., EBRD); regional economic indicators; geopolitical and geoeconomic situation in the region; regional legal framework, agreements; social, technological and ecological regional trends.

The *main components of megaeconomic (global) BE* are as follows:

- * International institutions with a global impact on legal, economic, and political

legislativ regional; acordurile și tendințele regionale politice, sociale, demografice, tehnologice și ecologice.

Componentele de bază ale MA megaeconomic (global) sunt următoarele:

- * Instituțiile internaționale cu impact global asupra cadrului legislativ, politic, economic etc., al mediului mondial (de ex., sistemul ONU, inclusiv Grupul Băncii Mondiale, FMI, OMC sau ISO, ICC, OCDE ș.a.).
- * Companiile și băncile transnaționale.
- * Principalele direcții de fluxuri de capital pe piața mondială.
- * Organizațiile pentru cooperare regională (relații între structuri economice integraționiste regionale, ca, de ex., EU-NAFTA, EU-CARICOM).
- * Parteneriatele strategice bilaterale și multilaterale interstatale.
- * Organizațiile internaționale pentru cooperare globală (BRICS).
- * Direcțiile de specializare a economiilor naționale în cadrul economiei mondiale.
- * Megatendințele socioeconomice.
- * Evenimentele politice, cataclisme naturale, culturale ș.a., cu impact global ori de influență internațională semnificativă.
- * Principalele direcții ale migrației forței de muncă pe piața globală, din punct de vedere structural.
- * Fazele ciclice ale economiei mondiale.
- * Impactul crizelor economiei mondiale asupra afacerilor economice naționale (pe țări) și regionale (pe regiuni).
- * Segmentarea pieței globale.
- * Prețurile mondiale la mărfuri și servicii.
- * Mecanismele de formare și dirijare a prețurilor pe piața globală.
- * Principalele monede mondiale, puterea lor.
- * Apariția noilor piețe internaționale.
- * Apariția noilor segmente globale.
- * Principalii indici bursieri și dinamica lor.
- * Liderii de export/import în economia mondială.
- * Intensitatea transferului de tehnologii pe piața globală.

world environment (for ex., UNO System, including World Bank Group, IMF, WTO or ISO, ICC, OECD etc.);

- * Transnational companies and banks;
- * Principle directions of capital fluxes at global market;
- * Regional cooperation/relations among regional economic integration structures, for ex., EU-NAFTA, EU-CARICOM);
- * Bilateral and multilateral strategic partnerships;
- * Global cooperation (BRICS);
- * Trends in world specialization of national economies;
- * Socioeconomic megatrends;
- * Political, environmental, cultural etc. events of global or considerable international impact;
- * Main directions of labour force migration at global market, structural approach;
- * World economy cycle;
- * Impact of world economy crises upon national business (by countries) and regional business (by regions);
- * Segmentation of global market;
- * Prices for goods/services at world market;
- * Mechanisms of forming and driving prices at global market;
- * Main world currencies, and their power;
- * Emergence of new international markets;
- * Appearance of new global segment;
- * Leading stock-exchange indexes, and their fluctuations;
- * Export/import leaders in world economy;
- * Intensity of technology transfer fluxes at global market;
- * Structural dynamics of world digital economy;
- * Trends in and dynamics of global digital market development.

Thus, the *external business environment* refers to phenomena and processes which produce either immediate or mediated impact upon an economic system, *outside* of it.

- * Dinamica în structură a economiei mondiale digitale.
- * Trendurile și dinamica dezvoltării pieței globale.

Astfel, *mediul de afaceri extern* se referă la fenomenele și procesele ce au sau pot avea impact indirect ori direct asupra unui sistem economic *din exteriorul* acestuia.

Mediul de afaceri intern reprezintă factorii ce au sau pot avea un impact asupra performanțelor unei companii, ori economii, *din interiorul* acesteia.

Interacțiunea dintre MA extern și cel intern al unei companii se expune în figura 3.

The *internal business environment* is about factors which produce or can produce an impact upon the performance of a company or an economy *from inside*.

The relationship between the external and internal BE of a company is shown in figure 3.

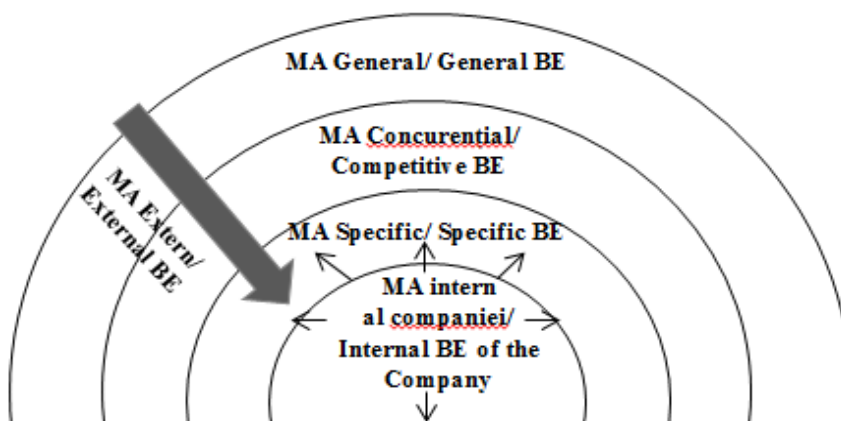


Figura 3. Interacțiunea dintre principalele straturi ale MA extern al companiei și MA intern al acesteia/ Figure 3. Relationship between basic layers of the company's external BE and its internal BE

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

Există mai multe abordări ale diferențierii componentelor MA intern al unei companii. După H. Puwak [1], MA intern al unei firme se compune din următoarele componente: resurse, deprinderi, competențe esențiale și lanțul valoric. *Resursele* sunt inputurile (intrările) unei firme în procesul de producție. *Deprinderile* reprezintă capacitatea firmei de a valorifica resurse, care au fost selectate și integrate în scopul realizării obiectivului stabilit. Deprinderile devin *competențe* atunci când reprezintă o relevanță din punct de vedere strategic și atunci când utilizarea lor permite valorificarea, în cel mai scurt timp, a

There are different approaches to distinguishing the components of the company's internal BE. According to H. Puwak [1], the Internal BE of a firm has the following components: resources, skills, essential competencies and value chain. *Resources* are the inputs of the firm in to the process of production. *Skills* refer to the firm's capacity for mastering the resources which have been selected and integrated with the purpose of achieving the established goal. Skills become *competencies* when they are strategically relevant and allow mastering in a short-run the opportunities "offered" by external environment.

oportunităților oferite de mediul extern. *Lanțul valoric* se formează în cazul în care resursele devin deprinderi, iar deprinderile se transformă în competențe.

Abordarea lui H. Puwak se bazează pe metodologia lui M. Porter, însă, ea permite efectuarea unei analize originale a MA intern. Luând în considerare faptul că grupările MA intern sunt multiple, autorul le-a sistematizat și a dezvoltat o grupare a celor mai esențiale și, totodată, cuprinzătoare componente atât tradiționale, cât și noi. Autorul, de asemenea, a adăugat ultimele două componente din motivul că acestea ar putea constitui, alături de alte componente, unele avantaje competitive ale sistemului economic pe arena internațională. De aceea, ele merită să fie evaluate. Deci, *componentele MA intern* ale unui sistem economic (axarea este făcută, în cazul dat, pe firmă) sunt:

- **Misiunea:** rolul firmei în societate, comunitate internațională, globală.
- **Viziunea:** estimarea poziționării actuale a firmei pe piață și formularea poziției de viitor pe care firma ar dori s-o ocupe.
- **Mărimea:** companie mică, medie, mare.
- **Sursele de finanțare:** interne, externe domestice, externe internaționale.
- **Patronajul:** „suportul acordat unei organizații de către cineva” [2], de ex., structuri guvernamentale, în cazul în care afacerile economice se află într-un flux strategic al unui program de stat, „îngerii de afaceri”, în cazul businessului inovator începător (start-up).
- **Cultura organizațională:** valori, stil(uri) managerial(e), norme și reglementări, istorie, obiceiuri, rituale, simboluri ș.a.
- **Structura organizațională:** gradul de complexitate, formalitate și diferențiere în cadrul companiei, precum și relațiile dintre unitățile structurale.
- **Inteligența economică:** capacitatea firmei de gestionare a fluxurilor informaționale. După formă, IE poate fi structurată în Intranet, Extranet și Internet, precum și în alte sisteme informaționale, potrivit necesităților firmei. După

Value chain is formed when the resources lead to the development of skills, and skills are transformed into competencies.

The H. Puwak's approach is in line with M. Porter's methodology but it allows conducting an original analysis of internal BE. Having taken into account the fact that the classifications of internal BE are multiple, the author of the article has systematized them and has developed a classification that includes the most essential and comprehensive traditional and new components. The author has also added the last two components which are worthy to be assessed as they may, alongside with other components, constitute the competitive advantages of an economic system at international scale. Thus, *the components of internal BE* of an economic system (a company in this case) are:

- **Mission:** the role of a company in the society, in international/global community.
- **Vision:** assessment of the present position of the company at market and what position it would like to occupy in future.
- **Size:** small, medium, large company.
- **Sources of financing:** internal, external domestic, external international.
- **Patronage:** “the support given to an organization by someone” [2], for instance, governmental structures, in case the business is in the strategic mainstream of a state program; “business angels”, in case of an innovation start-up.
- **Organizational culture:** values, management style(s), norms and regulations, beliefs, traditions, history, rituals, symbols, dress-code etc.
- **Organizational structure:** grade of complexity, formalization and differentiation in the company as well as the relationship between its structural units.
- **Economic intelligence:** company's capacity for managing informational fluxes. By form, EI may be structured in Intranet, Extranet and Internet as well as other informational systems responding to the company's needs. By content, EI has its quality and quantity dimen-

conținut, IE dispune de dimensiunea calitativă și cea cantitativă în care IE poate fi măsurată, respectiv evaluată. Deci, calitatea IE include deprinderile și competențele managerilor și personalului, dezvoltate în baza informatizării. Aceasta cuprinde, de asemenea, softurile generale și specializate, precum și gradul lor de actualizare. Dimensiunea cantitativă a IE se exprimă prin numărul de computere, accesul la Internet și telefonie mobilă etc. (despre managementul IE vezi în plus [3]).

• **Gradul de capitalizare a resurselor.**

Tradițional, resursele unei firme se interpretează, în baza abordării de sistem (vezi de mai departe), inputurile (intrările) ce se transformă de către firmă în outputuri (ieșiri), partea pe care o poate constitui profitul. Ultimele decenii, însă, strategiile de afaceri atrag tot mai multă atenție la gradul în care calificările personalului, capacitățile manageriale, cultura organizațională, informația, creativitatea, talentele, brandul, tehnologiile originale înregistrate, conceptul/modelul de afaceri etc., contribuie la formarea avantajelor competitive ale firmei și creșterea profitului ei, cu alte cuvinte, la măsura în care compania își poate capitaliza resursele umane, intelectuale, informaționale, financiare ș.a. sau cum pot fi transformate resursele în capitaluri.

2. Abordări și metode ale evaluării mediului de afaceri internațional

Scopul principal al evaluării oricărui mediu de afaceri îl reprezintă elaborarea unei strategii. Pentru ca strategia să aibă sorți de reușită, se impune aplicarea următoarelor *abordări* în elaborarea acesteia:

✓ **Abordarea centrată pe obiectiv.** Pentru a nu se bloca într-un exces informațional și pentru a fi capabil să filtreze informația, acumulând ceea ce este relevant, analistul de afaceri ar trebui să înceapă, *în primul rând*, cu formularea distinctă a obiectivului evaluării MA; *în al doilea rând*, cu identificarea tipului de strategie, care se preconizează să fie elaborată (corporativă, de business, funcțională). Având intenția internaționalizării afacerilor, managementul firmei poate organiza o analiză preliminară a MA, pentru a

sions which may be measured and evaluated, respectively. Quality of EI consists in informatization skills and competencies of managers and personnel. It also includes software, general and specialized, and its upgrade level. Quantity of EI is expressed by number of computers, access to Internet and mobile telephony etc. (more about management of EI see also [3]).

• **Grade of capitalization on resources.**

Traditionally, resources of the company are considered on the basis of system approach (see below) as an input that is transformed by the company into its output, part of which may constitute its profit. Last decades, however, business strategists have been paying more attention to what extent personnel qualifications, management skills, organizational culture, information, creativity, talents, brand, registered original technologies, business concept/model etc. contribute to the formation of the company's competitive advantages and profit increase. In other words, how much company can capitalize on the usage of its human, intellectual, informational, financial etc. resources or at what extent these resources are turned into capitals.

2. Approaches to and methods of international business environment assessment

The purpose of the assessment of any Business Environment is the elaboration of a strategy. To get it to be as successful as possible, it is worthy to apply the *approaches* to its elaboration as follows:

✓ **Goal-centered approach.** For not being sunk into the great amount of information, for being able to filter it and to collect what is relevant, a business analyst should start, *firstly*, with clear formulation of the goal of BE assessment; *secondly*, with identification of the type of strategy that is expected to be elaborated (corporate, business, functional). Under the intention of business internationalization, the company management may organize a preliminary BE assessment to choose among business internationalization strategies. Deeper analysis of the

opta pentru una sau mai multe strategii de internaționalizare. Analiza mai aprofundată a MA se efectuează pentru elaborarea unei strategii specifice companiei.

Evaluarea MA internațional reprezintă necesitatea ori intenția managementului firmei de a începe operațiunile de export/import; de a penetra pe piața nouă; de a lansa noul produs, serviciu, brand pe piața-țintă internațională; de a identifica poziția de produs/serviciu al companiei pe piața internațională existentă și de a elabora strategia de majorare a vânzărilor ori de extindere a cotei-părți de piață; de a lua decizia strategică privind fuziunea sau achiziția; de a explora oportunitatea investițională; de a identifica cele mai favorabile destinații ISD; de a alege între posibilitățile de investire „green-field” și „brown-field”; de a constitui un parteneriat internațional prin intermediul licențierii, franșizei sau ca o întreprindere mixtă ori ca o alianță strategică. Astfel, managementul formulează obiectivul respectiv al evaluării MA internațional.

✓ **Abordarea de sistem.** Aceasta a apărut la mijlocul secolului al XX-lea și încă mai este actuală, și se practică pe larg. Metodele folosite pentru analiza MA se bazează pe această abordare. Ideile de bază ale acestora au fost sistematizate de către autor în felul următor:

1. Orice organizație ar trebui să fie abordată ca un *sistem*, ceea ce înseamnă un complex al elementelor în interacțiune și interdependentă.

2. Orice organizație nu este decât o unitate, care *există în interacțiune cu mediul*. Aceasta nu constituie ceva absolut și izolat de mediu.

3. Sistemele pot fi închise ori deschise. *Sistemul închis* are o interacțiune (schimb de resurse, informații, energie) foarte limitată cu mediul. În plus, acesta ar putea să aibă nevoie de aplicarea unei forțe externe pentru punerea sa în funcțiune, fiind conservativ și rigid în structură. Sistemele mecanice exemplifică sistemele închise. *Sistemul deschis* se caracterizează printr-o interacțiune activă cu mediul. Este autoreglat, autoorganizat, inovativ, creativ, foarte flexibil în vederea adaptării la fluctuațiile mediului și la schimbările structurale. Sistemele deschise sunt

specified BE may be done to work out the particular strategy of the company.

The international BE assessment is necessary when managers are going to: start export/import operations; enter a new market; launch a new product/service or brand at a target international market; identify the company's product/service position at the existing international market, and elaborate the strategy for increase in sales or in market share; make a strategic decision regarding international merge or acquisition; explore investment opportunity; identify the most favourable FDI destinations; choose among “green-field” and “brown-field” investment possibilities; establish an international partnership by license, franchise, as a JSC or as a Strategic Alliance. Thus, management formulates the respective goal for the international BE assessment.

✓ **System approach.** It appeared in the middle of the XXth century, and is still actual and highly practiced nowadays. The methods used for BE assessment are based on this approach. Its key ideas are systematized by the author as follows:

1. Each organization should be considered as a *system* that means a complex of elements in their interaction and interdependence.

2. Each organization is not an absolute and isolated unit but *exists in interaction with the environment*.

3. Systems may be close and open. *Closed system* has highly limited interaction (exchange of resources, information, energy) with its environment. It may need the interference of external force(s) for its functioning. It is conservative and rigid by its structure. Mechanical systems are the examples of close systems. *Open system* is characterized by active interaction with the environment. It is self-regulated, self-organized, innovative, creative, highly flexible in adaptation to the environmental fluctuations and structural shifts. Open systems are known as organic systems. Living organisms are the examples of open systems. In the world economy, the macro-economic systems (states) which have applied the

culoscute ca fiind cele organice. Organismele vii reprezintă exemple de sisteme deschise. În contextul economiei mondiale, sistemele macroeconomice (state), care au aplicat izolaționismul ori protecționismul puternic în activitatea lor economică externă, se consideră a fi sisteme economice relativ închise. Sistemele macroeconomice ce au practicat liberalismul economic sau protecționismul revers sunt exemple pentru sistemele economice relativ deschise.

4. Interacțiunea sistemului cu mediul său poate fi interpretată ca un proces de transformare a *intrărilor* (resurse, deprinderi manageriale etc.) obținute din mediu în *ieșirile* (rezultate, produse) în mediu. Sistemul în funcțiune se supune *fluctuațiilor mediului* (schimbări politice, modificări în legislație, crize economice, acte teroriste, cataclisme naturale etc.). Acestea trebuie să fie prognozate ori anticipate, în timpul elaborării unei strategii, ca riscuri, amenințări ale mediului sau, dimpotrivă, ca oportunitățile acestuia. Relațiile dintre ieșiri și intrări ar trebui să fie studiate ca un flux informațional revers (*feed-back*) ce furnizează datele cu privire la funcționarea sistemului. Acesta aduce informații și despre eficacitatea și eficiența strategiei curente, idei pentru rectificarea ei ori revelează necesitatea elaborării unei strategii noi.

În baza abordării de sistem, au fost elaborate un șir de instrumente de planificare strategică, cum ar fi scanarea mediului, analiza SWOT, inteligența concurentului ș.a. De asemenea, acestea se utilizează pentru evaluarea mediului de afaceri.

„Scanarea mediului este o abordare proactivă, care rezidă în monitorizarea trendului și anticiparea schimbărilor ce ar putea afecta organizația la nivelul strategic și tactic al planificării” (tradus din [4, p.195]). Acest instrument metodologic se concretizează într-un șir de metode ale evaluării MA. În anii 60 ai secolului al XX-lea, a fost elaborată metoda PEST. Aceasta este actuală și în prezent, constând în analiza factorilor care sunt considerați factori-cheie ai MA extern – politici, economici, sociali și tehnologici. Alți factori ori sunt ignorați, ori sunt studiați în cadrul

isolationism or high protectionism in their external economic activity are regarded to be relatively close economic systems. On the contrary, those macroeconomic systems which have relied on free-trading (economic liberalism) or reversed protectionism are the examples of relatively open economic systems.

4. The interaction of a system with its environment may be understood as transformation process of the organizational *input* (resources, management, skills, received from environment into *output* (outcomes, results, products) that goes into environment. The system-in-function is subject to the *environmental fluctuation* (political shifts, amendments in legislation, economic crises, terroristic acts, natural disasters etc.). They have to be anticipated as risks/ threats or vice versa as opportunities of the environment while strategy is in elaboration. The relation between output and input should be studied as a *feed-back* for the system functioning. It also gives the information regarding effectiveness and efficiency of the current strategy, ideas for its rectification or displays the necessity in a new strategy elaboration.

On the basis of System approach such strategic planning tools as environmental scanning, SWOT analysis, competitor intelligence and conceptual modelling have been worked out. They are also used for business environment assessment.

“*Environment scanning* is a proactive approach to monitoring trends and anticipating changes that might affect an organization at the strategic and tactical levels of planning” [4, p.195]. This methodological tool manifests itself through numbers of particular methods for BE assessment. Thus, in the 60s of the XX century PEST method was worked out. It is still actual. It consists in the analysis of such factors of external BE as political, economic, social and technological which are regarded to be the key ones (for ex., political factor includes the legal environment, social factors include the demographic and

celor principali (de ex., factorii politici cuprind cadrul legislativ, factorii sociali – cei demografici și culturali). În anii 80, a apărut o gamă de metode bazate pe scanarea mediului: PESTLE (factorii legali și ai mediului natural au căpătat o atenție deosebită); STEPE (factorii sociali, tehnologici, economici, politici și ecologici), STEP (Strategic Trend Evaluation Process). În 2009, pentru a accentua impactul semnificativ al factorului ecologic, precum și rolul crescând al reglementărilor respective și noilor preferințe ale consumatorilor asupra businessului, au fost lansate astfel de metode ca PEST-G (green) și PEST-E (environment). Toate aceste metode sunt actuale și se recomandă îmbinarea lor cu analiza SWOT care, de regulă, se efectuează pentru a finaliza evaluarea MA și a elabora o nouă strategie.

Analiza SWOT rezidă în patru acțiuni de bază:

- 1) revelarea și listarea punctelor forte și ale celor vulnerabile ale obiectului de studiu (firmă, produs, serviciu, brand ș.a.) în corespundere cu obiectivul evaluării MA;
- 2) identificarea și listarea oportunităților și amenințărilor existente și anticipate, ale mediului relevant pentru obiectul analizei;
- 3) stabilirea relațiilor între punctele forte, punctele vulnerabile, oportunități și amenințări;
- 4) elaborarea strategiei pentru atingerea obiectivului organizațional, în scopul căruia a fost efectuată evaluarea MA.

„*Inteligența concurentului* reprezintă o abordare de scanare activă a informației despre concurenți, care se află în acces public” (tradus din [14, p.199]). Metoda dată se folosește la evaluarea MA concurențial. Este suplimentată de metoda de cercetare online, care reprezintă „investigarea literaturii computerizate, utilizând bazele de date publice” (tradus din [4, p.197]).

Modelarea conceptuală este un instrument de planificare strategică ce „se focusează asupra procesului: în care noi căutăm date, le transformăm în informație și o utilizăm pe cea din

cultural ones). In the 80s, the variety of methods, based on environmental scanning, came into being: PESTLE (Legal and Environmental factors got a special attention); STEPE (Social, Technological, Economic, Political and Ecologic factors), and STEP (Strategic Trend Evaluation Process). In 2009, in order to emphasize the significant impact of ecological factor, respective regulations and changed consumer preferences on business, there were launched such methods as PEST-G (green) and PEST-E (environment). All these methods are in actual use for BE investigation. It is recommended to combine one of these methods with SWOT Analysis that is usually done to finalize BE assessment and to make a strategy elaboration coming true.

SWOT Analysis consists in four basic steps:

- 1) revealing and listing strengths and weaknesses of the object of analysis (company, product, service, brand etc.) in correlation with the established goal of BE assessment;
- 2) identifying and listing existing and anticipating opportunities and threats of the environment, relevant to the object of analysis;
- 3) establishing the relationships among the strengths, weaknesses, opportunities and threats;
- 4) elaborating a strategy to attain the goal for the sake of which the BE assessment has been done.

“*Competitor Intelligence* is the active approach of scanning information available publicly about competitors” [14, p.199]. The method is used when competitive BE is assessed. It is supplemented by *on-line searching* that means “computerized literature searches using public data bases” [4, p.197].

Conceptual modelling is a strategic planning tool that is “focused on process: how we seek data, turn it into information, and use to help reach conclusions” [4, p.201]. In case of BE analysis, it allows working out the rules of assessing

urmă ca suport al tragerii concluziilor” (tradus din [4, p.201]). În cazul analizei unui mediu de afaceri, acesta ajută la elaborarea regulilor de validare a informației obținute, precum și a principiilor de interpretare a acesteia și se utilizează pentru elaborarea raportului privind evaluarea MA, mai aprofundat conceptual.

În afara metodelor sus-menționate, cadrul analitico-strategic de bază al studiilor de afaceri economice mai cuprinde astfel de instrumente metodologice, actualmente, pe larg practicate, cum sunt: Analiza lanțului valoric și McKinsey Model de 7S.

- *Cinci Forțe ale lui Michael Porter* reprezintă un cadru metodologic, ce se utilizează pentru analiza mediului concurențial al unei firme, precum și la elaborarea unei astfel de strategii de afaceri, care ar majora avantajul competitiv al firmei. Principalele forțe ale mediului concurențial destinate evaluării sunt: „concrența în industrie; potențialul noilor intrări în industrie; puterea furnizorilor; puterea consumatorilor; amenințarea din partea produselor substituibile” (tradus din [5]).

- *Analiza lanțului valoric*, conform lui M. Porter, este un proces metodologic ce constă în divizarea activităților de afaceri ale unei companii în activități primare și de suport, precum și analiza lor prin prisma aportului acestora la crearea valorii produsului finit. În consecință, compania poate crea sau consolida avantajul său competitiv. Metoda se raportează, cu precădere, la investigarea mediului de afaceri intern.

- *McKinsey Model 7S* „specifică șapte factori ce sunt clasificați ca elemente „tari” și „moi” (tradus din [6]). Elementele „tari” (dure) sunt: strategia, structura și sistemele. Ele se identifică cu ușurință și sunt influențate de management. Dintre elemente „moi” fac parte: valorile comune, deprinderile, stilurile, personalul ș.a. Acestea sunt părțile componente ale culturii organizaționale. Ele sunt mai greu supuse schimbărilor și controlului. În conformitate cu abordarea de sistem, modelul accentuează necesitatea studierii acestor elemente în interlegătura lor. Se referă la MA intern.

validity of the information received as well as the principles of its interpretation. It is used for more conceptually profound BE evaluation report.

Besides the methods mentioned above, the major analytical strategic framework in business studies includes such actual and widely used methodological instruments as: Value chain analysis and McKinsey 7S model.

- *Michael Porter’s five forces* is a methodological framework used for the analysis of a firm’s competitive BE, and elaboration of such business strategy that would increase the firm’s competitive advantage. The main forces of competitive environment to be assessed are: “competition in industry; potential of new entrants into the industry; power of suppliers; power of customers; threat of substitute products” [5].

- *Value chain analysis*, originated by M. Porter, is a methodological process of splitting business activities of a company into the primary and support activities, and analysing them in the light of their contribution to value creation of the final product. In doing so, the company can either create or increase its competitive advantage. The method refers more to the investigation of the firm’s internal BE.

- *McKinsey 7S Model* “specifies seven factors that are classified as “hard” and “soft” elements” [6]. The “hard” elements are: strategy, structure and systems. They are easily identified and influenced by management. The “soft” elements are: shared values, skills, style, staff. They are parts of a corporate culture. It is more difficult to change and to keep them under control. In line with the system approach, the model emphasizes the necessity to study these elements in their interrelation. It refers to the internal BE.

3. Indexes and indicators for international BE

Indexes and indicators for measuring and evaluating international BE may be grouped in three categories: those which are characteristic for factor analysis (for ex. macroeconomic indicators,

3. Indici și indicatori pentru evaluarea MA internațional

Indicii și indicatorii ce se utilizează pentru măsurarea și evaluarea MA internațional pot fi grupați în trei categorii: cei care sunt caracteristici analizei de factori (de ex., indicii macroeconomici, indicatorii performanțelor tehnologice ș.a.); indicii difuzionali, de asemenea, numiți indicii optimismului în afaceri (spre deosebire de alți indicatori ai statisticii socioeconomice, ID sunt indicatori subiectivi care, totodată, au o puternică capacitate de previziune, din cauza corelării lor cu parametrii ciclurilor economice (vezi pentru mai multe informații [7]); și cei care sunt determinați de obiectivul specific al evaluării MA internațional. De pildă, dacă scopul este evaluarea riscului de bază pentru a efectua unele operațiuni financiar-bancare, se ia în considerare Indicele Informațional de Risc în MA (BERI). Dacă managementul de afaceri este în curs de luare a deciziei în vederea implicării într-un proiect investițional de dezvoltare, Indicele Dezvoltării Umane pe țări merită să fie luat în calcul. În cazul în care obiectivul constă în înregistrarea unei afaceri economice peste hotare, Rapoartele anuale ale Băncii Mondiale *Doing Business* vor constitui o sursă bună de consultare. Experții naționali evaluează, în baza mai multor indicatori, cât de ușor se poate începe și desfășura businessul în țările lor. Unii indicatori elucidează informații cu privire la costuri, durata și procedurile de înregistrare ale unei afaceri, alții se referă la aspectele de menținere și încheiere a acesteia. Site-ul de referință este <http://www.doingbusiness.org/>.

Pentru a evalua MA competitiv pe piața globală, prezintă importanță Rapoartele privind Concurența Globală ale Forumului Economic Mondial. Metodologia acestor rapoarte reiese din gruparea economiilor naționale studiate în trei categorii: economiile ce se bazează pe factori de bază; cele bazate pe factori de eficiență; și economiile bazate pe factori de inovare și sofisticare. Clasificarea reflectă modalitățile prin care economiile își dezvoltă avantajele competitive în economia mondială (pentru mai multe

technological performance indicators etc.); diffusional indexes, also called indexes of Business Optimism (unlike other indicators of socioeconomic statistics, DI are subjective indicators which have, however, strong forecasting capacity because of their correlation with major parameters of economic cycles (see for more [7]); and those indexes which are determined by the specific objective of international BE assessment. For instance, if the purpose is to assess the country risk for some financial operations or bank transactions, the BE Risk Information Index (BERI) is taken into account. If business management decides whether to be involved into an investment development project, Human Development Index by countries is worthy to be included in the analytical report. In case the objective is to register a business overseas, the World Bank Annual *Doing business* Reports will be a good source. The national experts evaluate the ease of starting and doing business in their countries on the basis of numbers of indicators. Some of the indicators highlight the information regarding the cost, duration, procedures of registering a business; others refer to the aspects of business maintenance and closing. The site for reference is <http://www.doingbusiness.org/>.

For assessing the competitive BE at global market, the Global Competitiveness Reports of World Economic Forum will be of worth. The methodology of GCR proceeds from grouping the studied national economies into three categories: economies based on essential factors of production ("factor-driven economies"), those based on efficiency factors, and economies based on innovative and sophisticated factors. This classification tends to reflect the modes the economies develop their competitive advantages in world economy (see for more information <http://www.weforum.org/> as well as [8, p. 6]).

In case the goal of international BE assessment is about making an investment decision, the reports of UNCTAD may provide the information regarding FDI inflows and outflows

informații vezi <http://www.weforum.org/>, precum și [8, p. 6]).

În cazul în care obiectivul evaluării MA internațional rezidă în luarea unei decizii investiționale, rapoartele UNCTAD pot constitui o bună sursă de informare privind fluxurile ISD în economia mondială. A.T. Kearney Indice de Încredere privind ISD va ajuta la perceperea MA internațional investițional. A.T. Kearney Indice de Atractivitate Off-shore va furniza oamenilor de afaceri un tablou mondial al off-shor-urilor, structurat în clasament, precum și criteriile de evaluare respective (pentru mai multe informații vezi <http://atkearney.com>).

Indicele de Liberalizare Economică va facilita înțelegerea gradului de liberalizare economică a economiilor naționale. Pentru evaluarea MA internațional inovativ, este necesară consultarea Indicelui de Inovare Global. În cazul în care MA al Uniunii Europene se află în focarul analizei, există cel puțin două instrumente de evaluare: Innovabarometru European și Scoreboard Inovațional European (pentru mai multe informații vezi <http://ec.europa.eu/>).

Concluzie

Evaluarea unui mediu de afaceri internațional, mai întâi de toate, este de actualitate pentru elaborarea unei strategii a companiei ori economiei naționale cu privire la internaționalizarea afacerilor ei economice. Aceasta s-ar putea referi la lansarea internaționalizării afacerilor sau la aprofundarea acestui proces. Cea din urmă premisă implică mai multe opțiuni strategice. Astfel, pentru a elabora o strategie de afaceri internaționale de succes, este necesară formularea cât mai clară a obiectivului de evaluare a MA, fapt care va ajuta la filtrarea datelor colectate, transformându-le în informații relevante. De asemenea, aceasta va permite deplasarea accentului, de pe modalitatea descriptivă de prezentare a informației raportate, pe cea analitică, economisind timpul necesar desfășurării procesului de evaluare.

Metodele de analiză a MA, dezvoltate în baza abordării de sistem a managementului afacerilor economice, îl asigură pe un strateg

in world economy. A.T. Kearney FDI Confidence Index will help to understand better international investment BE. A.T. Kearney Offshore Attractiveness Index will provide business with the picture of the world offshores ranking as well as the respective assessment criteria (see for more <http://www.atkearney.com>).

Economic Freedom Index will make it easier to understand the grade of economic liberalization of national economies. For the evaluation of international innovation BE, it makes sense to consider the Global Innovation Index. If the European Union BE is in focus, there are two assessment instruments that may help: EU Innobarometer and European Innovation Scoreboard (see for more <http://www.ec.europa.eu>).

Conclusion

The assessment of International Business Environment is topical for the elaboration of the company's or national economy's strategy related to the internationalization of its economic affairs. It may refer either to starting the business internationalization or to going deeper international. The latter implies multiple strategic options. Therefore, for working out a successful international business strategy, it is necessary to formulate the goal of international business environment assessment as clear as possible. It will help in filtering the collected data and transporting them in relevant information. It also will allow shifting the accent in report information mode from descriptive to the analytical one, saving assessment time.

The methods of BE analysis, developed on the basis of System Approach, ensure a business strategist with complex tools for investigation of IBE impact factors. Indexes of BE which are considered in the light of set goal of analysis, contribute to conducting more realistic and strategically perspective study. All these together contribute to the elaboration of the respective organic rather than mechanic strategy. Organic strategy proves to be successful as it ensures an

cu instrumentele complexe de investigare a factorilor de impact asupra MA internațional. Indicele mediului de afaceri, abordat prin prisma obiectivului de analiză stabilit, contribuie la efectuarea unui studiu mai realist și de perspectivă strategică. Toate acestea contribuie la elaborarea strategiei respective ca fiind organică, și nu mecanică. Strategia organică se dovedește a fi mai reușită, deoarece asigură un sistem economic (firmă, economie națională ș.a.) cu avantaje competitive, traduse în profituri optime de lungă durată.

economic system (company, national economy etc.) with sustainable competitive advantages translated in optimal profits for a long-run.

Bibliografie/ Bibliography:

1. PUWAK, Hildegard. *Firma și integrarea ei pe piața unică europeană: mediu competițional și management strategic*. București, 2004.
2. Patronaje. Cambridge Dictionary. – <http://www.dictionary.cambridge.org> (citat 02.09.2019).
3. DIJMĂRESCU, Ion. *Managementul inteligenței economice*. București, 1998.
4. PETERSON, Van Fleet. *Contemporary management*. Boston, 1994.
5. Porter's Five Forces. Investopedia. – <http://www.investopedia.com/terms/p/porter.asp>
6. The McKinsey 7S model. Investopedia. – <http://www.investopedia.com/terms/m/mkinsey-7s-model.asp>
7. Индексы делового оптимизма (диффузионные индексы). In: Forex Magazine No.1. – <http://www.fxclub.org>
8. Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum. – <http://www3.weforum.org>

339.0.01:330.11

**ANCHETA STATISTICĂ
„UNICA” – SURSĂ PENTRU
CERCETAREA STATISTICĂ
PRIVIND ACTIVITATEA DE
CERCETARE-DEZVOLTARE
A IMM-URILOR
(INDICATORI STATISTICI
PE TERMEN SCURT)**

*Drd. Valentin POPA, ASEM
Director executiv al Direcției Județene
de Statistică Botoșani, România
vali_popa_ro@yahoo.com*

ANCHETA STATISTICĂ "UNICA" – se poate defini ca un cumul de lucrări statistice adunate sub o singură umbrelă denumită UNICA, de aici și denumirea pentru "unica", cercetare ce asimilează următoarele lucrări: IND TS – Indicatori statistici pe termen scurt în industrie; CON TS – Indicatori statistici pe termen scurt în construcții; SERV TS – Indicatori statistici pe termen scurt în servicii; SI/INV – Indicatori statistici pe termen scurt din celelalte activități. Prin fiecare chestionar, se urmărește cifra de afaceri din industrie, comerț și servicii, comenzile noi din industrie și construcții, producția fizică industrială, valoarea lucrărilor de construcții, numărul de salariați, câștigurile salariale și valoarea investițiilor realizate. Pentru scopul dorit, în articolul de față, ne-am propus să prezentăm datele prelucrate, anonimizate, agregate din microdate în date sintetice și metode, ancheta „IND TS – Indicatori statistici pe termen scurt în industrie”, fiind definitorie pentru perioada aleasă atât pentru IMM-urile cu sistem de inovare, dezvoltare, cât și pentru cele care au un sistem tradițional.

Cuvinte-cheie: întreprinderi mici și mijlocii (IMM), cercetare-dezvoltare, inovare, indicatori, dinamică reală, cifră de afaceri, efectiv salariați, investiții.

JEL: C19, O30, E24.

39.0.01:330.11

**“UNICA” STATISTICAL
INVESTIGATION – SOURCE
FOR STATISTICAL RESEARCH
ON RESEARCH AND
DEVELOPMENT ACTIVITY
OF SME`S
(SHORT-TERM STATISTICAL
INDICATORS)**

*PhD candidate Valentin POPA, ASEM
Executive Director of Botoșani County
Statistics Department, Romania
vali_popa_ro@yahoo.com*

STATISTICAL SURVEY "UNICA" can be defined as a cumulative statistical work gathered under a single umbrella called UNICA, hence the name for "unique" research that assimilates the following works: IND TS – Short-term statistical indicators in industry; CON TS – Indicates short-term statistics in construction; SERV TS – Indicates short-term statistics in services; SI/INV – Indicates short-term statistics from other activities. Each questionnaire tracks the turnover of industry, commerce and services, new orders in industry and construction, industrial physical production, value of construction works, number of employees, earnings and value of investments made. For the purpose desired in the present article, I have chosen to present the data processed, anonymised, aggregated from micro-data into synthetic data and metadata, the investigation "IND TS – Indicators for short-term statistics in industry" being defined for the period chosen for both SMEs with system for innovation, development and for those who have a traditional system.

Keywords: small and medium-sized enterprises (SMEs), research-development, innovation, indicators, real dynamics, turnover, employees, investments.

JEL: C19, O30, E24.

Introducere

În general, statisticile structurale de întreprinderi oferă informații cu privire la un întreg an de referință, evidențiind modificările, care apar de la un an la altul, în cadrul acestui sector secundar și putând fi utilizate în interpretarea acurateții datelor subanuale, produse, de cele mai multe ori, pe baza eşantioanelor de mici dimensiuni.

Datele furnizate de statisticile structurale de întreprindere pot fi utilizate pentru efectuarea de comparații de date rezultate din diverse anchete statistice și în evidențierea unei valori de referință a populației pentru analiza anchetelor conjuncturale sau unice, cu caracter neregulat.

Statistica de întreprinderi, pe termen scurt, este utilizată în producerea indicatorilor specifici trimestriali sau lunari, pe baza cărora se pot calcula indicatorii anuali. Acești indicatori sunt diseminați atât sub formă de indici și rate de schimb (de cele mai multe ori), cât și sub formă de cifre absolute, fiind produși după un calendar/program strict, pentru a răspunde nevoilor utilizatorilor de date statistice interesați [1].

În vederea dezvoltării culturii statistice și pentru a veni în întâmpinarea nevoilor din ce în ce mai diversificate ale utilizatorilor de date, statisticile furnizate trebuie să respecte principiile stipulate în Codul de practici al statisticilor europene, implicit să fie diseminate pe înțelesul tuturor.

În acest context, statistica indicatorilor, pe termen scurt, joacă un rol important, putând răspunde unor nevoi stringente prezente și viitoare în ceea ce privește faza ciclului economic în care ne aflăm în prezent, proiectarea unei dezvoltări probabile pe termen scurt, perspectiva dezvoltării economice pornind de la situația curentă. Aceste aspecte au rolul de a furniza date/informații statistice în vederea îmbunătățirii performanței economice și a competitivității mediului de afaceri [2].

Metode aplicate

În analiza economică, un rol important în furnizarea de informații referitoare la activitățile economice îl are Ancheta Statistică „UNICA” [3].

Producerea statisticilor de întreprinderi tinde să creeze o punte peste decalajele existente

Introduction

Generally, the enterprise structural statistics provide information on a whole reference year, highlighting the changes that occur from year to year in this secondary sector and can be used in interpreting the accuracy of sub-annual data, produced most often on the basis of small samples.

The data provided by the enterprise structural statistics can be used to make comparisons of data resulting from various statistical surveys and in highlighting a population reference value for the analysis of short or single surveys, of irregular nature.

Short-term enterprise statistics are used in the production of specific quarterly or monthly indicators, on the basis of which the annual indicators can be calculated. These indicators are disseminated both in the form of indices and exchange rates (most often), as well as in absolute figures, being produced according to a strict schedule / schedule, to meet the needs of the users of interested statistical data [1].

In order to develop the statistical culture and to meet the increasingly diversified needs of the data users, the statistics provided must comply with the principles set out in the Code of Practice of European statistics, implicitly to be disseminated to all.

In this context, the statistics of the short-term indicators play an important role, being able to respond to current and future pressing needs regarding the phase of the economic cycle in which we are presently, designing a probable short-term development, the perspective of the economic development starting from the current situation. These aspects have the role of providing statistical data/ information in order to improve the economic performance and the competitiveness of the business environment [2].

Applied methods

In the economic analysis, an important role in providing information on economic activities is the Statistical Survey “UNICA” [3].

The production of business statistics tends to bridge the gap between users' statistical data

între nevoile de date statistice ale utilizatorilor și furnizarea de date și informații relevante de către respondenți.

Motivația utilizatorilor pentru nevoia de statistici de întreprinderi poate fi percepută din două perspective sau poate fi încadrată în două tipare: 1) pentru efectuarea de comparații între două momente de timp diferite ale unei părți sau a mai multor părți din comunitatea de afaceri și 2) pentru efectuarea de comparații a două sau mai multor subpopulații diferite în cadrul unei perioade de referință.

În vederea producerii de statistici de întreprinderi, cu evidențierea cifrei de afaceri, a numărului de salariați și a câștigurilor salariale, a comerțului și serviciilor, precum și a valorii investițiilor realizate, se utilizează Chestionarul Statistic IND TS – Indicatori statistici pe termen scurt în industrie [4, 5].

Colectarea datelor include și raționalizarea colectării acestora, prin folosirea unui program comun de metode și tehnici pentru introducerea datelor, validarea și imputarea acestora, program introdus simultan pentru toate tipurile de unități și de activități economice.

De asemenea, raționalizarea colectării datelor presupune și stocarea datelor, sub reguli stricte, într-o bază de date centrală accesibilă, identificarea și eliminarea incoerențelor, asigurarea disponibilității datelor în scopuri multiple, utilizarea extinsă a sistemului de raportare electronică și/sau a sistemelor de procesare a chestionarelor electronice.

Rezultate obținute și discuții

În perioada 2014-2016, efectivul salariaților, la sfârșitul perioadei de analiză, pentru IMM-urile din cadrul Regiunii București-Ilfov, care au desfășurat activitate de cercetare-dezvoltare, s-a înscris pe un trend descendent, atingând, la sfârșitul anului 2016, un număr de 3.827 de persoane, cu 5,2% mai puține decât la sfârșitul anului 2015 (-209 persoane) și cu 8,6% mai puțini salariați, comparativ cu finele anului 2014 (-360 de persoane) [6].

needs also the provision of relevant data and information by respondents.

The motivation of the users for the need for business statistics can be perceived from two perspectives or it can be classified in two patterns: 1) for comparisons between two different time points of one or more parts of the business community and 2) for comparisons of two or more different subpopulations within a reference period.

In order to produce business statistics, with the turnover, the number of employees and the earnings, the trade and services, as well as the value of the investments made, the Statistical Questionnaire IND TS – Short-term statistical indicators in the industry is used [4, 5].

Data collection also includes the rationalization of their collection, by using a common program of methods and techniques for data entry, validation and imputation, a program introduced simultaneously for all types of units and economic activities.

Also, streamlining data collection also involves storing data, under strict rules, in an accessible central database, identifying and eliminating inconsistencies, ensuring data availability for multiple purposes, extended use of electronic reporting system and/or processing systems of electronic questionnaires.

Obtained results and discussions

In the period 2014-2016, the number of employees at the end of the analysis period, for the SMEs from the Bucharest-Ilfov Region, that carried out research and development activity, registered a downward trend, reaching at the end of 2016 a number of 3,827 persons, by 5.2% less than at the end of 2015 (-209 people) and 8.6% fewer employees compared to the end of 2014 (-360 people) [6].

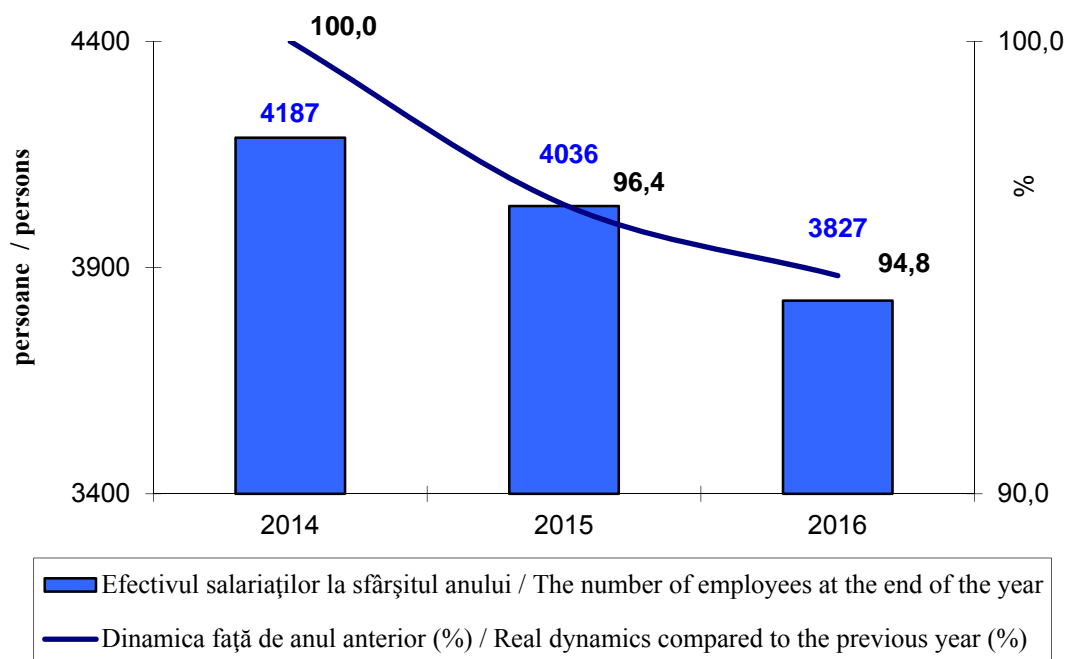


Figura 1. Efectivul salariaților, la sfârșitul anului, din cadrul IMM-urilor, care au avut activitate de cercetare-inovare, din Regiunea București-Ilfov, în perioada 2014-2016 / Figure 1. The number of employees at the end of the year from the SMEs that had research-innovation activity, from the Bucharest-Ilfov Region, in the period 2014-2016

Sursa: elaborată de autor în baza [6] / Source: elaborated by author based on [6]

În ceea ce privește numărul mediu al persoanelor ocupate din ultima luna a anului, în perioada 2014-2016, ce și-au desfășurat activitatea în cadrul IMM-urilor din Regiunea București-Ilfov și care au avut activitate de cercetare-dezvoltare, a urmat o traiectorie crescătoare, de la 6.007 persoane, în decembrie 2014, la 6.669 de persoane în decembrie 2016 (+ 662 de persoane, respectiv +11,0%).

După cum se poate observa și din reprezentarea grafică de mai jos, nu același lucru poate fi remarcat și pentru timpul efectiv lucrat, creșterea numărului persoanelor ocupate nu a condus la creșterea timpului efectiv lucrat, acest indicator având o evoluție oscilantă, minimumul fiind în luna decembrie 2016, cu 6,6% mai puține decât timpul efectiv lucrat în decembrie 2014 și cu 7,6% mai puține ore-om, comparativ cu decembrie 2015.

Regarding the average number of employed persons from the last month of the year during the period 2014-2016, which have been active in the SMEs of the Bucharest-Ilfov Region and which have had research and development activity, an upward trajectory, increasing, from 6,007 people in December 2014 to 6,669 people in December 2016 (+ 662 people, respectively + 11.0%).

As can be seen from the graphical representation below, not the same can be noticed for the actual time worked, the increase in the number of employed persons did not lead to the increase of the actual time worked, this indicator having an oscillating evolution, the minimum being in December 2016 with 6.6% less than the actual time worked in December 2014 and 7.6% less man-hours compared to December 2015.

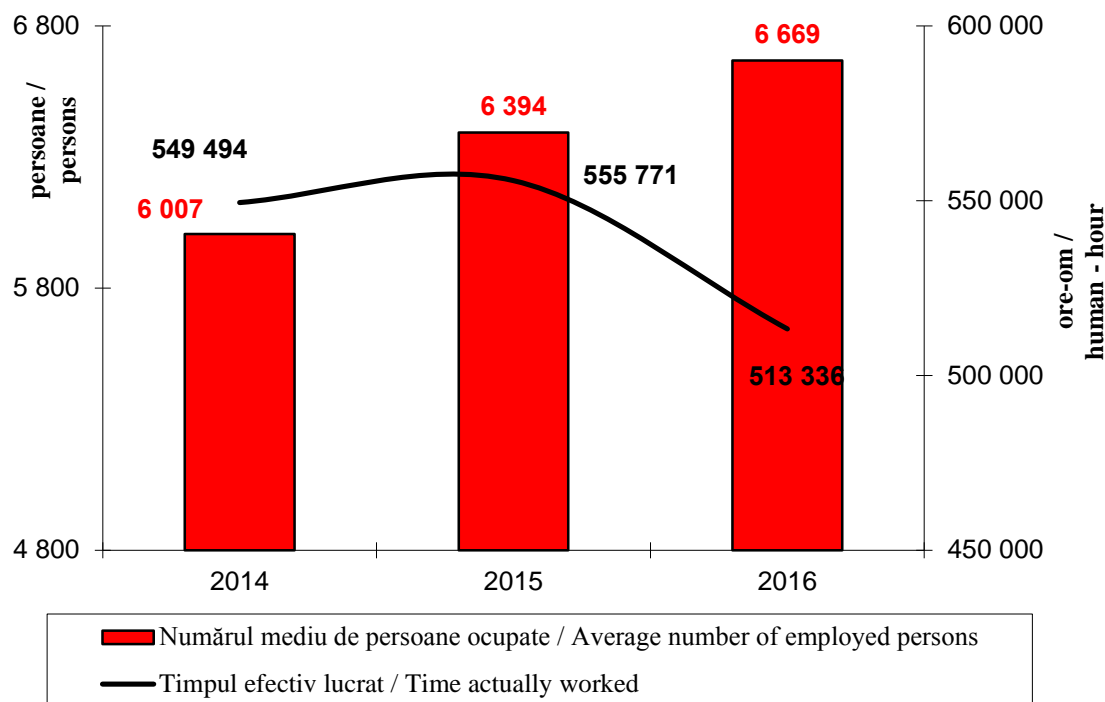


Figura 2. Numărul mediu al persoanelor ocupate din cadrul IMM-urilor care au avut activitate de cercetare-inovare și timpul efectiv lucrat, în luna decembrie, din Regiunea București-Ilfov, în perioada 2014-2016/ Figure 2. The average number of employed persons from the SMEs that had research-innovation activity and the actual time worked, in December, from the Bucharest-Ilfov Region, in the period 2014-2016

Sursa: elaborată de autor în baza [6] / Source: elaborated by author based on [6]

În ceea ce privește cifra de afaceri realizată de IMM-urile cu activitate de cercetare-dezvoltare, din cadrul Regiunii București-Ilfov, se remarcă, pe baza datelor aferente doar lunii decembrie din perioada 2014-2016, o evoluție fluctuantă în prețuri curente, cu un maximum înregistrat în decembrie 2015.

Evoluția reală a cifrei de afaceri realizată determinată prin raportarea dintre indicele nominal al cifrei de afaceri și indicele mediu al prețurilor de consum este în scădere, cifra de afaceri din decembrie 2016, fiind cu 14,1% mai mică în prețuri comparabile față de cea realizată în decembrie 2015. Comparativ cu cifra de afaceri a lunii decembrie 2014, în prețuri comparabile, cifra de afaceri din luna decembrie 2016 a fost cu 33,0% mai mare.

Regarding the turnover realized by the SMEs with research and development activity within the Bucharest-Ilfov Region, a fluctuating evolution in current prices is observed, based on the data for December 2014-2016 only, with a maximum registered in December 2015.

The real evolution of the realized turnover determined by the ratio between the nominal index of the turnover and the average index of the consumer prices is decreasing, the turnover of December 2016 being by 14.1% lower in prices comparable to the one realized in December 2015. Compared to the turnover of December 2014, in comparable prices, the turnover of December 2016 was 33.0% higher.

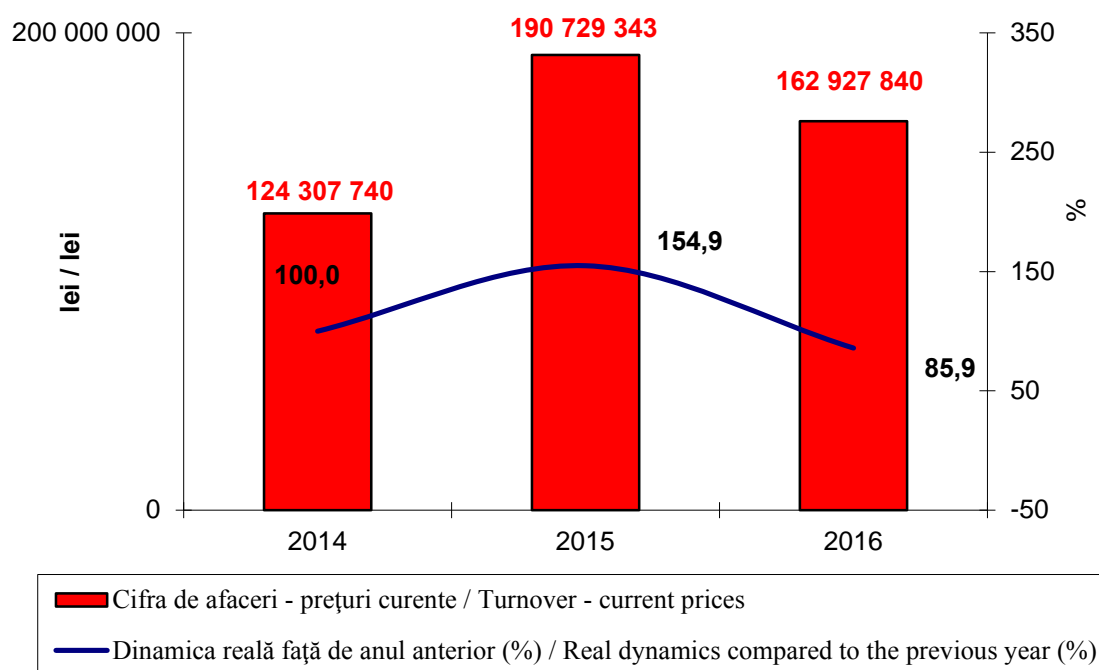


Figura 3. Cifra de afaceri din luna decembrie (prețuri curente) aferentă IMM-urilor care au avut activitate de cercetare-inovare și dinamica reală a acesteia, din Regiunea București-Ilfov, în perioada 2014-2016 /

Figure 3. Turnover from December (current prices) for SMEs that have had research-innovation activity and its real dynamics, from the Bucharest-Ilfov Region, between 2014-2016

Sursa: elaborată de autor în baza [6] / Source: elaborated by author based on [6]

Investițiile nete reprezintă „cheltuielile efectuate pentru lucrări de construcții, de instalații și de montaj, pentru achiziționarea de utilaje, mijloace de transport, alte cheltuieli destinate creării de noi mijloace fixe pentru dezvoltarea, modernizarea, reconstrucția celor existente, precum și valoarea serviciilor ce țin de transferul de proprietate al mijloacelor fixe existente și al terenurilor preluate cu plată de la alte unități (taxe notariale, comisioane, cheltuieli de transport, de încărcare, descărcare etc.)” (INS, Precizări metodologice privind capitolul INV din cercetarea statistică UNICA) [4, 5]. Acestea se raportează de agenții economici atunci când sunt realizate din punct de vedere fizic. Menționăm că nu se cuprind în volumul de investiții valoarea terenurilor și a mijloacelor fixe din țară, care au mai fost folosite (inclusiv cele din import, care au mai fost înregistrate ca mijloace fixe la unități din țară),

Net investments represent “the expenses incurred for construction, N. I. Stallation and assembly work, for the purchase of machinery, means of transport, other expenses for the creation of new fixed means for the development, modernization, reconstruction of the existing ones, as well as the value of the services related to the transfer of ownership of the existing fixed assets and of the land taken with payment from other units (notary fees, commissions, transport expenses, loading, unloading, etc.)” (NIS, Methodological specifications regarding the INV chapter of the UNICA statistical research) [4, 5]. These are reported by economic agents when they are physically realized. We mention that the value of the land and fixed assets of the country that have been used (including those of import that have been registered as fixed assets in units of the country), the purchase of objects in progress, res-

cumpărăturile de obiecte în curs de execuție, respectiv lucrările geologice, precum și valoarea aporturilor și sumele acordate în avans terților.

În prețuri curente, valoarea anuală a acestor investiții, nete realizate de IMM-urile cu activitate de cercetare-dezvoltare la nivelul Regiunii București-Ilfov, a crescut semnificativ, depășind, în anul 2016, valoarea de 60 de milioane de lei.

Evoluția reală a investițiilor nete realizate este în continuă creștere, în anul 2015, valoarea reală fiind de 3 ori mai mare față de cea din anul 2014, în anul 2016, înregistrându-se o creștere cu +14,4% față de anul precedent. Practic, valoarea investițiilor nete din anul 2016 a crescut în prețuri comparabile de 3,44 ori, comparativ cu valoarea investițiilor nete realizate în anul de start al prezentei analize.

pectively, are not included in the volume of investments, the geological works, as well as the value of the contributions and the amounts granted in advance to the third parties.

In current prices, the annual value of these net investments made by SMEs with research and development activity at the level of the Bucharest-Ilfov region has increased significantly, exceeding in 2016 the value of RON 60 million.

The real evolution of the net investments made is constantly increasing; in 2015 the real value being 3 times higher than in 2014, in 2016 registering an increase by +14.4% compared to the previous year. Basically, the value of net investments in 2016 increased in comparable prices by 3.44 times compared to the value of net investments made in the beginning year of the present analysis.

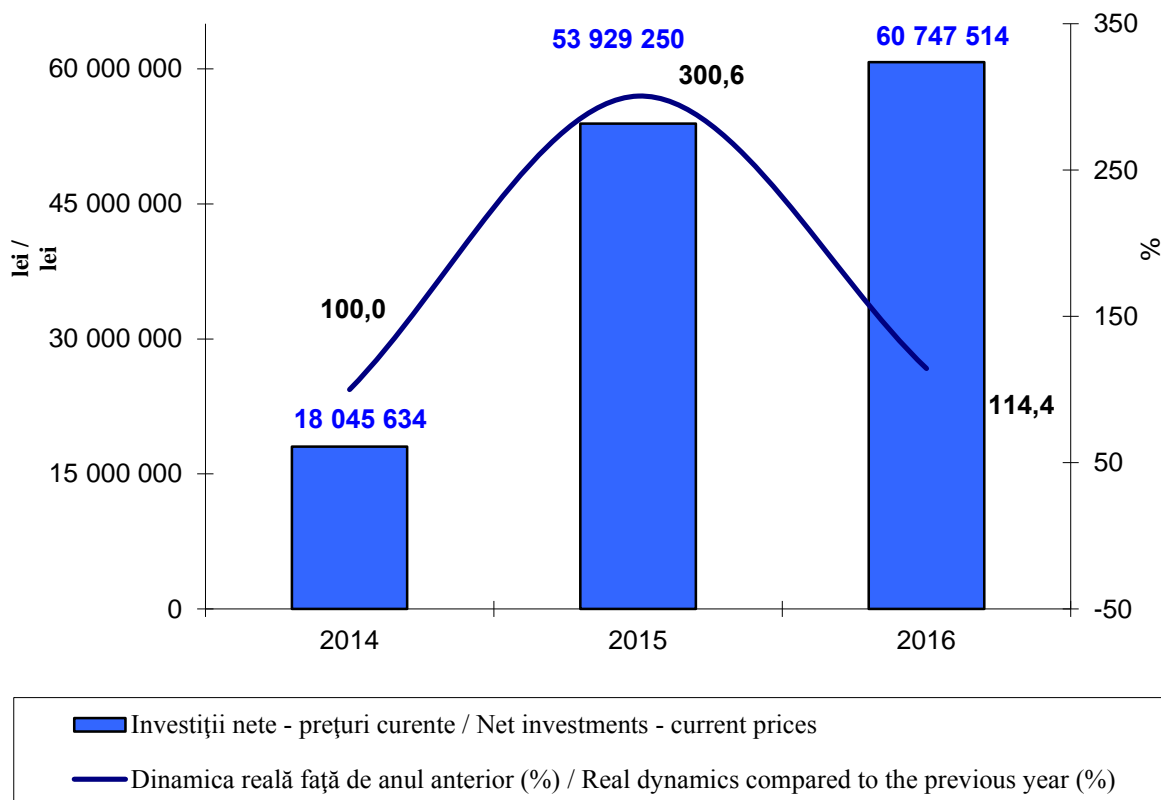


Figura 4. Investițiile nete (prețuri curente) realizate de IMM-urile care au avut activitate de cercetare-inovare și dinamica reală a acestora, din Regiunea București-Ilfov, în perioada 2014-2016 / Figure 4. Net investments (current prices) made by SMEs that have had research-innovation activity and their real dynamics, from the Bucharest-Ilfov Region, between 2014-2016

Sursa: elaborată de autor în baza [6]/ Source: elaborated by author based on [6]

În ceea ce privește numărul mediu anual al salariaților din IMM-urile Regiunii, în perioada 2014-2016, a atins maximumul în anul 2016, de 3.961 persoane, în creștere cu 159 de persoane față de anul 2015 (+4,2%) și în creștere cu doar 27 persoane față de media anului 2014 (+0,7%).

Regarding the average annual number of employees in the SMEs of the Region, during the period 2014-2016, it reached the maximum in 2016 of 3,961 persons, increasing by 159 persons compared to 2015 (+ 4.2%) and increasing with only 27 people compared to the average of 2014 (+ 0.7%).

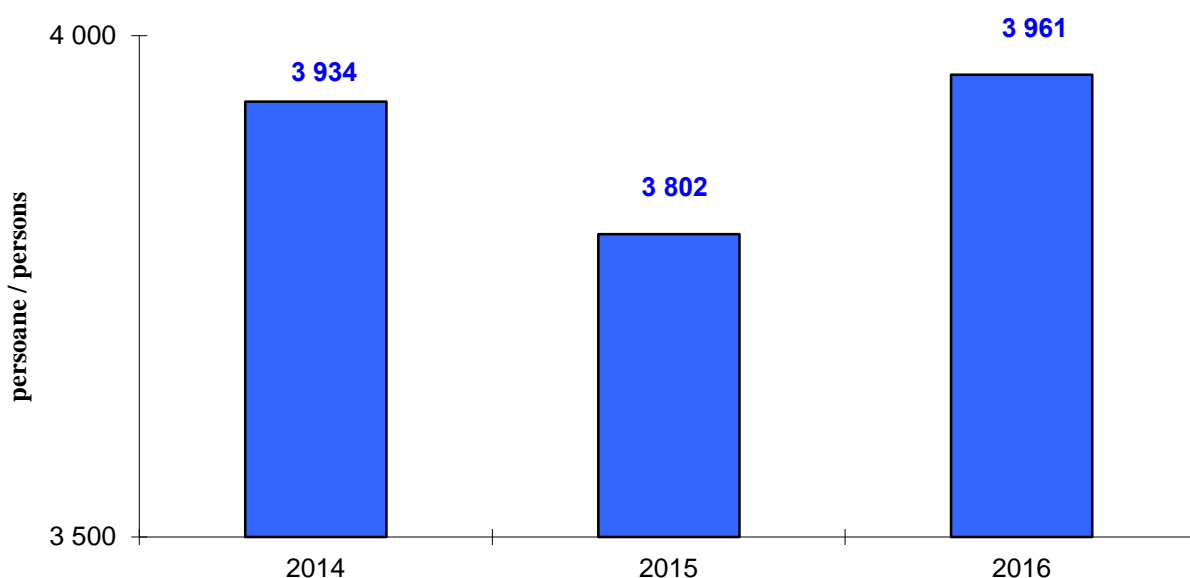


Figura 5. Numărul mediu de salariați din IMM-urile care au avut activitate de cercetare-inovare, din Regiunea București-Ilfov, în perioada 2014-2016 / Figure 5. The average number of employees from the SMEs that had research-innovation activity, from the Bucharest-Ilfov Region, between 2014-2016

Sursa: elaborată de autor în baza [6]/ Source: elaborated by author based on [6]

Concluzii

O perioadă îndelungată de timp, statisticile pe termen scurt au fost disponibile pentru o parte a comunității mediului de afaceri, pentru activitățile industriale (tradiționale): de extracție, de prelucrare, de construcții, de furnizare a apei și energiei.

Datele sunt colectate de la respondenți spre a fi prelucrate în scopuri statistice și a ajunge la rezultatele dorite din punct de vedere științific.

Prin implementarea unor strategii bazate pe calitate, având ca element primordial – clientul – cu nevoile/așteptările acestuia, se poate asigura competitivitatea firmelor românești, pe termen lung, atât pe piețele interne, cât și la nivel internațional.

Conclusions

For a long time, short-term statistics were available for a part of the business community, for (traditional) industrial activities: extraction, processing, construction, water supply and energy.

The data are collected from the respondents to be processed for statistical purposes, to reach the scientifically desired results.

By implementing quality-based strategies, having as a primary element – the client – with his/her needs/expectations, one can ensure the competitiveness of the Romanian companies, in the long term, both in the internal markets and internationally.

Prin punerea în aplicare a unei strategii ofensive de dezvoltare, în condițiile cunoașterii mediului social și economic înconjurător, se poate asigura inovarea întreprinderilor. De asemenea, asigurarea calității serviciilor și produselor, parte-componentă a strategiei ofensive de dezvoltare, prezintă un rol important, fiind percepută atât ca un mijloc de diferențiere a serviciilor și/sau produselor furnizate, cât și ca o pârghie prin care întreprinderile își pot crea avantaje din punct de vedere concurențial.

Prin punerea în prim-plan a nevoilor clienților și prin satisfacerea cerințelor acestora, orice întreprindere va reuși obținerea unei cote de piață importante, având ca scop înregistrarea profitului necesar dezvoltării activităților proprii.

În condițiile în care impactul serviciilor și produselor unei firme asupra pieței de desfacere demonstrează performanțele obținute de firmă prin adaptarea serviciilor și/sau produselor sale pentru satisfacerea nevoilor clienților, studierea nevoilor consumatorilor constituie o condiție sine-qua-non pentru obținerea de servicii și/sau produse de calitate și pentru creșterea competitivității firmei printr-o strategie orientată pe calitate.

By implementing an offensive development strategy, under the knowledge of the social and economic environment, the innovation of the companies can be ensured. Also, the quality assurance of services and products, part of the offensive development strategy, plays an important role, being perceived both as a means of differentiating the services and/or products provided, as well as a lever through which companies can create advantages from a competitive point of view.

By focusing on the needs of customers and meeting their needs, any company will achieve an important market share, with the purpose of recording the profit needed to develop their own activities.

Given that the impact of a company's services and products on the retail market demonstrates the performance achieved by the company by adapting its services and/or products to meet customer needs, studying consumer needs is a sine-qua-non condition for obtaining services and/or quality products and to increase the company's competitiveness through a quality oriented strategy.

Bibliografie/Bibliography:

1. CAPANU, Ion (2000), *Indicatori economici pentru managementul micro și macroeconomic*, Editura Economica, București.
2. NICOLESCU, Ovidiu; NICOLESCU, Cirpian; URÎTU Daniel ș.a. (2017), *Carta Alba a I.M.M.-urilor din Romania*, Editura Pro Univesrsitaria.
3. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, *Masă rotundă în domeniul statisticii pe termen scurt*, [online] Disponibil la: <<http://statistica.gov.md/libview.php?l=ro&id=223&id=2749>> [Accesat 04 August 2019].
4. Institutul Național de Statistică – B-dul. Libertății nr. 16, Sector 5, București – cod 050706, *S1 – lunar 2019 – Precizări metodologice/1*, [online] Disponibil la: http://www.insse.ro/cms/files/chestionare/ancheta_Unica/2019/S1_2019_precizari_metodologice_formatA4.pdf [Accesat 04 August 2019].
5. Institutul Național de Statistică – B-dul. Libertății nr. 16, Sector 5, București – cod 050706, *Indicatori pe termen scurt (Ancheta UNICA)*, [online] Disponibil la: <http://www.insse.ro/cms/ro/node/270> [Accesat 04 August 2019].
6. Baze de date, microdate și metadata statistice prelucrate INS.

Bun de tipar 30.09.2019
Coli de tipar 18,0. Coli editoriale 11,43.
Comanda nr.26. Tirajul 100 ex.

Tipografia Serviciului Editorial-Poligrafic al ASEM
Chişinău – 2005, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni 59
tel. 402-910, 402-936, 402-886

ISSN 1810-9136