



MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

**SIMPOZIONULUI ȘTIINȚIFIC
AL TINERILOR CERCETĂTORI**

22 – 23 aprilie 2016

Consacrat celei de-a 25-a aniversări a ASEM

EDITURA ASEM
Chișinău, 2016

**COMITETUL DE ORGANIZARE AL SIMPOZIONULUI ȘTIINȚIFIC
AL TINERILOR CERCETĂTORI**

22 – 23 aprilie 2016

1. *Olesea Cernavca, drd., ASEM*
2. *Ana Prodan, drd., ASEM*
3. *Vitalie Motelică, drd., ASEM*
4. *Lilian Golban, MI 141 m*
5. *Daniela Ceapă, studentă, gr. BA 144*

**COLEGIUL DE REDACȚIE AL SIMPOZIONULUI ȘTIINȚIFIC
AL TINERILOR CERCETĂTORI**

22 – 23 aprilie 2016

1. **Prof. univ., dr. Vadim Cojocaru**
Prorector ASEM cu activitate științifică și relații externe, Președinte
2. **Dr. Eugeniu Gârlă**
Șef-Serviciu „Știință” ASEM, Secretar
3. **Prof. univ., dr. hab. Eugenia Feuraș**
Director al Școlii Doctorale, ASEM
4. **Conf. univ., dr. Angela Casian**
Director al Școlii Masterale de Excelență, ASEM
5. **Prof. univ., dr. hab. Dumitru Moldovan, m.c. al AȘM,**
Decan al Facultății „Relații Economice Internaționale”
6. **Conf. univ., dr., Anatol Godonoagă,**
Decan al Facultății „Cibernetică, Statistică și Informatică Economică”
7. **Prof. univ., dr. hab., Ludmila Cobzari,**
Decan al Facultății „Finanțe”
8. **Conf. univ. dr., Angela Solcan,**
Decan al Facultății „Business și Administrarea Afacerilor”
9. **Conf. univ., dr., Alic Bîrcă,**
Decan al Facultății „Economie Generală și Drept”
10. **Conf. univ., dr., Lilia Grigori,**
Decan al Facultății „Contabilitate”

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Simpozionul științific al tinerilor cercetători (25 ; 2016 ; Chișinău). Simpozionul științific al tinerilor cercetători : Consacrat celei de-a 25-a aniversări a ASEM, Ed. a 25-a, 22-23 aprilie, 2016 / com. org.: Olesea Cernavca [et al.]. – Chișinău : ASEM, 2016 – . – ISBN 978-9975-75-816-1.

Vol. 2 – 2016. – 92 p. – Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei. – Texte : lb. rom., rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art. – Rez.: lb. rom., engl. – ISBN 978-9975-75-817-8.

1 disc optic electronic (CD-ROM) : sd., col.; în container, 13 x 13 cm.

Cerințe de sistem: Windows 98/2000/XP, 64 Mb hard, HTML Reader.

33:378(478-25)(082)=135.1=111=161.1

S 58

CUPRINS

Partea I. MASTERANZI

Modelarea situațiilor decizionale în condiții de incertitudine.....	12
<i>Masterand Lilian GOLBAN, gr. MI-141m, anul II</i>	
<i>Specialitatea: Managementul Informațional, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GODONOAGĂ, ASEM</i>	
Implementarea și utilizarea sistemelor informaționale în medicină.....	15
<i>Masterand Iulian OLTU, anul II, gr.224</i>	
<i>Cond.șt.: conf. univ., dr. Tatiana TOFAN, Academia de Administrare Publică</i>	
Evaluarea calității instituționale a resurselor umane din cadrul Ministerului Muncii, Protecției18	
Sociale și Familiei.....	
<i>Masterand Igor TOFAN, anul II, gr.224</i>	
<i>Cond.șt.: conf. univ., dr. Elena VACULOVSCHI, Academia de Administrare Publică</i>	
Возможности использования опыта формирования бюджетной системы современной 22	
Франции для Республики Молдова.....	
<i>Мастерант Иван БАНУ, DFF-151М, МЭА</i>	
<i>Научный руководитель: доцент, др. экономики Андрей ПЕТРОЯ, МЭА</i>	
Subsistem informatic de gestiune a ordinelor de vânzare a unei companii folosind tehnologia 23	
SAP SCRIPT.....	
<i>Masterand Ștefan BLANUȚA, gr. MI-141m,</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatolie GODONOAGĂ, ASEM</i>	
Instituția medierii – verigă în lanțul A.D.R.....	24
<i>Masterand Cristina CECAN, anul I, „Economie generală și drept”</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ., dr. în drept Iulian MUNTEANU, ASEM</i>	
Subsistem informatic pentru elaborarea vinițelor.....	28
<i>Masterand Nicolae CHILIMARI, MI-141m</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GODONOAGĂ, ASEM</i>	
Aspecte teoretice și practice referitoare la comercializarea articolelor de sticlă pe piața 29	
de consum a Republicii Moldova.....	
<i>Masterand Dorina COSTIN, grupa COMV 151</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Mihail CERNAVCA, ASEM</i>	
Managementul sortimentului detergenților comercializați de S.R.L. „Vionimpex”.....	30
<i>Masterand Andrei CUROȘU, COMv 141</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Mihail CERNAVCA, ASEM</i>	
Отчет по исследованию использование метода КАНО для создания ценников 33	
на примере холодильника.....	
<i>Мастерант Екатерина КУПЦОВА, группа ММ-152</i>	
<i>Мастерант Юлия КОЗЛЕНКО, группа ММ-152</i>	
<i>Науч. рук.: доцент, доктор экономики Ж.К. ЗГЕРЯ, МЭА</i>	
Implementarea sistemului HACCP în unitățile de comerț cu produse alimentare pe plan 36	
național și internațional.....	
<i>Masterand Mariana DAMASCHIN, COMv 141, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Valentina CALMÂȘ, ASEM</i>	
Analiza calității încălțăminteii din materiale textile comercializate pe piața 38	
Republicii Moldova.....	
<i>Masterand Mariana DAMASCHIN, COMv 141</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Ghenadii ȘPAC, ASEM</i>	
Impactul implementării standardelor seriei ISO în întreprinderile din Republica Moldova.....	41
<i>Masterand Diana DONȚU, anul II, grupa TIDE 141m</i>	
<i>Cond. șt.: Larisa DODU-GUGEA, conf. univ., dr. ASEM</i>	
Sistemul motivațional în cadrul administrației publice din Republica Moldova.....	44
<i>Masterand Alexandra LARION, gr. MAP 141m</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Lilia COVAȘ, ASEM</i>	

Armonizarea cadrului de reglementare a sistemului bancar autohton conform cerințelor Acordului Basel III.....	47
<i>Masterand Mihaela LAVRANIUC, AB 141</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Victoria COCIUG, ASEM</i>	
Managementul sortimentului produselor pelicologene comercializate de S.A. „Supraten”.....	50
<i>Masterand Cristina LEȘAN, COMv 141</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Mihail CERNAVCA, ASEM</i>	
The Clients’ Degree of Credibility and Trust Ability in the Banking Sector of the Republic of Moldova.....	53
<i>Master degree student, Olga MUNTEANU</i>	
<i>Coordinated by: Associate Professor, PhD Stela CIOBU, ASEM</i>	
Accesul la finanțare al întreprinderilor mici și mijlocii.....	57
<i>Masterand Cristina PANFIL, APFA 141, „Finanțe și Asigurări”</i>	
<i>Cond.șt.: prof. univ., dr. hab. Ludmila COBZARI, ASEM</i>	
Gender Analysis of Public Expenditures for Education, Agriculture and Working Compensation in the Republic of Moldova.....	60
<i>Masterand Ecaterina GURENCO, gr. AFB 151,</i>	
<i>Masterand Natalia PAREA, gr. AFB 151,</i>	
<i>Scientific cond.: Ph.D Andrei PETROIA, ASEM</i>	
Использование кросс-анализа в SPSS для определения особенностей потребления шоколада отдельных сегментов.....	64
<i>Мастерант Надежда ПАТКОБА, гр. ММ-152</i>	
<i>Мастерант Жана БАТАГА, гр. ММ-152,</i>	
<i>Науч. рук.: conf. univ., dr. Джеорджета ЗГЕРЯ,</i>	
<i>lect. sup. univ. Елена КИКУ, МЭА</i>	
Dezvoltarea sectorului IMM-urilor din Republica Moldova prin ajustarea la principiile SBA for Europe.....	67
<i>Masterand Alina ROTARU, anul I, specialitatea Tranzacții Internaționale și Diplomatie Economică</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Larisa DODU-GUGEA, ASEM</i>	
Particularitățile negocierilor de afaceri în Republica Moldova.....	71
<i>Masterand Cristina RUSSU, grupa AA 151m</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Liudmila STIHI, ASEM</i>	
Caracteristica principalelor tipuri, analiza pieței și expertiza fructelor nucifere.....	76
<i>Masterand Ecaterina ȘTIRBAN, COMv141,</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Valentina CALMĂȘ, ASEM</i>	
Relații cu publicul – instrument important de promovare și stimulare a serviciilor educaționale pe piață (pe baza materialelor ASEM).....	80
<i>Masterand Irina SUHAIȚCHI, grupa LOG-151</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. Tatiana GAUGAȘ, ASEM</i>	
The Efficientization of the International Monetary-Financial Relations of Republic of Moldova in the Context of the Regional Economic Evolutions.....	83
<i>Lira ȚUI, AFB 141-M, ASEM</i>	
<i>Scientific Advisor: Ph.D. assoc. prof., Viorica LOPOTENCO</i>	
Analiza unui model static de comportament al unei bănci comerciale.....	84
<i>Masterand Stanislav VETRICEAN, MI-151</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GODONOAGĂ, ASEM</i>	
Aspecte economico-geografice și ecologice ale consumului de apă în Regiunea Centru.....	85
<i>Masterand Daniela VÎRLAN, anul II, Universitatea de Stat din Moldova</i>	
<i>Institutul de Ecologie și Geografie al AȘM, cercetător științific stagiar</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Petru BACAL, ASEM</i>	
Controlul în asigurări, între necesitate economică și cadrul juridic de manifestare.....	86
<i>Masterand Elena BOTNARI, Facultatea Finanțe, ASEM</i>	

Partea II. STUDENȚI

Financial and Economic Evolution of the Republic of Moldova	90
<i>Student Mihail BEJAN,</i>	
<i>Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM</i>	
«Черный Лебедь» по-молдавски.....	91
<i>Студентка Анна ДИБОЛЬСКАЯ, гр. Con-157</i>	
<i>Науч. рук.: конф. унив, д-р Ольга SOROCEAN</i>	
Macroeconomic Impact of Offshore Zones.....	92
<i>Student Cristina STOIANOGLO,</i>	
<i>Student Irina OROSAN,</i>	
<i>Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM</i>	
Justification of Child Labor or a New Trend in Malthus Theory.....	93
<i>Student Sergiu PANAINTE,</i>	
<i>Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM</i>	
Inside the Shadow Economy.....	95
<i>Student Marina SFECLA,</i>	
<i>Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM</i>	
Gender Wage Gap in the Republic Of Moldova.....	96
<i>Student Veronica FORNEA,</i>	
<i>Student Mirabela TARAI,</i>	
<i>Student Renata VACARCIUC,</i>	
<i>Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM</i>	
Aurul Negru – piața neagră a economiei naționale.....	97
<i>Stud. Alexandru BRECIKO, anul I EMREI-152,</i>	
<i>Facultatea „Relații Economice Internaționale”</i>	
<i>Cond. șt.: dr., conf.univ. Oxana BARNĂNEAGRĂ</i>	
Sărăcia ca problemă națională.....	99
<i>Stud. Nicoleta TOFAN, Anastasia JELEVA, gr. EMREI 154, anul I, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Natalia COȘELEV</i>	
Dezvoltarea sustenabilă în condițiile economiei contemporane.....	101
<i>Stud. Livia ȚÎBÎRNĂ, anul I, EMREI-152, REI</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ. dr. Oxana BARNĂNEAGRĂ</i>	
Motivarea funcționarilor publici în Republica Moldova.....	102
<i>Stud. Ionela MÎȚĂBLÎNDĂ, gr.AP-141, Facultatea „Economie Generală și Drept”</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Angela BOGUȘ</i>	
Politica egalității de gen pe piața muncii din Republica Moldova în condițiile contemporane	104
<i>Stud. Corina CÎȘLARU, anul III, Facultatea EGD</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Dorin VACULOVSCI</i>	
Reglementarea juridică a adopției internaționale în Republica Moldova.....	105
<i>Irina DEADIC, anul III, Facultatea EGD</i>	
<i>Cond. șt.: doctor în drept, Maria DEMERJI</i>	
Medierea. Aspecte juridice comparative pe plan European.....	107
<i>Stud. Gheorghe BUDU, anul IV, Facultatea EGD, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ. dr., Ilie DEMERJI, ASEM</i>	
Copiii aflați în situații de risc și separați de părinți în Republica Moldova.....	109
<i>Viorica ȚĂBÎRNĂ, anul III, Facultatea EGD.</i>	
<i>Cond. șt., doctor în drept, Maria DEMERJI</i>	
Particularitățile manifestării terorismului internațional în contextul actual al globalizării....	111
<i>Viorica JELIHOVSCI, anul III, Facultatea EGD</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr Ilie DEMERJI</i>	
Aspecte criminologice privind aprecierea pericolului din punct de vedere a subiectului.....	112
<i>Stud. Olga SPÎNU, anul II, gr. D 142, Facultatea EGD</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ., magistrul în drept Djulieta VASILOI</i>	

Dreptul la asociere – trăsătură definitorie a statului de drept.....	114
<i>Stud. Ecaterina POPȘOI, anul I, Facultatea „Economie Generală și Drept”, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: asis. univ. Cristina FRINEA</i>	
Dezordini în masă.....	116
<i>Stud. Eugenia AVRAM, Facultatea EGD, anul II, Grupa D-145, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ. Djulieta VASILOI, IȘPCA</i>	
Transparența decizională în activitatea administrației publice.....	118
<i>Stud. Silvia TACU, gr. AP-141, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Vasile ȘOIMARU</i>	

II. BUSINESS ȘI ASMINISTRARE

Calitatea igienico-sanitară a crenvurștilor pentru copii.....	120
<i>Irina VÎȘOȚCAIA-TALMACI, gr. TAP-141, Lidia BIVOL, gr. TAP-141</i>	
<i>Cond. șt.: conf.univ., dr., Valentina CALMĂȘ</i>	
Studiul calității al biscuiților de cozonac în vederea asigurării consumatorilor cu produse de calitate înaltă.....	121
<i>Stud. Mihaela SÂRBU, MERC 141</i>	
<i>Cond. șt: conf. univ. dr. Svetlana FEDORCIUCOVA</i>	
Studierea calității și proprietăților de consum a sortimentului actual de cacao.....	123
<i>Stud.: Ecaterina TARAN, MERC 141</i>	
<i>Cond.șt.: conf.univ.dr., Svetlana FEDORCIUCOVA</i>	
Lean – metodă modernă de organizare a producției.....	124
<i>Stud. Grigore FORTUNA, grupa BA-145, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU</i>	
Utilizarea tehnologiilor informaționale în managementul producției.....	125
<i>Stud. Irina CEBOTARI, Daniela BARBĂSCUMPĂ, grupa BA-146, ASEM</i>	
<i>Cond. șt: lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU</i>	
Inteligența emoțională în managementul organizațional.....	127
<i>Stud. Tatiana JARDAN, grupa BA-144, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU</i>	
Kanban – metodă de organizare a fluxurilor de producție.....	128
<i>Stud. Vadim TIMOTIN, grupa BA-145, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU</i>	
Inteligența artificială.....	130
<i>Stud. Ludmila ADAMCIUC, gr. MPI-141</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ. Victor ZAMARU, ASEM</i>	
Afaceri de familie – tendințe mondiale și perspective tentru Republica Moldova.....	131
<i>Stud. Andreea GROSU</i>	
<i>anul II, Facultatea BAA</i>	
<i>Cond. șt.: dr., conf. univ., Angela SOLCAN</i>	
Arta persuasiunii în contextul comunicării manageriale.....	132
<i>Stud. Ana BORTA, BA-138, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ., Veronica SANDULACHI</i>	
Antreprenoriatul creativ – oportunități și perspective.....	134
<i>Stud.:Maria BORȘ</i>	
<i>MPI 141, Facultatea BAA</i>	
<i>Cond.șt.: dr., conf. univ., Angela SOLCAN</i>	
Beneficiile materiale și intelectuale ale Youtube.....	136
<i>Stud Chiril GRIȚUC gr. MPI-141, Victor COȘNETE stud. gr. MPI-141</i>	
<i>Cond.șt.: lect. univ.Victor ZAMARU, ASEM</i>	
Профессия менеджера и факторы формирования успешного менеджера.....	137
<i>Анастасия ГОЛИК, Светлана МЕЛЕХОВА BA-13С, МЭА</i>	
<i>Научн. рук.: д-р, конф. унив., Ирина ДОРОГАЯ, МЭА</i>	

Perspectivile antreprenoriale în rândul tinerilor pe timp de criză.....	139
<i>Stud.: Dorina JORA; anul II;</i>	
<i>Facultatea Business și Administrarea Afacerilor</i>	
<i>Cond. șt.: conf.univ., dr., Angela SOLCAN ,</i>	
<i>Catedra „Management”, ASEM</i>	
Marca – rolul ei în organizațiile modern.....	140
<i>Stud. Felicia FOCȘA stud. gr. A-151, Daniela ANDREEV stud. gr. MPI-151</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ., Victor ZAMARU, ASEM</i>	
Strategia Oceanului Albastru.....	141
<i>Stud. Vadim BUCLIS, A-141, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ., Veronica SANDULACHI</i>	
Rolul Invențiilor în societatea modernă – invenții utile vs invenții caudate.....	143
<i>Stud. Nadejda VIȘNEVSCHI, Sabina MISTREAN, stud. anul I, gr. MPI 151</i>	
<i>Cond. șt.: lect., univ., Victor ZAMARU, ASEM</i>	
Utilizarea tehnologiilor informaționale în managementul producției.....	144
<i>Stud. Irina CEBOTARI, Daniela BARBĂSCUMPĂ, grupa BA-146, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU</i>	
Studierea calității și proprietăților de consum a sortimentului actual de cacao.....	146
<i>Stud.: Ecaterina TARAN, MERC 141</i>	
<i>Cond.șt.: conf.univ.dr., Svetlana FEDORCIUCOVA</i>	

III. FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ ECONOMICO-FINANȚIARĂ

Analiza eficienței operațiunilor de export la nivelul entității.....	148
<i>Stud. Augustin IGNATOV, anul II, Relații Economice Internaționale</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Natalia ȚIRIULNICOV</i>	
Analiza factorială a veniturilor din vânzări.....	149
<i>Stud. Tatiana JARDAN, anul II, gr. BA-144</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Neli MUNTEAN</i>	
Analiza rotației creanțelor.....	152
<i>Stud. Nicoleta GURIEV, gr.BA-146</i>	
<i>Irina CEBOTARI, gr.BA146</i>	
<i>Cond. șt.: lect. univ. Diana CĂLUGĂREANU</i>	
Three Pillars: Accounting, Fiscality and Fiscal Policy.....	154
<i>Student Eugenia ATAMANSCHI,</i>	
<i>Student Gabriela MATEI,</i>	
<i>Scientific coordinator Assoc. Prof., PhD Lica ERHAN, ASEM</i>	
The Arm's Length Principle.....	1555
<i>Student Olesia EFIMENCO,</i>	
<i>Student Inga DARANUȚA,</i>	
<i>Scientific coordinator: Assoc. Prof., PhD Lica ERHAN, ASEM</i>	
Contabilitatea – reprezentarea normativă a realității economice?.....	157
<i>Stud. Stanislav IAROVOI, anul I, FB-153</i>	
<i>Cond. șt.: conf., univ., dr. Lica ERHAN</i>	
Aspecte ale contabilității în societățile de asigurări.....	158
<i>Nicoleta CAMERZAN, anul II, FB-143</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Liliana LAZARI</i>	
Analiza indicatorilor eficienței utilizării factorului uman – element esențial al performanțelor întreprinderii.....	160
<i>Stud. Dorina JORA, anul II, Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. univ. Ada BRAȘOVEANU</i>	
Necesitatea analizei fluxurilor de numerar în procesul decizional.....	161
<i>Stud. Andrian LISNIC, anul III, Facultatea „Finanțe”, gr. FB-133</i>	
<i>Cond. șt.: conf.univ., dr. Nelea CHIRILOV</i>	

НДС на предприятия: уџет и проблематика.....	163
<i>Студ. Виктор БОКЛА, II курс, «Бизнес и Деловое Администрирование»</i>	
<i>Студ. Максим РИМЛЯНСКИЙ, II курс, «Бизнес и Деловое Администрирование»</i>	
<i>Науч. рук. д. э. н., доцент Михаил ГЕРАСИМОВ</i>	
Procedeele analizei calității produselor.....	164
<i>Stud. Magdalena SCURTU, anul II, Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. univ. Ada BRAȘOVEANU</i>	
Creativitate vis-à-vis fraudă: diferența dintre contabilul creativ și cel corupt.....	166
<i>Stud. Nicoleta TRUDOV, anul III, Finanțe, ASEM</i>	
<i>Stud. Alexandrina CIORCHINĂ, anul III, Finanțe, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Maia BAJAN</i>	
Impactul contabilității creative asupra situației poziției financiare.....	167
<i>Sergiu DEVIZA, Facultatea Contabilitate, gr. Con-145</i>	
<i>Cond. șt., conf. univ., dr. Iuliana ȚUGULSCHI</i>	
Бухгалтерский учет и управленческий контроль продукции: современное состояние и перспективы развития.....	168
<i>Студ. Сергей ИВЕРШИИ, III курс, CON 139,</i>	
<i>факультет «Бухгалтерский учет», МЭА</i>	
<i>Науч. рук.: конф. унив., д-р. Людмила ГРАБАРОВСКИ, МЭА</i>	
Oportunități și dezavantaje ale aplicării regimului de impozitare simplificat și general.....	170
<i>Stud. Cătălina PUZUR, anul II, Facultatea „Contabilitate”</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GRAUR</i>	
Particularitățile contabilizării granturilor și subvențiilor în cooperativele de întreprinzător..	172
<i>Stud. Alexandra RATCOV, anul II, Facultatea „Contabilitate”, gr.141 fr</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Angela POPOVICI, ASEM</i>	
Trecerea în cont a taxei pe valoarea adăugată.....	174
<i>Stud. Maria ȘOCHICHIU, anul II, Facultatea „Contabilitate”, gr. CON-143</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Pavel TOSTOGAN, ASEM</i>	
Organizațiile de microfinanțare în Republica Moldova.....	175
<i>Stud. Nicoleta CAMERZAN, anul II, FB-143</i>	
<i>Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Ludmila COBZARI</i>	
Finanțarea cercetării științifice în Republica Moldova	176
<i>Stud. Nicoleta CAMERZAN, anul II, FB-143</i>	
<i>Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Ludmila COBZARI</i>	
Femeie în Republica Moldova: între a fi și a munci. Egalitatea salarială între femei și bărbați ca factor important al creșterii economice.....	178
<i>Stud.: Maria CHIȚANU, EMREI, anul III</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ. Andrei PETROIA</i>	
Impozitul pe avere extins în Republica Moldova și pe alte bunuri de lux.....	180
<i>Stud. Olga CAZACU, anul II, Facultatea „Finanțe”, gr. FB-145, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. Nadejda BERGHE</i>	
Contribuția accizelor în formarea veniturilor bugetului public național.....	181
<i>Stud. Nicolae GARȘTEA, anul II, Facultatea „Finanțe”</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. Nadejda BERGHE</i>	
Influența politicii fiscale asupra dezvoltării economice a Republicii Moldova.....	183
<i>Stud. Vasile POPA, anul II, Facultatea „Finanțe”, gr. FB-144, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. Nadejda BERGHE</i>	
Eficiența desfășurării de băncile din Republica Moldova a activității cu valori mobiliare.....	185
<i>Stud. Nicoleta TRUDOV, anul III, FB-13A, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. Marcelina ROȘCA, ASEM</i>	
Оценка инвестиционной привлекательности акций.....	187
<i>Марина ЧЕБАНОВА, FB-148, МЭА</i>	
<i>Науч. рук.: к.э.н., доцент Нина ЖЕЛЕЗНОВА</i>	
Effect of Corruption on Investment Growth.....	188
<i>Inga DARANUTA, Olesia EFIMENCO, gr. FB-147, ASEM</i>	
<i>Scientific Coordinator: conf. univ., dr. Svetlana BILOOCAIA</i>	

Băncile – actori importanți pe piața de capital.....	190
<i>Stud. Valeria JALBA, anul II, Facultatea „Finanțe”, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. univ. Nina MUNTEANU</i>	
Инвестиции и азиатское экономическое чудо.....	191
<i>Людмила ПАМУЖАК, гр. FB-148</i>	
<i>Виктория ДЕРИВОЛКОВА, гр. FB-148</i>	
<i>Никита ЖИТАРУ, гр. FB-148</i>	
<i>Науч. рук.: к.э.н., доцент Анна СУХОБИЧ</i>	
Impactul investițiilor în sectorul agrar asupra dezvoltării economice a Republicii Moldova	192
<i>Irina CHIȘLEAC, Diana PRONOZA, gr. FB-142</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. univ. Aurelia MARIANCIUC</i>	
Role of Debt Securities in Attracting Financial Investments in Republic of Moldova.....	194
<i>Verginia RUSANOVSKI, gr. FB-147, ASEM</i>	
<i>Scientific coordinator: conf. univ., dr. Svetlana BILOOCAIA</i>	
Foreign direct investments in the capital market of the Republic of Moldova in 2007-2015....	196
<i>Liudmila SONGUROVA, Mihaela GAIU, gr. FB-147, ASEM</i>	
<i>Scientific coordinator: conf. univ., dr. Svetlana BILOOCAIA</i>	
Finanțarea oferită de instituțiile financiare internaționale – sursă importantă pentru realizarea proiectelor de investiții în țările în curs de dezvoltare.....	198
<i>Alexandrina CIORCHINĂ, anul III, Finanțe, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Rodica HÎNCU</i>	
Creditarea întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova.....	200
<i>Stud. Eugenia COVALI, gr. FB-143</i>	

IV. INTEGRARE EUROPEANĂ ȘI POLITICI SOCIALE

Mind Control of People Through Media.....	201
<i>Stud. Augustin IGNATOV, gr. EMREI-142</i>	
<i>Stud. Johannes NORQVIST, gr. EMREI-153</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Elina BENE-POPUȘOI</i>	
Общество потребления в эпоху постмодерна.....	203
<i>Stud. Dmitri DURNOPEAN, anul II, Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Ilarion CHISTRUGĂ</i>	
Career Building versus Career Destiny: Case Studies.....	204
<i>Stud. Luminița RUSU, Felicia CHEIBAȘ, gr. EMREI-145</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Elina BENE-POPUȘOI</i>	
Globalization and its Impact on rm’s Cultural Development.....	206
<i>Daniela CRASOVSKI, Alina SOLCAN, anul II, EMREI-142</i>	
<i>Cond. șt.: Maria-Ginu CHIȘCĂ</i>	
Can the Experience of Visegrad Countries help Moldova to Integrate into the European Union?	207
<i>Stud. Augustin IGNATOV, 2nd year, International Economic Relations, AESM</i>	
<i>Scientific Coordinator: PHD, associate professor, Rodica CRUDU, AESM</i>	
Aux paradis des impôts perdus.....	209
<i>Stud. Livia ȚÎBÎRNĂ, Relations Economiques Internationales, EMREI-152</i>	
<i>Coordonnateur scientifique: lect. sup. Marina POPA</i>	

V. TEHNOLOGII INFORMAȚIONALE, INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ

Realitate suplimentară.....	210
<i>Stud. Mașnicu TALEH, gr. CIB-132</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatolie GODONOAGĂ, ASEM</i>	
Proiectarea și elaborarea site-ului web pentru Lliceul Teoretic „Mihai Eminescu” din orașul Ungheni.....	212
<i>Stud. Ana DIACONU, gr. CIB-131</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GODONOAGĂ</i>	

Aplicația informatică „cărți audio”.....	213
<i>Stud. Sergiu MOTIPAN, an. IV, gr. CIB-121 fr</i>	
<i>Cond. șt.: prof. univ. Ion BOLUN</i>	
Aplicația informatică „taxi friends”.....	214
<i>Stud. Veaceslav ANDREEV, an. III, gr. CIB-132</i>	
<i>Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Ion BOLUN</i>	
Importanța evidenței și managementului costului de producție în cadrul întreprinderii.....	216
<i>Stud. Lilia FLOREA, anul III, gr. BA-1301, Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din Cahul</i>	
<i>Stud. Maia ZGHEREA, studentă a Universității de Stat „B.P.Hasdeu” din Cahul,</i>	
<i>Specialitatea Business și Administrare, anul II.</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. Liudmila ROȘCA-SADURSCHI</i>	
<i>Stud. Victor POVAR, anul II, Facultatea de Economie, UASM</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Maria GRIGORAȘ, UASM</i>	
Etica în managementul contemporan – necesitate sau inutilitate?	
<i>Stud. Maia ZGHEREA, specialitatea Business și Administrare, anul II,</i>	
<i>Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din Cahul</i>	
<i>Cond. șt.: lect. sup. Liudmila ROȘCA-SADURSCHI</i>	
Moldova între liberalism și keynesism	
<i>Stud. Victor POVAR, anul II, Facultatea de Economie, UASM</i>	
<i>Cond. șt.: conf. univ., dr. Maria GRIGORAȘ, UASM</i>	

PARTEA I. MASTERANZII

MODELAREA SITUAȚIILOR DECIZIONALE ÎN CONDIȚII DE INCERTITUDINE

Masterand Lilian GOLBAN, gr. MI-141m, anul II
Specialitatea: Managementul Informațional, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr., Anatol GODONOAGĂ

Incetitudinea se asociază cu situațiile în care deciziile se proiectează și se iau în condiții de minimă informare cu privire la manifestarea factorilor necontrolabili. Acești factori, la rândul lor, se supun „controlului” lor din partea naturii, care, uneori, este destul de loială față de decident, sau din partea unui grup conștient și care urmărește, preponderent, interese contradictorii în raport cu decidentul. În articolul dat, se consideră că decidentul dispune de o infinitate de alternative, numărul de stări ale naturii fiind finit. În funcție de criteriul analizat, se obțin funcții-obiectiv de anumite complexități, în viziunea posibilităților de optimizare a acestora.

Cuvinte-cheie: incertitudine, decident, stări ale naturii, modele decizionale, funcția regretelor.

Situațiile decizionale în condiții incerte, deseori, se tratează în limbajul teoriei jocurilor, în care se confruntă doi jucători A (decidentul) și B (natura sau un grup conștient) și pentru fiecare pereche $(u, \omega) \in U \times \Omega$ jucătorului A îi corespunde o anumită funcție de utilitate $r(u, \omega)$. În termeni economici, indicatorul $r(u, \omega)$ poate exprima în unități monetare venitul sau costul sistemului economic dat, care este controlat și condus pentru satisfacerea intereselor decidentului A. Fără a restrânge generalitatea, $r(u, \omega)$ se va interpreta ca o funcție de cost pentru A. Dacă *a priori* s-ar cunoaște starea concretă ω , atunci e firesc să se ia decizia $u = u^*(\omega) \in U$, care minimizează funcția-cost:

$$r(u^*(\omega), \omega) = \min_{u \in U} [r(u, \omega)] . \quad (1)$$

Incetitudinea se manifestă prin faptul că e dificilă sau chiar imposibilă prezicerea variantei concrete prin care s-ar produce factorul $\omega \in \Omega$, cu atât e mai dificil cazul în care decizia se cere să fie „aprobată” și pusă în acțiune înainte, sau mult prea înainte de momentul producerii variantei concrete ω .

Dacă ambele mulțimi U și Ω sunt finite: $U = \{u_1, u_2, \dots, u_m\}$, $\Omega = \{\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_n\}$, atunci, situația decizională se încadrează într-un joc matricial, în care elementele matricei de plăți $r_{ij} = (u_i, \omega_j)$, $i = 1, m, j = 1, n$. Asemenea cazuri sunt amplu studiate în lucrările [1, 2, 3, 4, 5].

În continuare, se va admite că mulțimea deciziilor admisibile U este convexă și compactă în spațiul euclidian E^n , iar $r(u, \omega)$, pentru orice element fixat $\omega \in \Omega$, este o funcție convexă și continuă pe domeniul U . De aceea, prin analogie cu situațiile în care și U și Ω sunt finite, ar fi firesc de analizat criteriile decizionale cunoscute și pentru mulțimi U care conțin o infinitate de elemente.

1. Criteriul optimist (minmin), în care, în baza experienței sau altor argumente, decidentul va alege alternativa $u^* \in U$, care îi minimizează costul $r(u, \omega)$, având „convingerea” că se va realiza cea mai bună (convenabilă) stare a naturii. Potrivit acestui criteriu, costul optimal $R(u^*)$ este reprezentat de valoarea minimă a funcției:

$$R(u) = \min_{\omega \in \Omega} r(u; \omega) . \quad (2)$$

Evident, în acest caz, funcția $R(u) = \min_{\omega \in \Omega} r(u; \omega)$ nu este convexă pe domeniul U și minimizarea ei devine, în general vorbind, destul de problematică.

2. Criteriul pesimist sau criteriul Wald. S-ar considera într-o formulă mai potrivită ca acest criteriu să se numească de *maximă prudență*. Deoarece nu e neapărat necesar ca decidentul, după firea sa, să fie pesimist. Aplicând acest criteriu, decizia optimă $u^* \in U$ determină costul optimal $R_w(u^*)$ după regula:

$$R_w(u^*) = \min_{u \in U} R_w(u) = \min_{u \in U} \max_{\omega \in \Omega} r(u; \omega) . \quad (3)$$

Astfel, în această abordare, decidentul așteptându-se, pentru orice variantă de decizie $u \in U$, la pierderi maxime $\max_{\omega \in \Omega} r(u; \omega)$, dar, procedând, totodată, rațional (adică utilizând posibilitățile sale), va încerca să minimizeze aceste costuri nedorite. Se cunoaște că funcția $R_W(u) = \max_{\omega \in \Omega} r(u; \omega)$ (pe care o vom numi funcția Wald) este convexă pe domeniul U .

3. Criteriul regretelor sau Savage. Conceptul regretului se consideră echivalent cu evaluarea pierderii suportate din neselectarea celei mai bune alternative în raport cu realizarea unei anumite stări a naturii [6]. Savage încearcă să explice (ceea ce pare destul de logic) că decidentul rațional va merge pe calea minimizării celui mai mare regret posibil. Așadar, se procedează astfel. În raport cu fiecare stare a naturii $\omega \in \Omega$, pentru decizia dată $u \in U$, se calculează valoarea regretului:

$$\bar{r}(u, \omega) = r(u, \omega) - \min_{u \in U} [r(u, \omega)], \quad (4)$$

care reprezintă pierderea (sau plata) suplimentară corespunzătoare perechii (u, ω) în raport cu cea mai bună decizie $u \in U$ pentru starea dată ω a factorului necontrolabil. Deci, dacă decidentul pentru starea naturii ω adoptă decizia u , atunci el poate regreta că, nefolosind cea mai bună decizie, va pierde suplimentar $\bar{r}(u, \omega)$ unități monetare.

Definiție. Funcția $\bar{r}(u, \omega)$ se va numi funcție a regretelor în raport cu starea naturii $\omega \in \Omega$, iar $R_S(u) = \max_{\omega \in \Omega} \bar{r}(u; \omega)$ – funcția Savage (Figura 1).

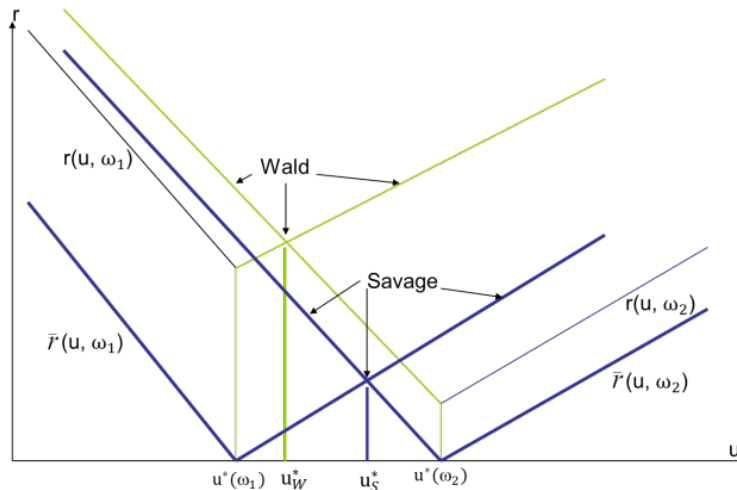


Figura 1. Interpretarea grafică a funcțiilor Wald, Savage și a variantelor respective de decizie u_W^* , u_S^*

Având funcția sau matricea regretelor $\bar{r}(u, \omega)$, conform conceptului Savage, asupra acestora se aplică criteriul minimax:

$$R_S^* = \min_{u \in U} R_S(u) = \min_{u \in U} \max_{\omega \in \Omega} \bar{r}(u; \omega) \quad (5)$$

unde valoarea R_S^* reprezintă cea mai mică plată suplimentară la realizarea celei mai nefavorabile stări ω din mulțimea Ω .

Elementar, se poate constata că, în cazul unei funcții convexe $r(u, \omega)$, pe domeniul convex U , pentru orice stare a factorului necontrolabil, funcția regretelor $\bar{r}(u, \omega)$, de asemenea, este o funcție convexă pe U pentru orice $\omega \in \Omega$. Într-adevăr, fie u, v – două elemente arbitrare din U și numerele $\alpha, \beta \in [0; 1]$, $\alpha + \beta = 1$. Se va nota $r_\omega^* = \min_{u \in U} r(u, \omega)$.

Funcția regretelor $\bar{r}(u; \omega) = r(u; \omega) - r_\omega^*$.

Se consideră $\bar{r}(\alpha u + \beta v, \omega) = r(\alpha u + \beta v, \omega) - r_\omega^* \leq \alpha r(u, \omega) + \beta r(v, \omega) - r_\omega^* = \alpha(r(u, \omega) - r_\omega^*) + \beta(r(v, \omega) - r_\omega^*) = \alpha \bar{r}(u, \omega) + \beta \bar{r}(v, \omega)$

Problema minimizării funcției

$$R_S(u) = \max_{\omega \in \Omega} \bar{r}(u; \omega) \quad (6)$$

pe domeniul admisibil U al factorilor de control, în aspect general, se confruntă cu anumite dificultăți:

- în primul rând, pentru fiecare stare a naturii este imposibil calculul, cu orice precizie, al valorilor $\min_{u \in U} r(u, \omega)$ și, cu atât mai mult, al valorii funcției regretelor $\bar{r}(u, \omega)$;

- în cazul unei mulțimi Ω cu un număr mare, sau cu o infinitate de elemente, devine problematică evaluarea „corectă” a funcției $R_S(u)$, fără de care e imposibilă soluționarea problemei în întregime.

În acest context, reprezintă un mare interes determinarea unor instrumente constructive și eficiente de rezolvare a problemelor, chiar și de natură convexă, în care participă *funcția regretelor* a lui Savage.

În continuare, se presupune că mulțimea Ω constă dintr-un număr finit de elemente: $\Omega = \{\omega_1, \dots, \omega_i, \dots, \omega_m\}$. În baza metodei proiecției gradientului generalizat, se consideră o schemă numerică care ar soluționa problema minimizării funcției Savage pe domeniul U . Pentru aceasta, în paralel, se construiesc $m+1$ procese similare metodei respective. Și anume: pentru fiecare $i = 1, 2, \dots, m$ se lansează m procese de calcul iterativ, dintre care fiecare are menirea determinării aproximative a valorilor $\min_{u \in U} r(u; \omega_1), \min_{u \in U} r(u; \omega_2), \dots, \min_{u \in U} r(u; \omega_m)$:

$$u_{(i)}^{k+1} = \Pi_U(u_{(i)}^k - h_{(i)k} \cdot \text{grad}r(u_{(i)}^k, \omega_i)) , i = \overline{1, m} \quad (7)$$

Aici, $\text{grad}r(u_{(i)}^k, \omega_i)$ reprezintă gradientul generalizat al funcției $r(u, \omega_i)$ pentru $u = u_{(i)}^k$.

Prin urmare, se contează pe faptul că, odată cu creșterea valorilor k , valorile $r(u_{(i)}^k, \omega_i)$, vor reprezenta din ce în ce mai mult $r(u_{(i)}^*, \omega_i) = \min_{u \in U} r(u, \omega_i)$, $i = \overline{1, m}$.

Totodată, estimațiile $r(u_{(i)}^k, \omega_i)$ se folosesc la construirea celui de-al $(m+1)$ -lea proces iterativ (acesta din urmă se desfășoară în paralel cu primele m procese):

$$u^{k+1} = \Pi_U(u^k - h_k \cdot \text{grad}\tilde{R}_S(u^k)), \quad (8)$$

unde u^0 , arbitrar din U , iar $\tilde{R}_S(u^k) = \max_{1 \leq i \leq m} [r(u^k, \omega_i) - r(u_{(i)}^k, \omega_i)]$

La realizarea procesului corespunzător de calcul, se va presupune îndeplinirea condițiilor necesare cu privire la mărimile pașilor, pentru asigurarea convergenței șirurilor $u_1^k, u_2^k, \dots, u_m^k$ și u^k :

$$h_{(i)k} \geq 0; h_{(i)k} \rightarrow 0; \sum_{k=0}^{\infty} h_{(i)k} = \infty; i = 1, 2, \dots, m.$$

$$h_k \geq 0; h_k \rightarrow 0; \sum_{k=0}^{\infty} h_k = \infty.$$

4. Criteriul realismului sau Hurwicz. Criteriul Hurwicz [7] include în sine, ca extreme, criteriile optimist și pesimist, dar reflectă, în dependență de un anumit parametru α cu valori de pe $[0, 1]$, situații intermediare, care ar reprezenta adecvat tabloul real al procesului decizional. Fie că valoarea concretă α caracterizează nivelul de optimism, iar $(1-\alpha)$ – nivelul de pesimism al decidentului. Astfel, având funcția cost $r(u, \omega)$ definită pe $U \times \Omega$, se determină, pentru fiecare variantă de decizie $u \in U$, valoarea indicatorului

$$R(u) = \alpha \cdot \min_{\omega \in \Omega} [r(u, \omega)] + (1-\alpha) \cdot \max_{\omega \in \Omega} [r(u, \omega)], \quad (9)$$

apoi se caută o asemenea variantă $u^* \in U$, pentru care

$$R(u^*) = \min_{u \in U} R(u). \quad (10)$$

Evident, dacă valoarea α se cunoaște, iar mulțimile U și Ω sunt finite, problema respectivă se rezolvă prin compararea unui număr finit de valori $R(u)$.

S-a remarcat că, în cazul criteriului Savage, dacă $r(u, \omega)$ este convexă pe domeniul convex U pentru orice element $\omega \in \Omega$, atunci aceeași proprietate o are și funcția regretelor $\bar{r}(u, \omega)$ și, prin urmare, și funcția $\bar{R}(u)$ definită în relația (6), la fel, este convexă în U . Lucrurile sunt cu totul de o altă natură la

aplicarea criteriului Hurwicz. Cu alte cuvinte, în aceleași presupuneri cu privire la $r(u, \omega)$, funcția $R(u)$ în aspectul (9), poate să nu posede proprietatea de convexitate în U .

Concluzii:

În condiții de incertitudine, decidentul trebuie să aleagă o oarecare din alternativele existente având doar unele informații cu privire la profitabilitatea lor. Aplicând criteriile descrise la evaluarea funcției-cost $r(u, \omega)$, complexitatea modalității de proiectare a soluției optimale este determinată de proprietatea pe care o posedă funcția-scop (aici, se are în vedere în ce măsură aceasta respectă proprietățile convexității). Din aceste considerente, criteriile Wald și Savage pot fi considerate mai „comode” decât criteriul optimist sau cel al lui Hurwicz. Pentru ultimele 2 criterii menționate, funcția-cost este „departe de a fi convexă”, chiar și în situații destul de elementare.

Bibliografie:

1. ANDRAȘIU M. și al. *Metode de decizii multicriteriale*. Editura Tehnică, București. 1986.
2. ANDREICA M., STOICA, M., LUBAN, F., *Metode cantitative în management*. Editura Economică, București, 1998.
3. NICOLESCU O. *Sistemul decizional al organizației*. Editura Economică, București, 1998, 632p.
4. STĂNCIOIU Ion. *Cercetări operaționale pentru optimizarea deciziilor economice*. Editura Economică, București 2004, 336 p.
5. TAHA HAMDY A. *Operations Research an Introduction*. Third Edition, New York, London, 1982.
6. IONESCU Gh., CAZAN E., NEGRUȘA A. *Modelarea și optimizarea deciziilor manageriale*. Cluj-Napoca, Editura Dacia, 1999.
7. ГАМЕЦКИЙ А. Ф., СОЛЮМОН Д. И. *Исследование операций*. Том I, Кишинэу, Еврика, 2004, 456с.
8. GODONOAGĂ A, BARACTARI A. *Modele economice nediferențiabile. Aspecte decizionale*. Editura ASEM, Chișinău – 2011.

IMPLEMENTAREA ȘI UTILIZAREA SISTEMELOR INFORMAȚIONALE ÎN MEDICINĂ

Masterand Iulian OLTU, anul II, gr.224
Cond. șt.: conf. univ., dr. Tatiana TOFAN,
Academia de Administrare Publică

The Medical Systems information is a set by of organization components such as people, of data transmission systems, hardware, the software, algorithms and procedures, in interaction, that ensures the collection, transmission, storage, processing and visualization of information electronically in order to solve the complex problems tracking of parties and healthcare service management.

Key words: *information system, Health Information System, Integrated Healthcare Information the system, satisfaction of medical workers etc.*

Sănătatea reprezintă unul din principalii indicatori ai calității vieții și factorul primordial al dezvoltării durabile a societății. Sistemul de sănătate din Republica Moldova trebuie să răspundă noilor necesități, apărute în urma schimbărilor demografice și socio-culturale, procesului de globalizare și progresului rapid al tehnologiilor medicale.

Necesitatea implementării tehnologiilor informaționale și de comunicații în sistemul sănătății din Republica Moldova este determinată de următorii factori: [5]

- a) creșterea și diversificarea cererii de servicii medicale și sociale;
- b) modificările demografice în structura populației;
- c) orientarea socială a sistemului de sănătate și tendințele de reducere a inegalității în accesul populației la serviciile medicale de calitate;
- d) necesitatea ameliorării controlului în domeniul evidenței și tratamentului bolilor social dependente (tuberculoza, HIV/SIDA etc.), ameliorării sănătății mamei și copilului;
- e) majorarea substanțială a numărului de dispozitive moderne, metode de diagnostic și preparate medicamentoase;

- f) creșterea explozivă a volumului și a traficului de informații medicale cu caracter atât personal, cât și de interes general;
- g) imensa cantitate de registre și rapoarte, necesare de completat sau expediat pe adresa instanțelor superioare;
- h) complexitatea proceselor de colectare, prelucrare și gestionare a datelor cu caracter medical, care trebuie să fie veridice, accesibile la momentul și în locul necesar;
- i) limitările bugetare și necesitatea direcționării mijloacelor financiare disponibile către pacient, fapt ce impune optimizarea managementului sanitar.

Actualmente, în Republica Moldova, procesul de implementare a tehnologiilor informaționale și de comunicații în sistemul de sănătate, de fapt, ca și în majoritatea țărilor Comunității Statelor Independente, se află într-o perioadă de tranziție, direcțiile principale de activitate fiind dotarea instituțiilor medicale cu computere, conectarea la rețeaua globală Internet, procurarea programelor, instruirea personalului.

Pe parcursul ultimelor decenii, au fost realizate mai multe studii și proiecte-pilot, în cadrul cărora au fost elaborate baze de date electronice ale cauzelor de deces, ale cazurilor noi de tuberculoză și boli sexual-transmisibile, sisteme informaționale de gestionare a datelor din staționare, farmacii și contabilitățile instituțiilor medicale [2]. S-au întreprins anumite măsuri în domeniul perfecționării cadrului normativ, fiind elaborate și adoptate în acest scop Concepția și Modelul SIM, Concepția SIMI, Concepția și Caietul de Sarcini ale Sistemului Informațional Unic pentru asigurările obligatorii de asistență medicală.

După cum s-a menționat anterior, informațiile de sănătate la zi, relevante și de calitate, reprezintă elemente esențiale pentru asigurarea unei performanțe adecvate a sistemului de sănătate. În acest context, Sistemul Informațional de Sănătate existent deține o funcție centrală în cadrul Sistemului Național de Sănătate. Obiectivul îl constituie facilitarea utilizării, analizei și interpretării în comun a datelor de către toți utilizatorii – profesioniști din domeniu și publicul larg atât din interiorul, cât și din exteriorul sistemului de sănătate.

De la profunde schimbări politice, petrecute la începutul anilor '90, sistemul de sănătate din Republica Moldova a trecut printr-o serie succesivă de reforme, prin reorientarea de la un sistem aflat în posesia statului și controlat de către acesta, către un sistem descentralizat al asigurărilor sociale de sănătate.

În pofida unui nivel precar de finanțare și resurse, Republica Moldova a reușit, totuși, să realizeze pași importanți în domeniul reformelor în medicină. Pe parcursul ultimilor 10-15 ani, în scopul formării unui mediu favorabil în medicină, au fost elaborate legi și regulamente fundamentale, a fost creat sistemul de asigurări obligatorii de asistență medicală. [5].

Numeroasele reorientări, ce au loc și în prezent, influențează profund structura și funcționarea sistemului informațional, care, la rândul său, se străduiește să facă față scăderii de personal și creșterii cererii de date și informații.

Rezultatele studiului de evaluare a Sistemului Informațional de Sănătate din Republica Moldova, realizat cu concursul Organizației Mondiale a Sănătății (Health Metrics Network), a demonstrat că resursele lui nu sunt adecvate:

- nu există un plan strategic de dezvoltare, o finanțare și o bază tehnico-materială adecvată;
- mecanismele de coordonare între Ministerul Sănătății, CNAM și Biroul Național de Statistică încă nu sunt funcționale;
- nu există o politică în formă scrisă pentru promovarea unei culturi de utilizare a informației în cadrul sistemului sănătății;
- tehnologiile informaționale, tehnologiile de comunicare și specialiștii în domeniu nu sunt disponibili la toate nivelele, îndeosebi la nivel subnațional [5].

În anii 2005-2007, în cadrul Asociației Medicale Teritoriale „Centru”, s-a implementat un SIM – MedEx. Sistemul a unit toate serviciile și oficiile medicilor și include 200 de stații de lucru, situate în 2 blocuri la o distanță de 4 km. SIM este adaptat pentru soluționarea operativă și complexă a problemelor legate de necesitățile managementului resurselor, pacienților, serviciilor și rapoartelor unei instituții medicale de ambulator de diferit nivel (centrul de sănătate, centrul medicilor de familie, asociația medicală teritorială) [3].

Beneficiile potențiale ale folosirii înregistrărilor medicale electronice în spitale au fost descrise încă în anul 1996. Într-un spital de 520 de paturi din statul Utah (SUA), s-a examinat asocierea dintre utilizarea înregistrărilor medicale electronice și ghidurile practice pentru utilizarea antibioticelor. S-a

constatat o scădere de administrare a antibioticelor cu 22,8%, reducerea mortalității generale cu 1%, persistența ratei de rezistență la antibiotice, creșterea utilizării adecvate a antibioticelor la etapa preoperatorie de la 40% la 99,1%, micșorarea reacțiilor adverse la antibiotice cu 30%. S-au redus semnificativ costurile antibioticelor, folosite pentru un pacient tratat (de la 122,66 la 51,90 dolari SUA) și costurile totale de achiziție a antibioticelor (de la 987.547 la 612.500 dolari SUA sau de la 24,8% la 12,9%) [4].

Totodată, multe din beneficiile asociate cu tehnologiile medicale de sănătate, sunt dificil de măsurat, deoarece multe dintre acestea nu au o valoare financiară. De exemplu, este dificil de apreciat în bani îmbunătățirea calității îngrijirii medicale, reducerea erorilor provenite din utilizarea înregistrărilor electronice de sănătate sau a sistemelor de intrări computerizate medicale. În plus, beneficiile reale ale multor tehnologii informaționale de amploare pot fi studiate numai în condiții observaționale retrospective. Având în vedere faptul că acumularea de date necesare pentru evaluarea costurilor poate dura o perioadă semnificativă de timp, este dificil să se calculeze prospectiv randamentul și întoarcerea investițiilor [4].

SIM, perfectate pe parcursul ultimilor 30 de ani, nu sunt suficiente pentru instituțiile medicale și chiar pentru rețelele de instituții. În prezent, sunt planificate proiecte de informatizare a sistemului de sănătate la nivel național în scopul obținerii unui instrument pentru monitorizarea și ameliorarea stării de sănătate a națiunii, ameliorarea calității serviciilor medicale și reducerea riscurilor asociate cu erori medicale. Aceste proiecte au în centru pacientul, iar în jurul acestuia – spitalul, laboratorul, instituțiile medicale private, companiile de asigurări etc.

Conform unor estimări recente, instituțiile medicale din întreaga lume au pus în aplicare înregistrările (dosarele) medicale electronice (Electronic Health Record – EHR) pentru a ameliora calitatea asistenței medicale prestate pacientului, rezultatele clinice și eficiența managerială. Au fost identificate șase obiective de tratament realizate prin utilizarea înregistrărilor medicale electronice: tratamentul trebuie să fie sigur, oportun, centrat pe pacient, eficient, eficace și echitabil [2].

Conceptul modern al SIM presupune combinarea înregistrărilor electronice ale pacienților (Electronic Patient Records) cu arhivele de imagini medicale și informația financiară, datele de monitorizare de la dispozitivele medicale, rezultatele laboratoarelor automatizate și a sistemelor de monitorizare, disponibilitatea mijloacelor moderne de schimb de informații (poșta electronică, Internet, videoconferințe etc.) [1].

Așadar, implementarea unui SIMI într-un spital favorizează optimizarea procesului curativ-diagnostic (reducerea perioadei de spitalizare, a îndreptărilor neargumentate la investigații și a timpului lucrătorilor medicali pentru completarea documentației, creșterea eficienței utilizării fondului de paturi și a capacității utilajului sofisticat) și pregătește sistemul de sănătate la un univers din ce în ce mai concurențial.

La rândul său, integrarea Republicii Moldova în spațiul economic, social și cultural european impune necesitatea studierii și aplicării tehnologiilor și experiențelor statelor Uniunii Europene. Aderarea societății medicale din Republica Moldova la procesul de structurare și implementare a serviciilor și sistemelor de e-sănătate în Europa va facilita dezvoltarea mai rapidă a conținutului informațional și tehnologic în medicină prin crearea sectorului de e-sănătate, bazat pe experiențe de excelență și standarde ale Uniunii Europene.

Bibliografie:

1. BLUMENTHAL D. *Stimulating the Adoption of Health Information Technology*. N. Engl. J. Med. 2009, vol. 360, no. 15, p. 1477-1479.
2. BUSH M., LEDERER A., LI X. et al. *The alignment of information systems with organizational objectives and strategies in health care*. International Journal of Medical Informatics. 2009, vol. 78, p. 446-456.
3. BEAZLEY D., LEMLEY J. *Electronic medical records as a strategic response to environmental triggers in the primary care private practice: A Pilot Case Study*. Internet Journal of Healthcare Administration. 2007, vol. 5, no.1.
4. Cost benefit (ROI) study of ORBIS (Clinical Information System, Hospital Information System). Kronberg (Taunus): Agfa Healthcare, 2006, 18 p.
5. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 886 din 06 august 2007 „Cu privire la aprobarea Politicii Naționale de Sănătate”. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, nr. 127-130, p. 55-65.
6. www.ms.gov.md/ Raport de activitate a Ministerului Sănătății pentru anii 2014- 2015.

EVALUAREA CALITĂȚII INSTITUȚIONALE A RESURSELOR UMANE DIN CADRUL MINISTERULUI MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ȘI FAMILIEI

*Masterand Igor TOFAN, anul II, gr.224
Cond. șt.: conf. univ., dr. Elena VACULOVSKI,
Academia de Administrare Publică*

The purpose and objectives of this paper is to highlight specific human resource performance management in public administration, its role in streamlining the activities of public authorities in Moldova and foundation development directions of human resource performance in the Ministry of Labour, Social Protection and Family.

Key words: *performance management, personnel policy, performance evaluation, public officials, civil servants performance etc.*

Misiunea Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei constă în elaborarea și promovarea politicilor și strategiilor statului în domeniul protecției sociale, utilizării resurselor naturale și conservării biodiversității.

Actul normativ ce reglementează statutul instituției este Hotărârea Guvernului nr.691 din 17.11.2009 pentru aprobarea Regulamentului privind organizarea și funcționarea Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei, structurii și efectivului-limită ale aparatului central al acestuia. Procesul de evaluare a capacității instituționale a Ministerului reprezintă o analiză a principalelor probleme de management ale instituției prin prisma a două dimensiuni: analiza resurselor ministerului și analiza coerenței funcționale a instituției, a capacității acesteia de a-și atinge obiectivele și scopurile sale strategice și de a realiza sarcinile prevăzute de actele normative în vigoare și documentele de politici.[3]

În scopul planificării coerente a activităților de îmbunătățire a capacității instituționale a Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei, angajații Ministerului și ai subdiviziunilor au completat chestionare privind resursele umane, financiare și procesul decizional, de comunicare și tehnologii informaționale. În realizarea analizei mediului intern, au fost luate în considerare recomandările celui de-al doilea Raport de Studiu de Performanțe în Domeniul Protecției Sociale elaborat de Comisia Economică pentru Europa a ONU, rapoartele de activitate ale Direcțiilor și instituțiilor subordonate Ministerului, datele furnizate de Serviciul juridic și personal, precum și legislația de organizare și funcționare a ministerului.

Primordial s-a urmărit asigurarea caracterului anonim al Chestionarelor, însă datorită numărului limitat al angajaților, acestea au devenit personalizate. Acest fapt a avut o influență pozitivă asupra angajaților Ministerului, care conștient au răspuns la întrebările adresate.

Astfel, Ministerul dispune, conform statelor de personal aprobate de Ministerul Finanțelor, de un număr total de 122 de angajați, din care, în prezent, sunt ocupate 95,00% (71,00% femei și 24,00% bărbați). Toți angajații sunt funcționari publici și dispun de fișe de post aprobate.

Analiza generală a capacității Ministerului privind managementul resurselor umane permite evidențierea următorilor factori:

- numărul angajaților Ministerului este minimal;
- structura pe vârste a angajaților Ministerului reflectă o distribuție echilibrată. Totuși, se poate spune că Ministerul are personal tânăr, cca 85,00% dintre angajați având vârste cuprinse între 20 și 44 de ani, iar 10,00% dintre angajați au vârsta de 45-54 de ani. E de menționat faptul că 5,00% dintre angajați, ce au depășit vârsta de 55 de ani, reprezintă experiența acumulată de instituție pe parcursul existenței sale. Aceste persoane contribuie, în mod deosebit, la instruirea și acumularea experienței de către tânăra generație, precum și la exercitarea calitativă și continuă a atribuțiilor ce revin Ministerului conform legislației; [6]
- din totalul angajaților, 100% posedă studii superioare;
- în fiecare an, angajații participă la cursuri de perfecționare profesională, cele mai multe fiind organizate de Academia de Administrare Publică;
- toți angajații Ministerului (aparatul central) și ai instituțiilor subordonate dispun de calculator personal la locul lor de muncă.

Una din problemele principale, cu care se confruntă Ministerul, este fluctuația de personal. În acest context, fluctuația de personal produce costuri. Astfel, costul fluctuației se compune din costuri administrative de angajare, costuri directe ale plecării unor angajați și costuri de înlocuire, datorate performanțelor scăzute ale noului angajat în procesul de recrutare-selecție, în perioada de acomodare, de instruirea necesară a noului angajat.

Ținând cont de fluctuația de personal în cadrul Ministerului, există necesitatea stringentă a elaborării unei strategii de motivare a personalului pe termen lung și instruirii continue a acestuia. Este evident că salarizarea insuficientă reprezintă principala cauză a fluctuației de personal, dar angajații nu exclud posibilitatea unor metode alternative de motivare non-financiară. Cei mai mulți sunt interesați de perfecționarea profesională (stagii peste hotare, asigurare cu spațiu locativ prin utilizarea sistemului ipotecar), de creșterea responsabilităților, de perspectiva unei promovări rapide, recunoașterea eforturilor depuse și aprecierea rezultatelor activității lor de către conducere.

Tabelul 1

**Structura pe vârstă a resurselor umane în Ministerul Muncii,
Protecției Sociale și Familiei**

Vârsta	%
20-24	25,00
24-34	35,00
35-44	30,00
45-54	5,00
55-	5,00

Sursa: Planul de dezvoltare instituțională pe anii 2014-2015 al Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei

Numărul total al locurilor de muncă în cadrul Ministerului, conform schemei de încadrare aprobate de Ministerul Finanțelor constituie 122 de persoane. Acest număr este minimal ținând cont de responsabilitățile Ministerului și importanța domeniului de activitate pentru protecția muncii și asigurărilor sociale a populației. Structura pe vârste a angajaților Ministerului reflectă o distribuție echilibrată. Totuși, se poate spune că Ministerul are un personal tânăr, cca 75,00% dintre angajați având vârste cuprinse între 20 și 45 de ani.[4]

Conform schemei de încadrare, în cadrul Ministerului nu există poziții separate pentru personalul tehnic. Funcțiile tehnice (dereticitoare, deservirea tehnică a ascensoarelor, electrician, etc.) sunt asigurate de direcția de administrare a clădirii subordonată Aparatului Guvernului al Republicii Moldova. Alte funcții, ca, de exemplu, cea de traducere, relații cu publicul, comunicare sunt asigurate de angajații aparatului central al Ministerului de sine stătător.

Din următorul tabel al situației pregătirii profesionale de bază a angajaților Ministerului, inclusiv persoanele care se află în concediu de maternitate sau în concediu medical, se observă că sunt acoperite toate domeniile necesare activității Ministerului.

Tabelul 2

**Pregătirea profesională de bază a angajaților Ministerului Muncii,
Protecției Sociale și Familiei**

Domeniile de referință	Subdomenii	Numărul angajaților	%
Științe sociale și politice	Relații internaționale; științe administrative	53	64,6
Științe juridice	Drept	22	26,8
Științe economice	Relații internaționale; finanțe; contabilitate; alte specializări economice	25	30,5
Total		28	100

Sursa: Planul de dezvoltare instituțională pe anii 2014-2015 al Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei

Circa 75,5% dintre angajații Ministerului au fost antrenați în cursuri de perfecționare. Majoritatea angajaților au calificat cursurile de perfecționare ca fiind ineficiente. E de menționat și faptul că atât în cadrul Ministerului, cât și în instituțiile subordonate, au fost elaborate planuri speciale de instruire și perfecționare a personalului.

Actualmente, în cadrul Ministerului, sunt angajate 117 persoane, dintre care aproximativ 2/3 au un stagiu în muncă de cel puțin 6 ani, iar 1/3 au un stagiu în muncă de până la 5 ani. Acest fapt semnifică o stabilitate relativă și lipsa atractivității posturilor oferite de Minister. [5]

Tabelul 3

**Experiența profesională a funcționarilor publici din cadrul
Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei**

Stagiu de muncă	Anul începerii activității	Numărul răspunsurilor	%
< 2 ani	2006-2009	6	21,4
3-5 ani	2003-2005	4	14,3
6-10 ani	1998-2002	8	28,6
11-15 ani	1993-1997	3	10,7
Mai mult de 15 ani	1990-1992	7	25
Total		28	100

Sursa: Planul de dezvoltare instituțională pe anii 2014-2015 al Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei [6]

Procesul de selectare a candidaților la posturile vacante din cadrul Ministerului a fost apreciat de 21,7% dintre angajați ca fiind netransparent, iar 39,1% au apreciat procesul de selectare a candidaților la posturile vacante ca fiind transparent. Totodată, 39,1% dintre angajați au optat pentru un nivel mediu de transparență în realizarea procesului de selectare a candidaților la posturile vacante. Sunt necesare mediatizarea mai largă a concursului de angajare a personalului și adoptarea unor măsuri concrete privind respectarea legislației ce reglementează expres acest domeniu. Existența posturilor vacante este anunțată de Minister pe pagina sa de internet, prin intermediul căreia se asigură accesul la informația oficială. Totodată, apreciem drept necesar ca anunțurile privind existența posturilor vacante să fie publicate și în revistele specializate.

Utilitatea seminarelor/meselor rotunde, tematicii abordate în ce privește majorarea capacităților administrației publice centrale în planificarea strategică a fost apreciată de 17,4% dintre angajați ca fiind inutilă, iar 43,5% dintre angajați s-au expus pentru caracterul util al acestora. 17,4% dintre angajații Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei nu cunosc nimic despre utilitatea seminarelor menționate mai sus.[4]

Tabelul 4

**Utilitatea seminarelor/meselor rotunde, tematicii abordate în ce privește majorarea
capacităților administrației publice centrale în planificarea strategică**

Nivelul	Inutile	Mai puțin utile	Utile	Nu știu	Total
Numărul răspunsurilor	4	5	10	4	23
%	17,4	21,7	43,5	17,4	100

Sursa: Planul de dezvoltare instituțională pe anii 2014-2015 al Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei

Pornind de la rezultatele obținute, putem concluziona că problema majorării capacităților administrației publice centrale în planificarea strategică este percepută slab de angajați, fiind necesară întreprinderea unei campanii de informare mai largi de către instituțiile competente. Aproximativ ½ dintre angajații Ministerului au participat la diferite conferințe, seminare, sesiuni de instruire și mese rotunde sau cunosc despre organizarea acestora. E de remarcat faptul că, despre organizarea diferitelor sesiuni de instruire, au fost familiarizați 85,5% dintre angajații Ministerului. Acest fapt conduce la ideea necesității proiectării și derulării unui program de formare profesională continuă.[5]

În cadrul Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei, activează:

- Direcția analiză, monitorizare și evaluare a politicilor;
- Direcția politici salariale;
- Direcția dezvoltarea resurselor umane și politici ocupaționale;
- Direcția raporturi de muncă și parteneriat social;
- Direcția politici de asistență socială;
- Direcția politici de asigurări sociale;
- Direcția politici de protecție socială a persoanelor cu dizabilități;
- Direcția politici de asigurare a egalității de gen și prevenirea violenței;
- Direcția politici de protecție a familiei și drepturilor copilului;
- Direcția management financiar al politicilor;
- Direcția relații internaționale și integrare europeană;

- Direcția „e-Transformare” și un șir de secții și servicii autonome și din cadrul anumitor direcții.

Toate acestea unități structurale asigură coerența funcțională a Ministerului, fiind responsabile de elaborarea și implementarea politicilor în domeniu.

Circa 79,4% dintre angajații Ministerului au evaluat capacitatea Ministerului de a elabora și implementa politici ca fiind „bună” și „excelentă”. Restul angajaților (18,5%) consideră capacitatea Ministerului ca fiind una medie și doar 8,7% consideră că aceasta este insuficientă.

Aproximativ aceeași situație poate fi remarcată și în cazul capacității Ministerului de a planifica strategic și în ceea ce privește managementul financiar. [63]

Tabelul 5

**Capacitatea Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei
în ceea ce privește managementul resurselor umane**

	De la 1 (foarte proastă) la 5 (excelent)						
	1	2	3	4	5	n/a	Total
Numărul răspunsurilor	0	2	7	4	1	9	23
%	0	8,7	30,4	17,4	4,3	39,1	100

Sursa: Planul de dezvoltare instituțională pe anii 2014-2015 al Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei

Majoritatea angajaților Ministerului, circa 39,1%, nu și-au expus opinia referitor la capacitatea Ministerului privind managementul resurselor umane. Totodată, o parte a angajaților, 30,4%, au evaluat capacitatea Ministerului privind managementul resurselor umane ca fiind „medie”. Restul angajaților, 30,7%, consideră capacitatea ca fiind „bună” și „excelentă”, și doar 1,3% consideră că aceasta este insuficientă.[6]

Unele măsuri de *eficientizare ar fi:*

- atragerea de angajați competenți și puternic motivați;
- stabilirea mecanismului planificării resurselor umane;
- stabilirea mecanismului analizei posturilor;
- stabilirea procedurii recrutării și selecției personalului;
- elaborarea procedurii evaluării personalului;
- perfecționarea managementului și dezvoltarea abilităților manageriale ale personalului de conducere;
- elaborarea și derularea programului de formare profesională continuă;
- crearea condițiilor pentru instruirea profesională la locul de muncă a tinerilor specialiști. Motivarea financiară și non-financiară a persoanelor care girează activitatea tinerilor angajați;
- dezvoltarea sistemului de motivare a personalului.

Bibliografie:

1. Hotărârea Parlamentului Republicii Moldova nr. 1227-XV din 18.07.2002 despre probarea Concepției cu privire la politica de personal în serviciul public. În: Monitorul Oficial.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 845 din 26 iulie 2004 despre aprobarea Regulamentului cu privire la perfecționarea profesională a funcționarilor publici. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.132-137 / 1486-1491 din 06.08.2004.
3. Legea serviciului public nr.443-XIII din 04 mai 1995. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.61/681 din 02.11.1995.
4. http://www.managementhelp.org/emp_perf/emp_perf.htm
5. www.mf.gov.md
6. www.mmps.gov.md/ Raport de activitate a ministerului/ anii 2014-2015

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ФРАНЦИИ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

*Мастерант Иван БАНУ, DFF-151М, МЭА,
Научный руководитель: доцент, др. экономики Андрей ПЕТРОЯ, МЭА*

В условиях глобализации экономики эффективное и ответственное управление общественными финансами имеет первостепенное значение для Республики Молдова с точки зрения обеспечения устойчивости бюджетной системы, а также общей финансовой безопасности и устойчивого экономического роста.

Бюджет является обязательным условием функционирования любого государства. Европейская политическая и экономическая теория и практика уделяют бюджету исключительно большое внимание. Его рассматривают как экономическую категорию, политический институт, центральное звено финансовой системы, мощный рычаг государственного регулирования экономики, самый значительный по своему объему фонд денежных средств.

В условиях значительной интеграции финансов развитых стран в мировые хозяйственные связи, бюджет каждого современного государства выступает в роли гаранта, прежде всего, национальных интересов, укрепления позиций государства на международном рынке товаров, капиталов и услуг. Национальный публичный бюджет Республики Молдова состоит из государственного бюджета, бюджета государственного социального страхования и бюджетов районов, городов и сёл, что является довольно сходным с бюджетной системой Франции, однако, бюджетная система Франции является более сложной и включает в себя центральный бюджет, присоединенные бюджеты различных государственных организаций и специальные счета казначейства.

Бюджетный процесс во Франции регулируется рядом статей Конституции 1959 г., а также многочисленными законами, декретами, регламентами, инструкциями, регламентирующими отражение бюджетных операций в национальном счетоводстве, порядок представления государственного бюджета, роль и функции центральных и региональных органов власти, причастных к бюджетному процессу и контролю. Период подготовки, принятия, исполнения и составления отчета об исполнении бюджета во Франции занимает более трех лет.

Присоединенные бюджеты финансируют отрасли, оказывающие общегосударственные услуги (почта, телеграф, телефон, монетный двор). Специальные счета казначейства охватывают различные фонды социально-культурного характера и торговые счета казначейства.

Началом бюджетного процесса, как во Франции, так и в Республике Молдова, является составление проекта бюджета. Все политические силы заинтересованы в отражении в этом документе своих интересов. Поскольку в настоящее время бюджет выступает мощным инструментом регулирования экономики, заложенные в нём политические и экономические установки проходят тщательную фильтрацию через многочисленные структуры исполнительной и законодательной власти.

Доходы бюджета – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с действующей классификацией и существующим законодательством, могут носить налоговый и неналоговый характер. Как и в Молдове, основная доходная часть государственного бюджета формируется из Франции налоговых поступлений. Франция относится к группе стран с относительно высоким уровнем налогообложения и традиционно занимает четвертое-пятое место по уровню налогового бремени среди стран – членов Евросоюза. В отличие от Франции, благодаря налоговым реформам, проведенным в последние несколько лет, Республика Молдова стала одной из самых низконалоговых юрисдикций в Восточной Европе, чем является привлекательной для иностранных инвесторов и предпринимателей.

В целом, бюджетные системы и бюджетный процесс в Республике Молдова и в современной Франции очень схожи по структуре, также основными источниками дохода бюджетов являются налоговые источники. Принципы и формы финансового контроля бюджетного процесса РМ и Франции очень сходны и практически не имеют значимых различий.

К несомненным плюсам бюджетной системы Франции можно отнести:

- стимулирующее воздействие на повышение эффективности экономики;
- социальная направленность;
- учет территориальных аспектов

Также прослеживается тенденция снижения ставок с одновременным расширением базы за счёт отмены льгот и привилегий. Организацией налогообложения в стране занимается налоговая

служба, функционирующая в составе Министерства экономики, финансов и бюджета. Ставки налогов ежегодно пересматриваются.

Во Франции применяется документарный и детальный контроль, при этом само налогообложение основывается на декларации о доходах, также на очень высоком уровне организована система пресечения как за умышленное, так и неумышленное сокрытие доходов.

В связи с очевидными сходствами бюджетных систем Республики Молдова и Франции, можно сделать вывод, что применение особенностей бюджетной системы Франции окажет положительное влияние на бюджетный процесс Республики Молдова.

Библиография:

1. АНДРУЩЕНКО В. Л., ДАНИЛОВ О. Д. *Налоговые системы зарубежных стран*. – К., 2014.
2. ARMEANIC A. *Fiscalitate în statele contemporane*, 2003.
3. ТЮТЮРЮКОВ Н. Н. *Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США*. – М., 2002.
4. *Налоги и налогообложение*/Под ред. М. В. Романовского. – СПб., 2001. – С. 437.
5. РУСАКОВА И. Г., КАШИН В. А., ТОЛКУШКИН А. В. *Налоги и налогообложение*. – М., 2000.
6. http://studme.org/105604129901/ekonomika/nalogovaya_sistema_frantsii
7. http://www.aup.ru/books/m171/3_7.htm

SUBSISTEM INFORMATIC DE GESTIUNE A ORDINELOR DE VÂNZARE A UNEI COMPANII FOLOSIND TEHNOLOGIA SAP SCRIPT

**Masterand Ștefan BLANUȚA, gr.MI-141m, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatolie GODONOAGĂ**

Schimbările majore, ce s-au produs în mediul de afaceri, se datorează, în primul rând, dezvoltării tehnologiei informaționale (IT), competiției și adaptării la cerințele pieței. Aceste procese au permis o serie de transformări esențiale în organizarea și conducerea firmelor (organizațiilor), scopul fiind cel de creștere a eficienței activității desfășurate.

Importanța sistemelor informatice [1] devine tot mai evidentă în orice organizație și aceasta datorită necesității de adaptare la societatea globală informațională. Rolul sistemelor informatice s-a accentuat în timp astfel, încât a devenit un element indispensabil succesului în afaceri.

Un sistem ERP reprezintă un sistem de planificare a resurselor întreprinderii (abreviat ERP din limba engleză) este instrumental software, care facilitează integrarea tuturor informațiilor dintr-o organizație într-o platformă unică. Scopul ERP este să asigure transparența datelor în cadrul organizației și să faciliteze accesul la orice tip de informație utilă în desfășurarea activității. Un sistem ERP este compus dintr-o serie de module, care sunt destinate diverselor departamente, precum: producție, financiar-contabil, achiziții, vânzări etc. Deși are o natură extrem de variată, informația este operată o singură dată și este accesibilă oricărui modul pentru care este necesară. Astfel, se economisește timp, resurse, se diminuează probabilitatea de a comite erori de operare, se facilitează accesul la informația actuală. Una dintre particularitățile uzuale ale unei aplicații ERP constă în stocarea tuturor informațiilor într-o bază de date unică. [2]

Ordinul (comanda) de vânzare este un document generat de producător, care autorizează comercializarea articolelor specificate, eliberate după primirea comenzii de cumpărare a unui client. O comandă de vânzări presupune, de obicei, că nu va exista niciun cost suplimentar de muncă sau materiale suportate pentru vânzare, cu excepția cazului în care acesta este utilizat pentru a iniția un nou proces de producție.

Importanța ordinelor de vânzare

Comenzile de vânzări documentează pe deplin necesitățile unui client. Atunci când se produce o vânzare, personalul respectiv primește informații valoroase despre necesitățile clientului. După ce au fost primite aceste informații, se creează un document sau o bază de date, astfel, încât nevoile clientului pot fi procesate pe deplin. Din cauza faptului că acest document explică detaliat cererea clientului, acesta conține informații importante pentru cei ce se pregătesc de livrare. Personalul are nevoie de o comandă de vânzări, deoarece gestiunea produselor necesită o înțelegere completă a comenzii care este în curs de procesare.

Procesarea ordinelor de vânzare

Procesarea ordinelor de vânzare pornește de la colectarea datelor din formular. Extragerea datelor din formularul aprobat direct de client minimizează riscul de erori. În cadrul fiecărei comenzi, factura este generată în mod automat și este completată cu datele scrise de către client sau cu datele preluate din contul de client. În

caz de necesitate, pot fi create facturi de la zero, separat de comandă. Datele pentru emiterea facturii se completează de către operator. În procesul de comandă, prin folosirea unei singure instrucțiuni, toate informațiile despre comandă și livrare sunt transmise către curier. În rest, rămâne doar imprimarea foi de parcurs.

Automatizarea procesării ordinelor de vânzare

În mod tradițional, ordinele de cumpărare sosesc într-un număr mare de moduri: într-un plic, prin aparatul de fax, în mesajele trimise prin e-mail (atașat în e-mail-uri ca format PDF sau în format de imagine), comenzi electronice, sau, mai recent, ca un transfer de fișiere XML.[3] Pentru a le obține în sistemul SAP[4], fiecare document necesită propriul proces de pregătire și de transfer. Comună pentru toate documentele este obscuritatea: nu există nicio modalitate de a avea o imagine de ansamblu clară a stocului total de ordine.

Beneficiile automatizării:

- Eficientizarea proceselor de muncă desfășurate în cadrul organizației.
- Reducerea timpului de acces la informațiile necesare fundamentării deciziilor.
- Asigurarea schimbului de informații în cadrul organizației.
- Creșterea gradului de veridicitate a informațiilor utilizate.
- Reducerea timpului de răspuns la o cerere formulată de un client.
- Răspuns rapid la modificarea condițiilor de mediu, ca rezultat fiind creșterea avantajului competitiv.
- Eficientizarea lanțului clienți-organizație-furnizori.
- Reducerea costurilor de producție.
- Creșterea gradului de încredere a clienților în organizație.

Bibliografie:

1. ZACON Tamara „Proiectarea sistemelor informatice”, Note de curs (format electronic) Chișinău ASEM, 2013.
2. COTELEA Vitalie „Baze de date” ASEM, 2010.
3. COSTAȘ Ilie „Tehnologia prelucrării automatizate a informației economice” Chișinău, ASEM, 2011.
4. SAP AG, ABAP Programming 4.6C, 2001.

INSTITUȚIA MEDIERII – VERIGĂ ÎN LANȚUL A.D.R.

*Masterand Cristina CECAN, anul I, „Economie generală și drept”
Cond. șt.: lect. univ., doctor în drept Iulian MUNTEANU*

În societatea actuală, este bine cunoscut faptul că aglomerarea instanțelor de judecată afectează întregul sistem judiciar, că soluția litigiilor aparent banale este întârziată din cauza lentinei și a procedurilor greoaie, că deciziile instanței vin după repetate termene și înfățișări, în care justițiabilul pierde bani, timp și nervi, iar rezultatul nu este întotdeauna satisfăcător.

În aceste condiții, în decursul timpului, s-au dezvoltat o serie de metode de soluționare a disputelor care cuprind practici, tehnici reprezentând o alternativă la procesele derulate în fața instanțelor de judecată.

Utilizarea dialogului în rezolvarea conflictelor a condus, în anii '80, la definirea unui nou domeniu, și anume Alternative de Rezolvare a Disputelor sau termenul original din engleză, Alternative Dispute Resolution.

Termenul A.D.R. încorporează procedurile și tehnicile de soluționare a conflictelor pe cale amiabilă. Aceste modalități au apărut ca o reacție la lipsa de eficiență a modelului tradițional de rezolvare a litigiilor. Acestea, fiind alternative la justiție nu îngăduiesc accesul la justiție, prin urmare, în eventualitatea imposibilității de a soluționa conflictul pe calea lor, rămâne deschisă posibilitatea inițierii sau continuării unor acțiuni judecătorești.^[1]

Având în vedere semnificația de talie internațională, pe care o prezintă, Uniunea Europeană depune eforturi în vederea consolidării reglementărilor prin care metodele A.D.R., cu precădere medierea, să fie valorificate și impulsionate, fiind privite ca un instrument de sprijin al relansării economiei europene prin creșterea eficienței economice a companiilor.

Printre obiectivele principale ale metodelor A.D.R, identificăm decongestionarea instanțelor de judecată, reducerea costurilor, reducerea întârzierilor, încurajarea membrilor comunității în procesul de rezolvare amiabilă a conflictelor, facilitarea accesului la justiție, rezolvarea eficientă și de lungă durată a disputelor, atingerea unui rezultat onest, echitabil, eficient și durabil. Principalele metode de rezolvare a disputelor sunt: negocierea, facilitarea, medierea, concilierea și arbitrajul.

Cadrul legal de funcționare a sistemului A.D.R. , în spațiul comunitar, este stabilit de:

- Directiva 2008/52/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 21 mai 2008 privind anumite aspecte ale medierii în materie civilă și comercială;
- Recomandarea nr.99 (19) privind medierea în materie penală;
- Recomandarea nr.95 (12) privind administrarea justiției penale;
- Recomandarea nr.2002 (10) privind medierea în materie civilă;
- Recomandarea nr. 98 (1) privind principiile medierii familiale;
- Recomandarea nr.1639 (2003) privind medierea familială și egalitatea sexelor;
- Recomandarea nr. 2001 (9) privind căile alternative de soluționare a litigiilor dintre autoritățile administrative și persoanele private.

Definiție. Drept izvor pentru definirea medierii trebuie studiate, în primul rând, actele internaționale, care și-au pus, drept scop, reflectarea instituției medierii și a tuturor elementelor componente ale acesteia. Recomandarea Comitetului de Miniștri al Consiliului Europei oferă următoarea definiție: „medierea este un proces în care mediatorul ajută părțile să soluționeze întrebările litigioase și să ajungă la un acord care să le fie propriu”.^[6]

Potrivit Directivei 2008/52/CE Parlamentului European și a Consiliului din 21 mai 2008 privind anumite aspecte ale medierii în materie civilă și comercială, medierea înseamnă un proces structurat, indiferent cum este denumit sau cum se face referire la acesta, în care două sau mai multe părți într-un litigiu încearcă, din proprie inițiativă, să ajungă la un acord privind soluționarea litigiului dintre ele, cu asistența unui mediator. Acest proces poate fi inițiat de către părți, recomandat sau impus de instanță sau prevăzut de dreptul unui stat membru.

Legea Republicii Moldova cu privire la mediere nr. 137 din 03.07.2015, în art.2, definește medierea ca o modalitate de soluționare alternativă a litigiilor pe cale amiabilă, în cadrul unui proces structurat, flexibil și confidențial, cu asistența unuia sau mai multor mediatori.

Scurte considerații istorice. Realizând o incursiune istorică, menționăm că medierea are o istorie foarte lungă, existând încă atunci când nu erau închisori, fiind recunoscută în unele societăți drept singurul mijloc de soluționare a conflictelor dintre părți.

Ca alternativă de soluționare a conflictelor, medierea era utilizată în Statele Unite ale Americii încă din anii 1970. Chiar și legislația din domeniul medierii aplicată în Europa este inspirată preponderent din modelul american, model care și-a dovedit eficiența de-a lungul timpului.^[2]

Inițial, medierea se utiliza preponderent în conflictele de muncă. Ulterior, ea a fost preluată și în soluționarea litigiilor de divorț, ecologice, locative, conflictele din școli, conflictele între victime și infractori.

Privită sub aspectul semnificației etimologice, termenul mediere vine din latinescul „*mediatio*” și **înseamnă a mijloci o înțelegere între părțile adverse, a face demersuri în vederea aplanării unui conflict.** Ca instituție specifică, medierea a apărut în Grecia antică și în Roma antică (*jus feciale, recuperatorum*), transformându-se treptat într-o instituție internațională.^[3]

În Republica Moldova, medierea a fost implementată inițial în cadrul Institutului de Reforme Penale începând cu anul 2003, unde au fost desfășurate activități de informare a colaboratorilor organelor de drept și a altor instituții de drept, au fost instruiți mediatori și au fost elaborate materiale necesare pentru dezvoltarea acestui proces, manuale pentru mediatori, un cod deontologic, un curriculum până în anul 2006.

Din punct de vedere legal, medierii i s-a dat „undă verde” prin adoptarea Legii cu privire la mediere nr.134 din 14.06.2007, în vigoare din 1 iulie 2008. Urmare a realizării Raportului de Monitorizare a implementării respectivului act normativ, s-a ajuns la concluzia că una din barierele eficienței practice a medierii constă în imperfecțiunea legislativă în partea ce ține de definirea efectelor, principiilor de desfășurare a procesului de mediere, organizarea promovării și susținerii de către stat a instituțiilor de soluționare alternativă a litigiilor etc.

Proiectul unei noi legi cu privire la mediere a fost elaborat de către Ministerul Justiției, în colaborare cu experții PNUD, în cadrul programului „Suport tranzitoriu pentru consolidarea administrației publice în Moldova, precum și în contul Strategiei de reformă a sectorului justiției.”^[4] La sfârșitul lunii august 2015, Legea cu privire la mediere a fost modificată, în cadrul realizării acțiunii 3.2.1.(1) din Planul de Acțiuni pentru implementarea Strategiei de reformă a sectorului justiției pentru anii 2011-2016.^[5]

Conform informației deținute de Ministerul Justiției, până în anul 2013, pe parcursul a 7 ani, în Republica Moldova au fost atestați aproximativ 188 de mediatori, în perioada menționată fiind înregistrate doar 26 de birouri de mediatori, dintre care doar un birou asociat și 25 de birouri individuale (dintre care 5 nu funcționează, deoarece mediatorii și-au suspendat activitatea). Rezultatele sondajului efectuat de Consiliul de Mediere, la începutul anului 2013, au arătat că, la acel moment, aproximativ 2/3 din numărul total de mediatori, de facto, nu activau.

Avantajele și dezavantajele medierii. Medierea posedă un șir de caracteristici definitorii, care o avantajează în raport cu judecarea cauzei în instanța de judecată, după cum urmează :

- Contribuie la degrevarea instanțelor de judecată. În anul 2011, de exemplu, cei 409 judecători din toate instanțele judecătorești ale Republicii Moldova au examinat, în total, 232.605 cauze penale, civile și administrative, fiecăruia revenindu-i, în medie, câte 67 de dosare pe lună, iar, în unele judecătătorii din municipiul Chișinău, un magistrat este nevoit să examineze și câte 121 de dosare pe lună. Astfel, medierea poate deveni o soluție eficientă pentru examinarea corectă și în timp rezonabil a unei cauze;^[7]

- Costuri financiare reduse în comparație cu instanțele de judecată. Un proces în instanță este costisitor, de multe ori costurile depășind beneficiile. Unui mediator i se plătește doar onorariul stabilit preventiv și convenit împreună cu părțile, în funcție de complexitatea și natura litigiului;

- Timpul de soluționare a litigiului e redus substanțial. În cadrul procesului de mediere, în funcție de complexitatea cauzei și disponibilitatea părților, rezolvarea conflictului poate avea loc încă de la prima ședință de mediere. Prin comparație, un proces judiciar durează ani buni de zile, incluzând căile de atac.

De asemenea, se economisește mult timp, datorită faptului că medierea necesită mult mai puțină solemnitate, proceduralitate prescrisă, cât și timp pentru soluționarea litigiului propriu-zis. Dacă procesul de judecată durează luni sau ani de zile, medierea poate dura doar câteva ore.

Legea cu privire la mediere nr.137 din 03.07.2015 statuează, la art.22 alin.(2), că medierea litigiului are loc într-un termen care nu va depăși 3 luni de la data încheierii contractului de mediere, dacă părțile nu au stabilit de comun acord alt termen.

- Oferă soluții profesionale părților, care să corespundă intereselor acestora. În condițiile în care existența instanțelor judecătorești specializate este imposibilă și inoportună, mediatorul vine de pe poziția unui expert cu o calificare și o practică bogată în domeniul vizat nemijlocit, având o reputație ireproșabilă în societate. Astfel, mediatorul va propune părților cele mai bune soluții și recomandări profesionale, pornind de la interesele și necesitățile acestora;

- Confidențialitatea. În pct. 16 din *Ghidul pentru o mai bună implementare a recomandării cu privire la medierea în materie civilă și familială*, se explică faptul că principiul confidențialității este esențial pentru instituirea încrederii părților în procesul de mediere și rezultatele sale. Din acest punct de vedere, întinderea confidențialității ar trebui să fie definită la toate nivelurile procesului de mediere, cât și în afara concluziilor sale. De asemenea, pct.2 din *Recomandarea nr. R19(99) a Comitetului de miniștri către statele membre cu privire la mediere în chestiuni penale* prevede că „discuțiile din cadrul medierii sunt confidențiale și nu pot fi folosite ulterior, cu excepția situațiilor când există acordul părților”.

În procesul medierii, mediatorul nu are dreptul să divulge informațiile de care a luat cunoștință în decursul sesiunilor separate cu părțile și nu are dreptul să discute asemenea informații cu cealaltă parte fără acordul părții vizate.(art. 6 Legea 137/2015).

Dacă, în incinta sălii de judecată, în baza principiului publicității (considerând excepțiile prezentate de legea procesuală), poate fi admisă orice persoană, atunci medierea se evidențiază prin caracterul său strict confidențial.

- Control. Medierea oferă părților posibilitatea unui control efectiv mai mare asupra rezultatelor dezbaterilor. În instanța de judecată, părțile obțin hotărârea judecătorească, deliberată de către judecător, care apreciază cele prezentate în baza propriei convingeri. Deseori, judecătorul, în baza legii, nu poate oferi soluțiile izvorâte în urma medierii. Astfel, în baza medierii, este mai mare probabilitatea obținerii unui rezultat satisfăcător pentru ambele părți aflate în conflict.

- Reciprocitate, suport și încredere. Părțile procesului de mediere sunt, de obicei, gata pentru concesiuni reciproce în vederea atingerii unui rezultat acceptabil. Mediatorii sunt profesioniști calificați, ghidează părțile pe parcursul procesului. El ajută părțile să vadă căile cele mai eficiente de rezolvare a diferendului, evidențiind aceste căi.

Este evident că, unde există avantaje, sunt și dezavantaje:

- Caracterul neobligatoriu. Cu referire la hotărârile obținute în urma medierii, pentru acestea nu pot fi aplicate mijloacele de asigurare a acțiunii și executare silită, decât prin intermediul instanțelor de judecată.

- Hotărâri inatacabile. Este imposibilă exercitarea căilor de atac asupra hotărârii medierii. Acestea pot doar să fie desființate.

- Instabilitate. Procesul de cooperare poate fi oricând întrerupt sau târăgănat în absența unui control din partea unei părți independente. De asemenea, nu există mecanismul aducerii forțate, care poate crea neplăceri pentru partea care este interesată în soluționarea cât mai rapidă a pricinii. Nu există garanția unei soluționări de succes, aceasta depinzând de capacitatea părților de a ajunge la un acord.

Susținerea medierii de către stat. Părțile care recurg la mediere sunt scutite de achitarea taxei de stat pentru confirmarea sau investirea cu formulă executorie a tranzacției, iar cererea privind confirmarea tranzacției se examinează în regim de urgență, în cel mult 15 zile lucrătoare de la data depunerii acesteia.

În cazul în care, până la depunerea cererii de chemare în judecată, părțile au participat la procesul de mediere, dar procesul de mediere a încetat fără încheierea tranzacției, atunci, la depunerea cererii de chemare în judecată, taxa de stat se reduce cu 25%.

Părțile care recurg la mediere după depunerea cererii de chemare în judecată beneficiază de restituirea taxei de stat în proporție de:

100% – pentru împăcarea în instanța de fond;

75% – pentru împăcarea în instanța de apel;

50% – pentru împăcarea în instanța de recurs.

În cazul finalizării procesului de mediere cu împăcarea parțială a părților asupra pretențiilor patrimoniale, taxa de stat se reduce și se restituie proporțional valorii pretenției soluționate prin împăcare.

Actualitatea medierii în Republica Moldova. În virtutea multiplelor avantaje pe care le prezintă, practica medierii este încă puțin cunoscută în țara noastră. Principala cauză de neaplicare, identificată de specialiștii în domeniu este lipsa de informare a societății despre modalitatea de funcționare, avantajele și procedura aplicabilă în ipoteza recurgerii la mediere. Totodată, se regăsește și insuficiența implicării instanțelor de judecată, și a altor organe de resort.

Practica statelor care au avansat în implementarea acestui sistem confirmă necesitatea unor eforturi conjugate ale tuturor actorilor-cheie din sectorul justiției, în contextul în care unor instituții le revin funcții principale de promovare, reglementare și administrare a acestui sector.

Concluzie. Fiind o instituție de importanță majoră pentru un stat de drept, cu o populație al cărei nivel de dezvoltare culturală a crescut în ultimii ani, este imperios ca instituția medierii să se facă cunoscută și aplicată cât mai frecvent.

Or, fiecare dintre cei angrenați, cel puțin o dată, într-o astfel de procedură, având în vedere rata de succes și beneficiile medierii, vor prefera dialogul, vor prefera comunicarea și negocierea, altor forme de rezolvare a diferendelor. Astfel, se pot pune bazele pentru dezvoltarea unei societăți ce va avea ca regulă de funcționare și de rezolvare a diferendelor – dialogul.^[8]

Cu alte cuvinte, putem afirma că medierea poate readuce în societate dialogul care lipsește cu vehemență societății noastre de prea multă vreme.

Există o caricatură, care arată la neregulile din sistemul judiciar din Republica Moldova. Doi bărbați la costum, așezați pe o bancă în parc. Costumele le sunt murdare și rupte, iar ei arată ca niște vagabonzi. Unul se întoarce către celălalt și-i spune trist: „Trebuia să optăm pentru mediere”.

Ei puteau fi parteneri de afaceri, un angajator și un angajat, vecini sau chiar foști prieteni. Dar, ciocnindu-se într-un proces judiciar, ambii s-au pomenit ruinați. Numai cei care au trecut printr-un proces judiciar pot înțelege umorul și drama acestei caricaturi.^[9]

Bibliografie:

1. Strategia privind medierea și dezvoltarea profesiei de mediator anii 2008-2013, <http://www.juridice.ro/wp-content/uploads/2012/10/Strategia-2008-2013-privind-mediarea-si-dezvoltarea-profesiei-de-mediator1.pdf>
2. Medierea în cauze penale, p.2, Institutul de reforme penale, http://irp.md/uploads/files/2014-03/1394118934_mediare.pdf
3. CIAGLIC Tatiana, „Medierea în cauze penale”: noțiune și caracteristici de ordin general trecute prin prisma legii autohtone și române. Lucrare publicată în materialele Conferinței internaționale științifico-practice „Statul Moldovenesc la 650 de ani: prioritățile administrației publice – consolidare, dezvoltare, prosperare”, 21.05.2009, Academia de Administrare Publică de pe lângă Președinția Republicii Moldova.
4. http://justice.gov.md/public/files/file/reforma_sectorul_justitiei/srsj_pa_srsj/PA_SRSJ_adoptat.pdf
5. Planul de Acțiuni RM-UE la <http://www.gov.md/> 2 Legea Nr. 295 din 21.12.2007 privind aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011; Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova „Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare”, 2009-2013 3 Raport - Componenta III Optimizarea procedurilor în instanțele judecătorești economice: Consiliul Superior al Magistraturii, Banca Mondială.

6. Recomandarea Nr. (2002)10 privind medierea în materie civilă – <http://www.blog.mediatoru.ro/recomandarea-nr-200210-privind-mediarea-in-materie-civila/#sthash.wlOCqYK9.dpuf>
7. Raportul privind activitatea Consiliului Superior al Magistraturii, modul de organizare și funcționare a instanțelor judecătorești în anul 2011, [http://csm.md/# les/ Hotarările/2012/11/129-11-Raport.pdf](http://csm.md/#les/Hotararile/2012/11/129-11-Raport.pdf)
8. ȘUȘTAG Z., IGNAT C., *Modalități alternative de soluționare a conflictelor*, Editura Universitară, București, 2008, Cap. Statistici despre mediere, p. 116-120.
9. VÎRTOSU Doina, avocat, RUSU Valeriu, director ADR „Habitat”- *Medierea, o metodă eficientă de soluționare a litigiilor*, http://www.cuvintul.md/img/books/actiuni_civice.pdf

SUBSISTEM INFORMATIC PENTRU ELABORAREA VINIETELOR

Nicolae CHILIMARI, MI-141m

Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GODONOAGĂ, ASEM

În cadrul acestei lucrări, se analizează un sistem informatic¹ pentru elaborarea vinietelor. Acest sistem face parte dintr-un sistem mai mare, care are ca rol principal organizarea ceremoniilor de absolvire a elevilor, studenților, dar și multor altor tipuri de evenimente.

Unitatea economică, analizată în lucrare, este o companie ce a fost fondată, în anul 1689, la Londra. Inițial, compania se ocupa de croitorie, acum însă gama de servicii oferită este esențial mai mare: de la coaserea și închirierea hainelor pentru evenimente, până la servicii de fotografiere a invitaților la aceste evenimente. Ramura de elaborare a vinietelor este relativ nouă. Ideea dată a început să se dezvolte în ianuarie 2015. Produsul program a fost livrat în decembrie anul 2015.

Sistemul informatic nou urmează să substituie o parte componentă a sistemului general. Actualmente, componenta existentă are un diapazon de funcții redus. Codul-sursă al aplicației respective este incomplet: unele biblioteci sunt compilate și codul-sursă lipsește definitiv. Modificarea și întreținerea softului existent, practic, sunt imposibile. Este necesară crearea unui soft de la zero, folosind tehnologii informaționale avansate (de programare) cu o posibilitate ulterioară de mentenanță și dezvoltare.

Datorită faptului că respectiva companie se dezvoltă, numărul de evenimente, la care este invitată cu scopul de a face fotografii, crește, este necesar un management de o înaltă calitate și ușor în folosință a datelor elevilor și studenților.

Cerințele față de noul sistem informatic sunt:

- a) crearea comenzilor de fotografiere online, accesând anumite pagini web, unde elevul/studentul alege, dintr-o listă de servicii de fotografiere, pe cele pe care le solicită;
- b) crearea de comenzi exact în ziua ceremonie, apelând la operatorii solicitanți;
- c) propriu-zis, fotografierea elevilor/studenților;
- d) plasarea pozelor de la evenimente pe site-urile companiei unde elevul/studentul alege pozele care le dorește (în dependență de gama comenzilor, de exemplu, pentru albumele comandate poate să selecteze un set de poze);
- e) tipărirea vinietelor.

Din punct de vedere arhitectural, se utilizează arhitectura MVVM², care este o variație a paternului lui Martin Fowler, ce are denumirea Presentation Model design pattern. El facilitează o separare a dezvoltării interfeței grafice a utilizatorului (fie limbaj de marcare sau cod) de dezvoltare a business-logicii sau logica de back-end (modelul de date).

Datele de intrare în sistemul analizat sunt niște liste de studenți ce sunt preluate din alt sistem în 2 formate, precum și anumite șabloane ce sunt create într-un soft independent.

Fotografierea unei persoane va fi cu mult mai rapidă după implementarea sistemului informatic nou-creat. Fie că trebuie să fotografiam o clasă formată din 25 de elevi. Analizând aplicația anterioară, se observă că fotografia are nevoie de aproximativ 2 minute pentru a introduce datele despre un elev în sistem, urmate de alte 5 minute pentru a face fotografiile și de încă 3 minute pentru a selecta produsele pe care dorește să le comande studentul. Toate aceste operațiuni trebuie efectuate consecutiv, deoarece se lucrează la un singur calculator, aplicația fiind doar pe un singur ecran. Prin urmare, timpul total necesar pentru deservirea unei singure persoane este de 10 minute. Calculând pentru toată clasa, se obține: 10 minute / elev * 25 elevi = 250 minute = 4 ore 10 minute.

Noua aplicație ne va permite să facem acest proces mai rapid. Timpul total primit pentru un singur student se reduce la 4 minute. Deci, efectuând calculele pentru 25 de elevi, elementar se obține: 4 minute / elev * 25 elevi = 100 minute = 1 oră 40 minute.

După cum se observă, timpul necesar pentru fotografierea a 25 de elevi se reduce de 2.5 ori. În timpul unei zile normale de lucru, în primul caz, pot fi fotografiate doar 2 clase complete, pe când în cazul al doilea – 5 clase. Dacă s-ar raporta numărul de clase fotografiate la numărul de persoane implicate în procesul de fotografiere, s-ar obține că, în primul caz, ar fi 2 clase de elevi (50 de persoane per total) fotografiate zilnic, iar în cazul al doilea – 5 clase (adică în jurul a 125 de persoane per total, sau 62.5 persoane, în cazul în care raportăm la numărul de angajați implicați în procesul de fotografiere).

În final, se poate remarca faptul că, din punct de vedere teoretic, compania după implementarea sistemului dat își poate majora numărul de comenzi, la care poate face față, cu 25% păstrând același număr de angajați.

Bibliografie:

1. ZACON Tamara *Proiectarea sistemelor informatice, Note de curs*, 2011.
2. A journey through the land of Model-View-* Design Patterns, Artem Syromiatnikov, 2012.

ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICE REFERITOARE LA COMERCIALIZAREA ARTICOLELOR DE STICLĂ PE PIAȚA DE CONSUM A REPUBLICII MOLDOVA

Masterand Dorina COSTIN, grupa COM V151

Cond. șt.: conf. univ., dr. Mihail CERNAVCA, ASEM

Articolele din sticlă formează o gamă variată după funcționalitate, destinație, stil, cât și după modul de obținere și fasonare. Pe parcursul istoriei, sticla a cunoscut mai multe etape de evoluție, devenind unul dintre cele mai utile și întrebuințate materiale, confecționându-se obiecte care ocupă un loc de frunte în interiorul domestic și având o cerere în creștere pe piață datorită proprietăților înalte pe care le posedă sticla.

Astfel, vorbind despre sticlă, putem constata că aceasta este o substanță amorfă, obținută prin subrăcirea unor topituri produse din materie primă, care constă din asemenea materiale, ca: nisip cuarțos (60 – 70%), sodă calcinată, carbonat de sodiu sau potasiu etc.

Procesul de producere a sticlei a cunoscut o evoluție, care a oferit posibilitatea de a se forma în timp proprietățile și caracteristicile ei specifice.

Articolele din sticlă sunt întrebuințate atât ca obiecte de decor, cât și ca veselă sau vase pentru păstrarea și servirea băuturilor și a bucatelor. Un loc specific în cadrul gamei sortimentale îl ocupă articolele din sticla de cristal, care se deosebesc de cele din sticlă obișnuită prin faptul că au o executare mai complicată, un decor mai sofisticat și proprietăți estetice deosebite. Pentru a înțelege importanța și rolul economic al acestor produse, este necesar de a percepe diferența dintre sticla obișnuită și cea de cristal.

Astfel, cristalul se deosebește de sticla obișnuită prin compoziția chimică, prin înlocuirea oxidului de natriu cu oxid de plumb, obținându-se sticla de cristal. Cu cât conținutul de oxid de plumb este mai mare, cu atât calitatea este mai înaltă. Din cauza conținutului înalt de oxid de plumb, articolele din sticlă de cristal au o greutate mai mare în comparație cu cele din sticlă comună și un sunet mai melodios și mai prelung, având și un indice de refracție mai mare.

Sticla obișnuită este, în principal, utilizată în industria ambalajelor, producția de sticlă flat pentru geamuri sau pentru diverse alte utilizări. Sticla de cristal poate fi folosită pentru decorațiuni, cadouri, ornamente, veselă de menaj și are multiple utilizări. Sticla de cristal are duritatea mai mică și datorită acestui fapt are un decor mai complicat.

Cantitatea de oxid de plumb determină categoria în care se încadrează un produs, precum și etichetarea acestuia. Europa are propriile standarde de evaluare. Produsele care conțin între 4% și 10% oxid de plumb sunt considerate din sticlă obișnuită. Totodată, există și o categorie suplimentară pentru produsele care conțin între 8% și 10% și se numesc produse din sticlă cristalină. Produsele care conțin între 10% și 30% sunt definite drept sticlă de cristal. Când acestea conțin peste 30% oxid de plumb, sunt considerate din cristal superior.

Aceste detalii sunt complet diferite în America, unde și 1% conținut de oxid de plumb este de ajuns pentru a obține eticheta de produs din sticlă de cristal. Alte țări au propriul sistem de clasificare, dar nu atât de stricte ca în Europa. În mare parte a lumii, conținutul minim pentru ca un produs să fie declarat din cristal variază între 3% și 15% conținut de oxid de plumb.

În conformitate cu *Hotărârea de Guvern nr.415 din 19.05.2000 privind caracterizarea, clasificarea și marcarea produselor din sticlă de cristal în vederea comercializării acestora*, articolele din sticlă cristal se

clasifică după conținutul de oxid de plumb în următoarele categorii: cristal ușor (9-18%) PbO, cristal semigreu (18-30%), cristal greu (min.30%) PbO.

Diferența dintre sticla obișnuită și cea de cristal poate fi sesizată și cu ochiul liber. Paharele de cristal, de exemplu, creează un adevărat curcubeu în momentul în care acestea sunt luminate intens.

Din punct de vedere economic, costul producerii și procesării sticlei obișnuite este mai mic, deoarece sticla poate fi procesată la caldură, se pot utiliza cioburi din sticlă, procedeu prin care se face economie de material și timp de lucru. De obicei, produsele din sticlă obișnuită sunt comercializate la prețuri mai mici, iar cristalul nu poate fi procesat, dacă este topit, nu se poate prelucra la caldură, dar poate fi tăiat, șlefuit etc., costurile de producere fiind mai mari și, respectiv, prețul de vânzare este mai mare. Cu toate acestea, cristalul se bucură de o popularitate deosebită în rândul consumatorilor, deoarece duritatea cristalului este prea mare pentru a putea fi uzat. Sticla se uzează mai ușor, cristalul are o stabilitate bună, culoarea nu poate fi schimbată, în timp ce sticla se îngălbenește odată cu trecerea timpului.

Industria sticlei, în prezent, se află la un nivel avansat de producere, atât din punct de vedere material, cât și tehnologic. Este cunoscută o gamă variată de produse de calitate superioară, cu proprietăți îmbunătățite din diverse tipuri de sticlă, cum ar fi: sticla cristal, sticla optică, sticla borică etc., din acest motiv, studiarea produselor din sticlă comercializate pe piața națională constituie un pas sigur către dezvoltarea și perfecționarea particularităților ce țin nu numai de etapa de producere a acestor bunuri, dar și cea de realizare a acestor mărfuri. De asemenea, este la fel de importantă studiarea cerințelor și dorințelor consumatorilor ce țin de acest tip de produse, fapt ce ar permite eficientizarea procesului de comercializare a bunurilor din sticlă.

Un factor important în dezvoltarea producerii în masă a articolelor din sticlă îl constituie materia primă. Acestea contribuie la formarea proprietăților și calității produselor finale, din acest motiv prezintă importanță prezența resurselor de materie primă de înaltă calitate. În economia națională, sfera de producere a articolelor din sticlă este slab dezvoltată, aceasta datorându-se, în mare parte, lipsei de materie primă, Republica Moldova dispunând de rezerve industriale de peste 400 milioane tone de ghips, nisip pentru sticlă, diatomită, însă cantitatea ei este insuficientă pentru a asigura dezvoltarea acestei ramuri industriale și calitatea acestor resurse este inferioară. Aceasta favorizează importul materiei prime în cea mai mare parte din țările vecine.

În prezent, în Republica Moldova, există mai multe întreprinderi mici de producere și prelucrare a sticlei, dar lideri pe piață sunt două mari companii: ÎS „Fabrica de Sticlă din Chișinău” și „Glass Container Company”.

Cu toate că există producători autohtoni, aceștia nu pot satisface piața națională cu destule articole din sticlă, cererea fiind în creștere permanentă. Acestea favorizează sporirea importului din așa state cum ar fi: Turcia, China, Ucraina, Belarus, Cehia, Germania etc.

MANAGEMENTUL SORTIMENTULUI DETERGENȚILOR COMERCIALIZAȚI DE S.R.L. „VIONIMPEX”

*Masterand Andrei CUROȘU, COMv 141,
Cond. șt.: conf. univ., dr. Mihail CERNAVCA, ASEM*

În societatea primitivă, chiar și în zilele de azi, hainele erau curățate cu pietre pe malul unei ape curgătoare. În dicționar, „detergent” este definit ca agent de curățare. În ultimii 20 de ani, însă, cuvântul descrie mai degrabă detergent sintetic, decât obișnuitul săpun. Detergenții sintetici conțin anumite componente numite substanțe tensio-activă.

Săpunul, prin definiție, este o substanță tensio-activă. De fapt, el este cea mai veche substanță tensio-activă, și a fost folosită cam de 4500 de ani.

Din punct de vedere al compoziției, principalul component al detergenților îl constituie substanța activă, care este amestecată în anumite proporții cu agenți de condiționare anorganici sau organici, ce au rolul de a îmbunătăți proprietățile detergenților (capacitatea de înălbire suplimentară, capacitatea de antistatazare, capacitatea de antidepunere, culoarea, mirosul, aspectul). Condiționarea reprezintă o modalitate importantă utilizată pentru diversificarea sortimentului de detergenți.

Analiza ABC

Grupele A – sunt produse foarte importante pentru companie, practic, ele stau la baza vânzărilor, de aceea, le trebuie acordată o atenție sporită. Trebuie urmărite cu atenție stocurile, pentru a nu avea stoc „0”, astfel evitându-se vânzările pierdute, care, la rândul lor, vor afecta vânzările per-total. Aceste produse trebuie să fie plasate pe raft în locurile cele mai predispuse vânzării, la nivelul ochilor și a mâinilor.

Grupa B – în această grupă, sunt produsele cu un nivel mediu de vânzare, ele sunt mai puțin importante decât cele din grupa precedentă, însă, nu trebuie neglijate. Ulterior, aceste produse pot trece în Grupa A, dacă le va fi acordată o atenție sporită și/sau va crește cererea consumatorilor pentru produsele respective. De asemenea, acestea pot trece și în grupa C.

Grupa C – produsele din această grupă au o rotație lentă, lipsa lor nu afectează semnificativ vânzările companiei și sunt pasibile de excludere din sortiment. Totuși, ele sunt importante, dacă compania promovează o politică de expansiune a sortimentului, respectiv mărirea gradului de satisfacere a cerii consumatorilor.

Managementul Categoriei

1. Definirea categoriei – Din categoria analizată, fac parte praful de spălat automat pentru rufe (color, albe, copii), praful de spălat manual, gelul pentru spălat veselă, soluția pentru spălat veselă, soluția pentru îndepărtarea petelor, soluția pentru spălătul sticlei, condiționerul pentru rufe, praful pentru curățat veselă.

2. Rolul categoriei – Alături de hrană și îmbrăcăminte, printre produsele vitale pentru om, trebuie amintite produsele având drept scop asigurarea și menținerea curățeniei și igienei – săpunurile și detergenții. Dezvoltarea producției de detergenți a avut ca prim scop înlocuirea săpunului, în special în industria textilă, ulterior, utilizările lor s-au extins foarte mult. Datorită proprietăților specifice: umezire, spumare, dispersare, emulsionare, dezinfecție, detergenții au început să fie utilizați, practic, în toate procesele de interfață, în aproape toate domeniile industriale.

Ca urmare a avantajelor pe care le prezintă în procesul de utilizare, detergenții și-au format și dezvoltat piața, îndeosebi prin substituirea produselor casnice de spălat. În același timp, a crescut frecvența spălăturii ca urmare a creșterii exigențelor impuse, a gradului înalt de cultură și civilizație ce caracterizează azi stadiul de dezvoltare al societății. Toate acestea impun detergenții ca pe un produs superior sub aspectul facilitării muncii casnice și al eficienței mașinilor de spălat.

3. Evaluarea categoriei – Mărfurile chimice pentru uz casnic ocupă un loc important în satisfacerea unor nevoi materiale ale omului, cum sunt:

- ✓ întreținerea vestimentației;
- ✓ curățirea și protejarea unor obiecte de uz casnic;
- ✓ asigurarea și întreținerea igienei locuinței;
- ✓ înfrumusețarea acestora;
- ✓ dezvoltarea unor formule și tehnologii competitive;
- ✓ campaniile agresive de informare susținute de marii producători.

Cercetând în profunzime, remarcăm faptul că evoluția segmentului, dincolo de cifre, înseamnă și o modificare de raport între principalele subcategorii. Astfel, detergenții „pudră”, care dețin supremația pe această piață (97,8% din volum, și 97,6% în valoare, în 2009, potrivit Nielsen), au „tolerat” o creștere și pe celelalte tipuri de detergenți.

4. Indicatori de performanță – Cel mai înalt nivel al vânzărilor l-a atins detergentul de rufe БХ Ушастый нянь 4500 g care a avut vânzări de 98784lei, respectiv 1,44%.

5. Strategiile categoriei – Sortimentul variat al detergenților permite utilizarea lor pentru necesități diferite. În prezent, producătorii de detergenți, produc diferite categorii de articole, ca să cuprindă toate necesitățile consumatorilor, iar comercianții se străduiesc să aibă un sortiment cât mai variat, pentru un nivel de deservire înalt.

6. Implementarea planului – Solicitățile consumatorilor privitor la mărcile de produs și de firmă preferate; la tipurile de detergenți după destinația funcțională; la tipurile de ambalaje și cantitatea dozată într-un ambalaj.

- ✓ Canalele de distribuție, prin care se vor face livrările de la furnizor (intermediar sau producător) și la destinatar (comerciant detailist sau alt intermediar).
- ✓ Tipurile de ambalare comună a loturilor de livrare (pachete din polietilenă sau stive), care ar permite desfacerea lor și redistribuirea pe loturi mai mici de livrare detailiștilor.

7. Controlul categoriei – În prezent, detergenții au cerere ridicată pe piață, din aceste considerente compania urmărește creșterea cotei de piață la categoria respectivă, promovarea produselor inovative din domeniu (produse ecologice, cu efect minim asupra mașinilor de spălat, arome speciale etc.) și creșterea volumului de vânzări.

Expertiza detergenților

Materiale și ustensile: mostre de detergenți eterogeni, cântar, cilindru gradat, pahare termorezistente de 500 ml, termometru, indicatori ai pH-ului soluției, reactivi (clorzinciodat).

Schema verificării detergenților:

1. Verificarea marcării (conform SM 197:1999) și stării fizice a ambalajului:

- Integritatea și ermeticitatea ambalajului;
- Corelarea ambalajului cu produsul.

2. **Determinarea masei brute a detergentilor.** Se cântărește de 3 ori ambalajul nedeschis ținându-se cont de limitele de variere indicate pe ambalaj ($\pm 5\%$).

3. **Determinarea masei nete.** Pentru aceasta, se deschide ambalajul cu detergent, se toarnă în cilindru gradat din sticlă a cărui masă este cunoscută și se cântărește de 3 ori. Se examinează recipientul gol în partea interioară.

În urma analizei marcării (conform SM 197:1999) și stării fizice a ambalajului, am observat că starea ambalajelor, la toate cele 5 tipuri de detergenți, este indicată, sunt prezente toate elementele de marcă prezente în standard, cu excepția punctului 7 (informația privind certificarea) la toate tipurile de detergenți. La fel, la detergenții: „Bingo”; „Makc”; „Has”, lipsește de pe ambalaj informația privind indicativul documentului normativ în conformitate cu care a fost fabricat produsul, ceea ce relevă un factor negativ pentru produsele respective.

Verificarea proprietăților organoleptice

a) **Aspectul:** pentru detergenții condiționați în stare solidă, se apreciază uniformitatea granulelor sau a particulelor prin: *Densitatea în grămadă:* se exprimă în g/dm^3 . Densitatea în grămadă dă indicații asupra uniformității formei și mărimii particulelor și asupra solubilității (detergenții cu particule fine, de mărime uniformă se solubilizează mai ușor și mai complet). Un cilindru gradat de 250 cm^3 , uscat și cântărit la balanța tehnică, se umple până la reper cu detergentul de analizat. În timpul umplerii, cilindru se ține înclinat, apoi, prin rotire ușoară, se aduce în poziție verticală, lăsând să cadă produsul fără să se taseze. Cilindru umplut cu detergent până la reperul de 250 cm^3 se cântărește la balanța tehnică. De asemenea, se determină prezența aglomerațiilor și impurităților.

b) **Mirosul:** este dat de substanțe de parfumare și persistența un anumit timp, minim de 90 de zile, după care poate să-l piardă, mirosul nu trebuie să fie neplăcut sau cu mirosuri necaracteristice și străine.

c) **Uniformitatea culorii:** detergenții sub formă de praf și granule au culoare albă, galben-pal, vernil și albastru deschis; cu cât culoarea este mai deschisă și nu prezintă o tentă cenușie indică un conținut redus de impurități.

d) **Aspectul soluției de detergent de 1% (10g la 1litru):** Dă indicații asupra solubilității în apă. Toți detergenții sunt solubili. Se examinează gradul de limpezire, omogenitatea, prezența impurităților și depunerilor. Detergenții tip „Dero” și „Deval” – soluții limpezi; tip „Perlan” și „Tim” – soluții slab opalescente.

Verificarea fizico-chimică

a) **Conținutul de substanță activă (5-35%).**

b) **Puterea de spumare.** 100 ml soluție de detergent de 1% se toarnă într-un cilindru cu volumul de 1000 ml. Apoi, se agită puternic timp de 5 minute, după care se determină volumul spumei și persistența în timp.

c) **Puterea de udare.** Este capacitatea detergentului de a pătrunde complet în materialul de spălat.

d) **Puterea de antirepunere.** Este capacitatea de a reține impuritățile, de a nu le lăsa să se depună din nou pe țesătură.

e) **pH-ul soluției de 1%:**

- pentru țesăturile textile celulozice, se folosesc detergenții cu pH-ul alcalin (10,0-11,5), se admite fierberea;
- pentru țesăturile din lână, mătase și fire chimice cu pH-ul neutru până la slab alcalin (7-8,5) la t^0 până la 45^0 C ;
- pentru detergenții universali pH-ul (9-9,5).

Concluzii

Piața este formată din cumpărători care diferă între ei în privința dorințelor, a puterii de cumpărare, a localizării geografice, a comportamentului și a practicilor de cumpărare. În condițiile concurențiale de astăzi, o singură firmă nu poate satisface la cel mai înalt nivel așteptările fiecărei categorii de clienți în parte. Ea trebuie să-și definească piața-țintă și să i se adreseze cu o ofertă specifică.

Acest segment este puternic influențat de reclama difuzată de televiziune și presa. Pentru a ajunge la aceștia, compania trebuie să ofere o calitate cât mai mare la un preț corespunzător, să aibă o campanie publicitară cât mai agresivă și să convingă detailiștii să-și expună produsele lor într-un loc cât mai vizibil.

Segmentul este de două ori mai mare decât celelalte două ca dimensiune. Consumul mediu lunar pe gospodărie este cel mai mare, deoarece sunt gospodăriile cele mai numeroase, cumpărând de mai multe ori în decursul unei luni.

❖ Pretențioșii sunt oameni tineri, dinamici, pentru care aspectul exterior și mirosul sunt foarte importante. Ei vor căuta detergenții de marcă, de calitate foarte bună, care să le confere hainelor un aspect îngrijit. Cu venituri substanțial mai mari decât pragmaticii, ei își pot permite detergenții de cea mai bună calitate și marcă, fiind cumpărătorii cei mai puțin sensibili la preț. Ei știu înainte de a intra în magazin ce marca vor cumpăra și o vor căuta până o vor găsi. Sunt cel mai puțin influențabili de reclamă și probabili cei mai fideli mărcilor pe care le folosesc.

❖ Tradiționaliștii sunt oameni în vârstă, pentru care spălatul rufelor este necesar. Ei își vor cumpăra detergentul depunând un efort minim din punct de vedere financiar, de informare și de căutare. Acest segment, comparativ cu precedentele, este mai puțin sensibil la protecție și miros, fiind însă foarte sensibil la preț. Tradiționaliștii sunt interesați să cumpere o anumită marcă „ieftină și bună” și nu pot fi influențați decât în mică măsură de reclamă. Acest comportament nu este surprinzător având în vedere veniturile relativ mici pe care le au membrii acestui segment. O explicație ar putea fi dată de modificarea, odată cu vârsta, a sistemului de nevoi. Astfel, dacă pentru tineri aspectul și calitatea hainelor este foarte importantă, nu același lucru se poate afirma și despre cei mai în vârstă, care au preocupări legate de sănătate.

Totodată, având în vedere și numărul redus de persoane din gospodărie, este foarte probabil ca diferențele existente între nevoile tinerilor și ale celor mai în vârstă să se accentueze datorită lipsei influenței unor persoane tinere. Acest segment este cel mai mic și contribuie cel mai puțin la vânzările de detergenți.

Bibliografie:

1. REDEȘ AL., PETRESCU V., RĂDUCANU I., D. PLEȘCA AL. – *Merceologie industrială*, Editura Eficient, București, 1999
2. ȘARGU L. – *Indicații metodice pentru lucrările de laborator și determinarea calității produselor de uz casnic*, Chișinău, 2014 <http://www.scrigroup.com/management/marketing/Locul-si-rolul-detergentilor-i81777.php>.
3. <http://documents.tips/documents/detergentii-55a75285ddea7.html>

ОТЧЕТ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА КАНО ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЦЕННИКОВ НА ПРИМЕРЕ ХОЛОДИЛЬНИКА

*Мастерант Екатерина КУПЦОВА, ММ-152, МЭА
Мастерант Юлия КОЗЛЕНКО, ММ-152, МЭА*

Научный руководитель: доктор экономики, доцент, Ж.К. ЗГЕРЯ

Исследование по определению предпочтительных для потребителей атрибутов холодильника по методу Кано составлен с целью определения ряда характеристик, которые должны присутствовать на ценнике такого товара, как холодильник, при его продаже в сети магазинов бытовой техники. Для решения поставленной цели реализовались такие задачи, как: поиск и сбор вторичной и первичной информации, её обработка и анализ, представление рекомендаций. Для этого было предпринято: определение максимально возможного числа характеристик, присущих данному товару, ранжирование характеристик по степени важности, определение рангов каждого атрибута, опрос покупательских предпочтений по отношению к характеристикам холодильника, распределение потребительских характеристик, разработка выводов и рекомендаций на основе полученной информации. Объект исследования – покупатели холодильников, предмет – изучение отношения покупателей к характеристикам холодильника. Исследование проводилось методом Кано, с помощью табулирования информации, анализа и сравнения характеристик и полученных данных.

Для проведения исследования был выбран метод Кано, так как он позволяет оценить реакцию потребителей на отдельные характеристики продукта, а не на товар в целом. К тому же, метод позволяет выявить приоритетные потребности покупателей и позволяет описать удовлетворение каких из них может привести покупателя в восторг, либо сделать его равнодушным или неудовлетворенным приобретенным товаром. Еще одной важной деталью является то, что результаты, полученным в результате применения метода Кано, помогают сформулировать рекомендаций по мерчендайзингу, в частности по POS-материалам и оформлению ценников.

Чтобы выяснить, какие характеристики важны потребителям, необходимо понять, какими характеристиками, в принципе, обладает такой товар, как холодильник. На основе вторичной информации был составлен список из 36 характеристик холодильника. А именно:

- 1) наличие морозильной камеры
- 2) цвет корпуса

- 3) класс электропитания
- 4) параметры
- 5) индикатор температуры
- 6) индикатор открывания двери
- 7) уровень шума
- 8) наличие ящиков
- 9) тип управления
- 10) объем холодильника
- 11) зона свежести
- 12) объем морозильной камеры
- 13) размер холодильной камеры
- 14) количество дверей
- 15) количество камер
- 16) расположение морозильной камеры
- 17) автономное сохранение холода
- 18) аккумуляция холода
- 19) встраиваемость
- 20) компрессор
- 21) тип холодильной установки
- 22) быстрая разморозка
- 23) хладагент
- 24) материал покрытия
- 25) антибактериальное покрытие
- 26) материал полок
- 27) ручка с толкателем
- 28) вес
- 29) индикатор отключения электроэнергии
- 30) мини-бар
- 31) льдогенератор
- 32) интеллектуальная система диагностики
- 33) перевешивание дверей
- 34) защита от детей
- 35) режим «отпуск»
- 36) встраиваемый телевизор.

На основе полученных характеристик холодильника потребителям предлагалось ответить на два противоположных вопроса о предпочтениях и отношениях к данным характеристикам. Вопросы по каждой характеристике звучали следующим образом: «Если в холодильнике присутствует (характеристика), как Вы к этому отнесетесь? Если в холодильнике отсутствует (характеристика), как Вы к этому отнесетесь?». На что респондент должен был выбрать подходящий ответ из предложенных в анкете, а именно: «Мне это нравится», «Это абсолютно необходимо», «Для меня это не имеет значения», «Я это спокойно воспринимаю», «Меня это не устраивает».

Таким образом, в опросе приняло участие 32 человека. Анкетирование проводилось в городе Кишинев 6.04-7.04.2016 г. В результате чего характеристики были распределены согласно специальной матрице Кано. Основываясь на полученных результатах анкетирования, становится возможным распределить характеристики на 4 основных категории:

- желаемые + привлекательные;
- необходимые;
- сомнительные;
- безразличные.

Необходимые характеристики – это те функции, которые обязаны быть, несмотря ни на что. Другими словами, если этих функций не будет – потребители не будут пользоваться этим товаром. В то же время, наличие необходимых атрибутов не приведет к высокой удовлетворенности покупателя, так как они рассматриваются как само собой разумеющееся. Сюда входят характеристики, набравшие 50 и более процентов в столбце «необходимая» таблицы распределения потребительских характеристик.

Желаемые + привлекательные атрибуты – сюда попадают характеристики, которые напрямую не связаны с основными функциями продукта, но их наличие делает пользователя счастливым, удовлетворенным. К таким относятся желаемые + привлекательные характеристики, набравшие 50%

и более. Данные атрибуты способны приятно удивить, причем удовлетворенность потребителя тем выше, чем в большей степени присутствует данный атрибут.

Сомнительные – сюда относятся те функции, для которых удовлетворенность потребителя обратнопропорциональна наличию этого атрибута. Это атрибуты, относящиеся к обратной зависимости и набравшие более 40%.

Безразличные (под вопросом) – атрибуты не имеют значения для потребителя и не влияют на его выбор. Вместе с тем, они часто ошибочно рассматриваются разработчиками или продавцами как значимые.

По результатам проведенного исследования все характеристики были разделены на 4 группы.

Необходимыми характеристиками, без которых покупатели не рассматривают товар, являются:

- наличие морозильной камеры (62%),
- наличие ящиков (56,25%),
- параметры (габариты) холодильника (50%).

Стоит отметить, что данные характеристики рассматриваются потребителями как должное и не приводят к высокой удовлетворенности.

Безразличными характеристиками являются:

- зона свежести,
- компрессор,
- тип холодильной установки,
- ручка с толкателем,
- режим «отпуск».

Данные атрибуты для покупателей являются безразличными, следовательно, помещать их на ценники нет необходимости.

Функциями обратной зависимости стали

- индикатор температуры (50%),
- аккумуляция холода (50%),
- встраиваемость (62,50%),
- хладагент (50%),
- антибактериальное покрытие (43,75%),
- вес (75%),
- мини-бар (50%),
- льдогенератор (50%),
- перевешивание дверей (81,25%),
- встраиваемый телевизор (75%).

Покупатели не заинтересованы в наличии данных функций, и не чувствуют в них необходимости. Можно сделать вывод, что наличие данных атрибутов на ценниках не является обязательным. Присутствие данных атрибутов на ценниках может усложнить выбор покупателей и сделать покупку сомнительной.

Таким образом, на ценниках рекомендуется поместить характеристики, которые являются для покупателей необходимыми, желаемыми, и привлекательными, а именно:

- наличие морозильной камеры,
- параметры холодильника,
- наличие ящиков,
- цвет корпуса,
- класс электропитания,
- индикатор открывания двери,
- тип управления,
- объем холодильника,
- объем морозильной камеры,
- размер холодильной камеры,
- количество дверей,
- количество камер,
- автономное сохранение холода,
- быстрая разморозка,
- материал покрытия,

- материал полок,
- интеллектуальная система диагностики,
- защита от детей.

Наличие данных характеристик на ценниках может стимулировать потребителей к покупке, облегчить им процесс принятия решения о покупке и сделать покупку максимально комфортной и осознанной. К тому же, при позиционировании холодильников, рекомендуется делать акцент на характеристики, которые могут рассматриваться как отличительные особенности предмета покупки и подтолкнуть покупателей к выбору определенной модели.

Таким образом, полученные в ходе исследования данные помогут в продвижении холодильников и правильном составлении информации, расположенной на ценнике товара.

IMPLEMENTAREA SISTEMULUI HACCP ÎN UNITĂȚILE DE COMERȚ CU PRODUSE ALIMENTARE PE PLAN NAȚIONAL ȘI INTERNAȚIONAL

*Masterand Mariana DAMASCHIN, COMv 141, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Valentina CALMĂȘ*

În Republica Moldova, Legea nr.78 [1] și Hotărârile de Guvern nr. 412 [2] și 435 [3], reglementează condițiile de bază privind implementarea sistemului HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point).

Sistemul HACCP a fost creat în SUA, în anii 60 ai sec. XX, ca o soluție pentru creșterea siguranței microbiologice a produselor alimentare, utilizate în cadrul programului de cercetări spațiale. Începând cu anii 90, el s-a extins și în domeniul producerii de hrană pentru oamenii de rând din SUA, iar mai apoi și din Canada și Europa. După reforma din anul 2004, legislația UE cu privire la siguranța produselor alimentare a fost elaborată în baza sistemului HACCP. Actualitatea HACCP pentru Republica Moldova constă nu doar în posibilitatea de a crește competitivitatea întreprinderilor autohtone pe piețele de export, ci și în contextul îmbunătățirii calității vieții în țara natală, prin consumul de alimente calitative și sigure.

În industria producerii untului, lanțul de producere, la care face referire HACCP, începe la ferma furnizoare de lapte-materie primă și se termină cu produsul finit ajuns la consumator.

Odată cu inițierea exportului în Uniunea Europeană, toți producătorii de unt, procesatorii etc. sunt obligați să își implementeze Sistemul HACCP/ISO 22000, care se referă la:

- identificarea riscurilor securității alimentare și implementarea rutinei necesare;
- asigurarea conformității cu legislația în vigoare;
- diminuarea costurilor prin reducerea risipei și a rebuturilor;
- îmbunătățirea continuă a practicilor privitoare la siguranța alimentului.

Primii pași pentru punerea în aplicare a sistemului HACCP, în Republica Moldova, au fost efectuați în anul 1998, de către fabricile de conserve, în cadrul proiectului european cu privire la marketingul produselor agricole. Ca și în cazul altor țări, HACCP a început să fie implementat la inițiativa a înșiși producătorilor, forța motrice a cărora fiind cerințele partenerilor comerciali. În anul 2004, în Republica Moldova, în cadrul proiectului USAID „Parteneriat în industria alimentară”, a fost creat Centrul Pentru Calitatea și Siguranța Produselor Alimentare, pentru a ajuta întreprinderile autohtone din industria alimentară în aplicarea sistemului HACCP și în extinderea potențialului de export al acestora, prin creșterea calității și a siguranței produselor alimentare.

Procesul a fost extins și în direcția altor întreprinderi alimentare, deoarece, pentru export, este necesar să respecti anumite criterii de siguranță a produselor, condiții de salubritate adecvate a producției, asigurarea reducerii sarcinii microbiologice, excluderea condițiilor de dezvoltare a florei patogene. Exportatorii autohtoni au încercat să rezolve problema returnării fructelor uscate și a nucilor de la vămile UE, din cauza prezenței micotoxinelor și a mizeriei, din cauza conținutului rezidual de antibiotici.

Pentru a fi recunoscută implementarea Sistemului, producătorul/procesatorul etc. trebuie să facă dovada respectării Referențialului internațional prin obținerea certificării HACCP. Ștampila rotundă a produsului asigură comercializarea acestuia doar pe teritoriul țării, pentru export în UE fiind necesară obținerea ștampilei ovale.

Cercetarea temei date implică:

- studiul implementării Sistemelor de Management al Calității (SMC) la întreprinderile producătoare de unt (naționale și internaționale), care își comercializează produsele pe piața municipiului Chișinău;
- efectuarea unor cercetări de laborator privind contaminarea untului cu germeni condiționat patogeni.

Obiectul de cercetare îl reprezintă 5 probe de unt, de producție autohtonă și de import. De menționat faptul că 3 produse sunt fabricate la întreprinderi unde sunt implementate SMC, iar 2 – la întreprinderi unde nu s-au implementat SMC, și anume:

1. Crestianscoe, Incomlac (JLC) (conținutul de grăsimi 72,5%), R. Moldova – ISO 22000:2005, ISO 9001:2008;
2. ProdLacta (80%), România - ISO 9001, ISO 22000, ISO 14001, OHSAS 18001;
3. Vologodskoe, Ferma (82,5%), Ucraina - ISO 22000, ISO 9001;
4. Crestianscoe, Căsuța Mea (72,5%), R. Moldova – SMC lipsesc;
5. Crestianscoe, Milk Mark (72,5%), R. Moldova – SMC lipsesc.

Imaginile probelor de unt sunt prezentate în figura 1.



Figura 1. Imaginile probelor de unt cercetate în laborator

În cadrul cercetării calității igienice a untului, a fost efectuată însămânțarea în cutii Petri cu medii favorabile pentru dezvoltarea enterobacteriilor, precum Salmonella și Escherichia Coli.

Conform Hotărârii de Guvern nr. 221, bacteriile intestinale de genul Salmonella care dau dovadă de prezența rămășițelor fecale ale oamenilor sau animalelor în produs trebuie să fie absentă în 25g unt.

La cercetarea prezenței microorganismelor de genul E. coli, rezultatele se consideră satisfăcătoare – în cazul în care valorile observate sunt ≤ 10 ufc/g; acceptabile – în cazul în care valoarea se situează între 10-100 ufc/g; nesatisfăcătoare – în cazul în care numărul de colonii formate > 100 ufc/g.

Rezultatele analizei microbiologice sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

Rezultatele cercetării prezenței în unt a microorganismelor patogene

Denumirea produsului, întreprinderea producătoare și conținutul de grăsimi	Țara producătoare	Nr. de colonii formate	
		Salmonella (norma: absent în 25g)	Escherichia Coli (norma: 10-100 ufc/g)
Crestianscoe, Incomlac (JLC), 72,5%	R. Moldova	20	80
Crestianscoe, Căsuța Mea, 72,5%	R. Moldova	48	1
Crestianscoe, Milk Mark, 72,5%	R. Moldova	35	2
ProdLacta, 80%	România	0	1
Vologodskoe, Ferma, 82,5%	Ucraina	30	1

Concluzii

În urma cercetărilor efectuate, pot fi formulate următoarele concluzii:

1. Microorganismele de tip Salmonella nu au fost depistate doar într-o singură probă de unt (ProdLacta, România).
2. La cercetarea prezenței coloniilor formatore de Escherichia Coli, s-au obținut rezultate acceptabile pentru proba Crestianscoe, Incomlac (JLC), gr. 72,5%, R. Moldova, și satisfăcătoare pentru celelalte probe de unt.
3. Cu toate că la 3 întreprinderi au fost implementate SMC, doar produsul fabricat în România corespunde totalmente cerințelor HACCP din punct de vedere igienic. Acest rezultat poate fi influențat de faptul că România se ocupă cu exportul untului în Uniunea Europeană, unde sunt strict respectate cerințele descrise în ISO 22000. Posibil că întreprinderile autohtone nu respectă întotdeauna cerințele date, de aceea, nu pot pătrunde pe piețele externe.
4. Este regretabil faptul că marcarea pe etichetă a implementării SMC nu garantează calitatea produsului final și, astfel, scade încrederea populației în produsul autohton.

Bibliografie:

1. În Republica Moldova, Legea nr.78 din 18.03.2004 privind produsele alimentare;
2. Hotărâre de Guvern nr. 412 din 25 mai 2010 pentru aprobarea Regulilor generale de igienă a produselor alimentare;
3. Hotărâre de Guvern nr. 435 din 28 mai 2010 privind aprobarea Regulilor specifice de igienă a produselor alimentare de origine animală;
4. Hotărâre de Guvern nr. 221 din 16.03.2009 cu privire la aprobarea Regulilor privind criteriile microbiologice pentru produsele alimentare.

ANALIZA CALITĂȚII ÎNCĂLȚĂMINTEI DIN MATERIALE TEXTILE COMERCIALIZATE PE PIAȚA REPUBLICII MOLDOVA

Masterand Mariana DAMASCHIN, COMv 141, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Ghenadii ȘPAC

Încălțăminte este denumirea generică a tuturor produselor care sunt confecționate special pentru acoperirea și protecția labei piciorului. În afară de protecție, încălțăminte îndeplinește și astfel de funcții, ca: ortopedică, de igienă și confort, estetică. O subgrupă aparte din grupa încălțăminte o formează încălțăminte din materiale textile. Aceasta trebuie să corespundă particularităților anatomo-fiziologice ale labei piciorului, să fie elastică, moale, ușoară, permeabilă pentru aer.

Obiectul cercetării îl constituie încălțăminte din materiale textile pentru dame comercializată pe piața municipiului Chișinău, luând ca reper S.R.L. „OLDCOM”, amplasat pe bulevardul Moscova 1/3. În cadrul studiului, s-au efectuat cercetări asupra sortimentului și indicilor calității încălțăminte. Datele obținute au fost colectate din cataloagele online ale magazinului și în incinta acestuia.

Din totalitatea tipurilor de încălțăminte din material textil, în lucrare, sunt prezentate următoarele tipuri de încălțăminte din materiale textile pentru dame:

		
Slip-on burgund Material față: Bumbac + poliester Material talpă: PVC Mărimi: 35; 36; 36,5; 37; 38; 39; 39,5; 40; 41	Espadrile CANVAS oranj Material față: Bumbac Material talpă: PVC Mărimi: 35; 36; 36,5; 37; 38; 39; 39,5; 40; 41	Espadrile din in bej Material față: In Material talpă: PVC Mărimi: 35; 36; 36,5; 37; 38; 39; 39,5; 40
		
Tenis shoes OXFORD etno_2 Material față: Bumbac + poliester Material talpă: PVC Mărimi: 35; 36; 37; 38; 39; 40; 41	Tenis shoes DERBY scurți turcoaz Material față: Bumbac Material talpă: PVC Mărimile: 37; 38; 39; 40; 41; 42; 43; 44; 45	Tenis shoes clasici scurți Fața: material textil Talpa: PVC Înălțimea: 8 cm Mărimile: 36; 37; 38
		
Papuci de cameră Relax plus bej Înălțime talpă: 0,5 cm Mărimile: 36/37, 38/39, 40/41	Ciupici VELOUR Mărimile: 23,5; 24, 24,5; 25; 25,5; 26	Pâsle scurte cu gulerăș Talpa: PVC Înălțimea tălpii: 1,5 cm Mărimile: 38 – 43

Analiza calității începe cu studierea indicilor organoleptici, și anume a aspectului exterior, a siluetei și a finisării interioare. Cercetările au fost efectuate în două etape, pentru două loturi, la data de 22.11.2015 și la data de 30.03.2016 la două modele (Espadrile CANVAS oranj și Espadrile din in bej).

Rezultatele evaluării indicilor organoleptici ai încălțăminte din materiale textile pentru dame sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

**Indicii organoleptici ai încălțăminte din materiale textile pentru dame comercializate
de către S.R.L. „OLDCOM”**

Denumirea indicilor	Caracteristica indicilor conform standardului	Denumirea modelului	Caracteristica reală a indicilor modelului la data	
			22.11.2015	30.03.2016

Aspectul exterior	Plăcut, fără abateri de la dimensiunile prescrise, cu marcă corespunzătoare, fără pete și nepotriviri dintre culoarea căptușelii cu cea a încălțăminteii, fără urme de adeziv pe suprafață.	Espadrile CANVAS oranj	Plăcut, cu marcă corespunzătoare, fără pete și nepotriviri dintre culoarea căptușelii cu încălțăminteii, fără urme de adeziv.
		Espadrile din in bej	Plăcut, cu marcă corespunzătoare, fără pete și nepotriviri dintre culoarea căptușelii cu încălțăminteii, fără urme de adeziv.
Finisarea interioară	Fără deformări de dimensiuni, fără deformări ale canalurilor tălpii, fără fisuri.	Espadrile CANVAS oranj	Fără deformări de dimensiuni, fără deformări ale canalurilor tălpii, fără fisuri.
		Espadrile din in bej	Fără deformări de dimensiuni, fără deformări ale canalurilor tălpii, fără fisuri.
Silueta	Semiajustată	Espadrile CANVAS oranj	Semiajustată
		Espadrile din in bej	Semiajustată

Ambele modelele se caracterizează printr-o marcă corectă a informației care corespunde cerințelor documentației normativ-tehnice, unde este indicată următoarea informație: semnul marfar, anul fabricării, mărimea și numărul articolului.

Indicii organoleptici ai ambelor modele corespund actelor normative în vigoare.

Analiza calității încălțăminteii din materiale textile pentru dame continuă cu analiza indicilor fizico-chimici.

Determinarea indicilor liniari s-a efectuat conform standardului ГОСТ Р 54592-2011 „Обувь. Методы определения линейных размеров”, iar rezultatele obținute au fost comparate cu datele indicate în descrierea tehnică ce însoțește fiecare model de încălțăminte și cu cifrele standardizate în documentul sus-numit. Verificarea dimensiunilor s-a efectuat cu ajutorul instrumentelor de măsurat (riglă, compas, șubler, echer). Rezultatele obținute sunt indicate în tabelul 6.

Determinarea masei încălțăminteii din materiale textile pentru dame s-a efectuat conform ГОСТ 28735 – 90 „Обувь. Метод определения массы” prin metoda de cântărire, cu ajutorul cântarului analitic de laborator. Rezultatele obținute sunt incluse în tabelul 2 și sunt comparate cu masa indicată în caracteristica tehnică a fiecărui model în parte.

Tabelul 2

Rezultatele cercetării masei încălțăminteii

Modelul	Masa (g) conform mostrei etalon în limitele:	Masa reală, (g)		Corespunderea modelului	
		22.11.2015	30.03.2016	22.11.2015	30.03.2016
Espadrile CANVAS oranj	170 – 216	195,5	200,08	corespunde	corespunde
Espadrile din in bej	170 – 216	213,7	214	corespunde	corespunde

Conform rezultatelor obținute, modele cercetate, în ambele perioade corespund masei menționate în caracteristica tehnică.

Pentru ca produsul să aibă o cerere înaltă la consumator, aceasta trebuie să fie lipsită de defecte care sunt vizibile cu ochiul liber. În tabelul 5, sunt prezentate defectele posibile, care pot fi depistate organoleptic, sau prin măsurări simple, și prezența acestora pe mostrele cercetate.

Flexibilitatea încălțăminteii din materiale textile pentru dame s-a cercetat în laboratorul de încercări din incinta C.C. „ZORILE”, în baza ГОСТ 9718-88 „Обувь. Метод определения гибкости” și ГОСТ 14226-80 „Обувь. Нормы гибкости”, la mașina de rupere RT 250, Nr. 21. Trebuie menționat faptul că indicatorul dat a fost efectuat în două repetări pentru fiecare mostră în parte. Rezultatele obținute sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 3

Model	Mărimea		Rezistența la flexiuni repetate, N/cm				Flexibilitatea conform ГОСТ 14226-80
			epruveta				
	22.11.15	30.03.16	1	2	1	2	

1	3	4	7	8	9	10	11
Espadrile CANVAS oranj	35	35	7,8	8	7,8	8	max. 8 N/cm
Espadrile din în bej	35	35	8	8	8	8	max. 8 N/cm

Rezultatele cercetării flexibilității încălțămintei

Rezistența fixării tălpii încălțămintei de cameră a fost cercetată la mașina de rupere RT 250, Nr. 21, conform ГОСТ 9292-82 „Обувь. Метод определения прочности крепления подошв в обуви химических методов крепления” și ГОСТ 21463-87 „Обувь. Нормы прочности” în laboratorul de încercări din incinta C.C. „ZORILE”. Rezultatele obținute sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4

Rezultatele cercetării rezistenței fixării tălpii încălțămintei

Modelul	Grosimea tălpii, mm	Rezistența fixării tălpii încălțămintei, conform ГОСТ 21463-87, N/cm, nu mai puțin	Rezistența fixării tălpii încălțămintei, N/cm		Indicativul conform DNT	
			22.11.15	30.03.16	22.11.15	30.03.16
1	2	3	4	5	8	9
Espadrile CANVAS oranj	20	53	64	64,2	Coresp.	Coresp.
Espadrile din în	20	55	64,3	65,4	Coresp.	Coresp.

Determinarea rezistenței cusăturilor feței s-a efectuat la mașina de rupere RT 250, Nr. 21, conform prevederilor ГОСТ 9290-76 „Обувь. Метод определения прочности ниточных швов соединения деталей верха”. Rezultatele obținute sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 5

Rezultatele cercetării rezistenței cusăturii încălțămintei

Modelul	Număr cusături	Rezistența fixării tălpii încălțămintei, conform ГОСТ 21463-87, N/cm nu mai puțin de 90	Rezistența fixării tălpii încălțămintei, N/cm		Indicativul conform DNT	
			22.11.15	30.03.16	22.11.15	30.03.16
Espadrile CANVAS oranj	1	90	96,3	96,5	Coresp.	Coresp.
Espadrile din în bej	1	90	98,5	100	Coresp.	Coresp.

Ultima etapă în cercetarea calității încălțămintei din materiale textile pentru dame o reprezintă cercetarea prezenței defectelor. Analiza prezenței defectelor a arătat că întreprinderea produce încălțămintă fără defecte de fabricare.

Concluzii:

În baza cercetărilor efectuate, putem trage următoarele concluzii:

1. Întreprinderea S.R.L. „OLDCOM” este o întreprindere înzestrată cu utilaj și tehnologii moderne pentru fabricarea încălțămintei;
2. Calitatea încălțămintei fabricate corespunde în totalitate cerințelor standardelor în vigoare și este frecvent solicitată de consumatori.

Tabelul 6

Rezultatele determinării indicilor liniari ai modelelor de încălțămintă din materiale textile pentru dame

Denumirea indicilor		Înălțimea încălțăm., mm,		Înălțimea ștaifului, mm,		Lungimea încălțăm., mm		Mărimea		Înălțimea unghiului vârfului, mm		Grosimea tălpii, mm		
1		2	3	4	5	6	7	10	11	12	13	14	15	
		dreapta	stânga	dreapta	stânga	dreapta	stânga	dreapta	stânga	dreapta	stânga	dreapta	stânga	
Espadrile CANVAS oranj	Conform GOST		Nu mai puțin 56		Nu mai puțin de 42		225		35		Nu se stan- dardizează		Nu se stan- dardizează	
	Real	22.11.2015	60	60	54	54	225	225	35	35	20	20	20	20
		30.03.2016	60	60	54	54	225	225	35	35	20	20	20	20

Espadrile din in bej	Conform GOST		Nu mai puțin 56		Nu mai puțin de 42		225		35		Nu se stan- dardizează		Nu se stan- dardizează	
	Real	22.11.2015	60	60	54	54	225	35	225	35	20	20	20	20
		30.03.2016	60	60	54	54	225	35	225	35	20	20	20	20

Conform rezultatelor obținute, dimensiunile liniare ale espadrilelor din materiale textile pentru dame comercializate de S.R.L. „OLDCOM” corespund dimensiunilor standardizate, dar și descrierii tehnice care însoțește fiecare model.

Bibliografie:

1. ГОСТ Р 54592-2011 „Обувь. Методы определения линейных размеров”.
2. ГОСТ 28735 – 90 „Обувь. Метод определения массы”.
3. ГОСТ 9718-88 „Обувь. Метод определения гибкости”.
4. ГОСТ 14226-80 „Обувь. Нормы гибкости”.
5. ГОСТ 9292-82 „Обувь. Метод определения прочности крепления подошв в обуви химических методов крепления”.
6. ГОСТ 21463-87 „Обувь. Нормы прочности”.
7. ГОСТ 9290-76 „Обувь. Метод определения прочности ниточных швов соединения деталей верха”.

IMPACTUL IMPLEMENTĂRII STANDARDELOR SERIEI ISO ÎN ÎNTRINDERILE DIN REPUBLICA MOLDOVA

*Masterand Diana DONȚU, anul II, grupa TIDE 141m
Cond. șt.: conf. univ., dr. Larisa DODU-GUGEA, ASEM*

La momentul actual, pentru a fi competitive și a avea posibilitatea de a ieși pe piața externă, atât întreprinderile private, cât și cele de stat din R. Moldova sunt, practic, impuse de a-și schimba cultura organizațională, de a defini clar procesele organizaționale, precum și de a îmbunătăți calitatea serviciilor prestate și a produselor comercializate, care să corespundă în totalitate cerințelor consumatorilor și partenerilor de afaceri. Aceste schimbări organizaționale, de serviciu și produs nu pot fi efectuate fără a obține feedback de la clienți și utilizatori, în vederea identificării cerințelor și nevoilor acestora.

Standardizarea, prin adoptarea standardelor Organizației Internaționale de Standardizare (ISO), reprezintă un element-cheie menit să elucideze aceste bariere și disfuncționalități interne, contribuind la creșterea competitivității întreprinderilor din R. Moldova, prin stabilirea unor cerințe menite să faciliteze formarea unui sistem intern bine organizat și de succes, bazat pe cinci piloni: Cine? Ce? Când? Cum? Cu ce?, încadrați într-un ciclu continuu de îmbunătățire (Planifică-Execută-Verifică-Îmbunătățește).

În Republica Moldova, primele principii privind standardizarea a fost formulate în anul 1975, odată cu formarea Laboratorului Republican Moldovenesc de Control al Standardelor și Tehnicii de Măsurat, care, în anul 1998, și-a schimbat denumirea în Centrul Național de Standardizare, Metrologie și Certificare (CNSMC). Ulterior, în 2002, acesta s-a reorganizat în Institutul Național de Standardizare și Metrologie (INSM). Cu toate că R. Moldova avea deja stabilite bune practici de standardizare prin aderarea la Consiliul Euro-Asiatic de Standardizare (EASC), aceasta a devenit membru-corespondent¹ la ISO în anul 1995, prin Hotărârea Parlamentului nr.596-XIII din 30.10.1995 privind aderarea Republicii Moldova la ISO, cu mult mai târziu decât vecinii noștri de peste Prut, România, care au devenit organism membru din anul 1950.

Odată devenită membru-corespondent la ISO, în anul 1997, au și început primele certificări. Primul standard implementat în R. Moldova a fost Sistemul de Management al Calității (SMC), conform Standardului ISO 9001. În 1997, au fost certificate 6 întreprinderi. Ulterior, până în anul 2014, întreprinderile au implementat și certificat și alte standarde ale seriei ISO (ISO 9001, ISO 20000, ISO 18001, ISO 270001, ISO 16949 și ISO 14001). În figura 1, este prezentată dinamica certificărilor întreprinderilor din R. Moldova conform Standardelor Seriei ISO în perioada 1997-2014.

¹ Membru-corespondent al ISO – sunt țările care au rol de observator în dezvoltarea strategiilor și standardelor ISO, prin participarea la întâlniri tehnice și politice. Membrii corespondenți nu pot influența dezvoltarea standardelor ISO, aceștia în calitate de observatori pot vinde sau adopta standardele internaționale la nivel național.

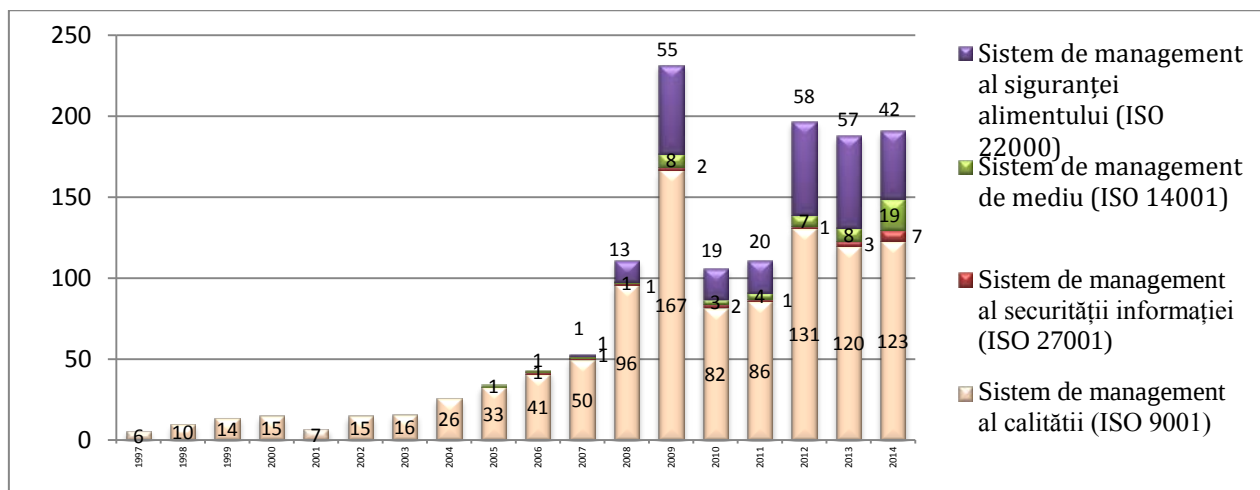


Figura 1. Dinamica certificărilor întreprinderilor din RM conform Standardelor Seriei ISO în perioada 1997-2014

Sursa: ISO Survey 2014, www.iso.org (citată 16.04.2016)

Analizând datele din figura 1, observăm o dinamică ascendentă a numărului de certificări ale standardelor seriei ISO în întreprinderile din R. Moldova. Cele mai multe întreprinderi implementează și certifică Sistemul de Management al Calității, conform Standardului ISO 9001. Astfel, remarcăm faptul că punctul culminant al certificărilor, conform acestui standard, a fost atins în anul 2009, înregistrând un număr de 167 de certificări. În 2010-2011, această pondere a scăzut cu aproximativ 49,70%, o cauză potențială fiind și retragerea certificatelor companiilor care nu respectau în totalitate cerințele standardelor adoptate.

În anul 2005, a fost efectuată prima certificare a Sistemului de Management de Mediu, conform ISO 14001, ulterior, până în anul 2014, conform datelor prezentate de www.iso.org, au fost certificate 19 întreprinderi din R. Moldova, printre care remarcăm: S.A. „Orange Moldova”, Î.M. „Romp petrol Moldova”, S.A. „Tutun-CTC”, „Aeroport Internațional Chișinău” etc. De asemenea, ținem să menționăm că, din perioada 2005-2006, întreprinderile au început să implementeze și să certifice Sistemul de Management al Securității Informației, conform ISO 27001. Astfel, în anul 2014, au fost înregistrate un număr de 7 companii certificate, cele mai multe fiind din domeniul tehnologiilor informaționale (Î.S. „Fiscservinform”, „Deeplace” S.R.L. etc.), bancar (B.C. „Moldova Agroindbank” S.A.) și telefoniei mobile (S.A. „Orange Moldova”, S.A. „Moldcell” etc.).

Dorința întreprinzătorilor moldoveni de a-și exporta producția alimentară și alcoolică în țările din Occident, s-a ciocnit cu cerințele de calitate și siguranță impuse de către UE, pe care aceștia trebuie să le îndeplinească. De aceea, tot mai multe companii au recurs la implementarea și certificarea Sistemului de Management al Siguranței Alimentului, conform standardului ISO 22000. Dacă, în anul 2007, era doar o singură companie certificată, atunci, în 2014, acestea totalizau 42 de întreprinderi, consemnând o creștere de 96,64 %. Printre companiile care au implementat acest sistem sunt: „NaturBravo” S.R.L., „Podgoreni” S.R.L., „Fabrica de conserve Coșnița” etc.

Analizând dinamica certificărilor standardelor seriei ISO implementate în R. Moldova, după sectoarele industriale, menționăm faptul că, la nivel național, nu există astfel de statistici efectuate de către INS sau Biroul Național de Statistică (BNS). ISO oferă date privind certificarea standardelor după sectoare industriale, dar acestea nu sunt prezentate în dinamică pentru fiecare țară, în plus, sunt expuse doar pentru ultimul an de gestiune, 2014. La fel, acest clasament nu este efectuat pentru toate standardele existente și certificate în Moldova, ci doar pentru trei dintre ele (ISO 9001, ISO 14001 și ISO 27001).

Deși certificarea întreprinderilor, conform standardelor seriei ISO, a început în anul 1997, Standardizarea proceselor din cadrul Întreprinderilor prin implementarea Standardelor ISO, este un domeniu încă tânăr pentru R. Moldova, acesta fiind, practic, necunoscut pentru întreprinderile mici și mijlocii. Cele mai multe întreprinderi certificate fiind cele mari, care, practic, și dețin monopolul pe piața Republicii Moldova. Acest lucru se datorează faptului că, la nivel național, nu există o statistică în dinamică, coerentă, adecvată tipului de standarde internaționale implementate, precum și nu sunt efectuate diverse campanii de promovare a acestor standarde. De asemenea, nu sunt efectuate anumite studii, prin care întreprinderile certificate ar fi chestionate despre factorii determinanți în implementarea acestor standarde în cadrul întreprinderilor, ce obstacole au întâmpinat în calea implementării, precum și care au fost beneficiile survenite în urma certificării.

Astfel, pentru a obține unele date în acest sens, au fost intervievate cinci întreprinderi: Î.S. „Fiscservinform” (ISO 9001, ISO 27001 și ISO 20000), „Condiviv-Impex” S.R.L. (a implementat ISO 9001

și ISO 22000), S.A. „Orange Moldova” (ISO 9001, ISO 27001, ISO 14001 și ISO 18001), S.A. „Bucuria” (ISO 9001 și ISO 22000) și Institutul de Dezvoltare al Societății Informaționale (ISO 9001, ISO 27001, ISO 14001 și ISO 18001).

În figura 2, sunt prezentate datele cu privire la factorii determinanți ai adoptării standardelor seriei ISO. Examinând datele din figură, observăm că toate cele cinci întreprinderi au fost determinate de îmbunătățirea imaginii întreprinderii, creșterea nivelului de satisfacție al clienților și creșterea profitabilității. De asemenea, s-a remarcat și creșterea controlului asupra proceselor gestionate. Aproximativ 3% dintre întreprinderile intervievate consideră că un factor important l-a constituit posibilitatea de participare la diverse tendere și licitații, îndeosebi pentru Institutul de Dezvoltare a Societății Informaționale și Î.S. „Fiscservinform”.

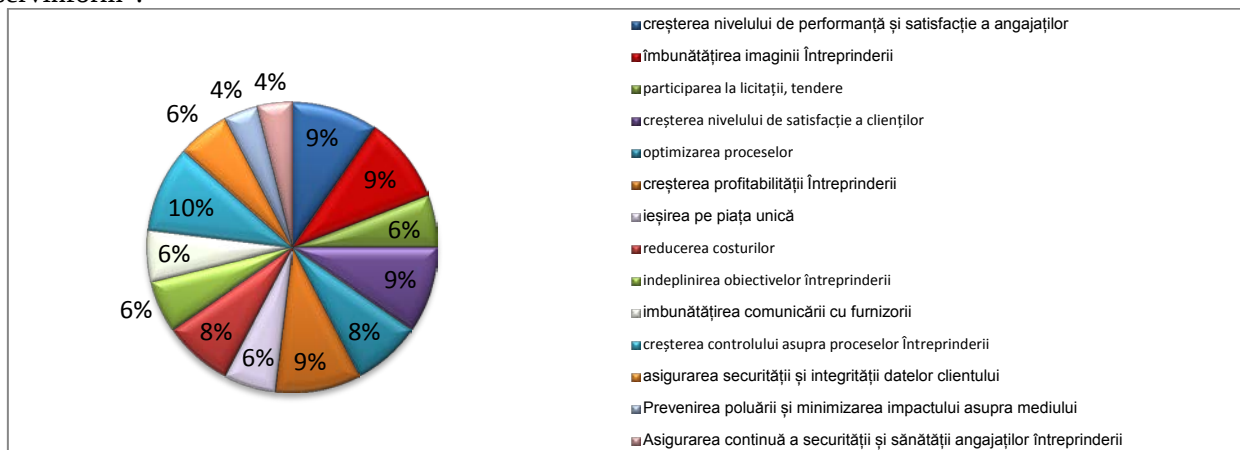


Figura 2. Factori determinanți ai implementării standardelor seriei ISO în 5 întreprinderi din R. Moldova

Sursa: Elaborat de autor în baza răspunsurilor oferite de către întreprinderile intervievate

Concluzionând, am putea afirma că nevoile de implementare a standardelor în întreprinderile din R. Moldova provin atât din interior pentru a deține controlul asupra proceselor gestionate și a crește performanța angajaților, cât și din exterior în vederea posibilității de a participa la tendere, licitații, de a crește credibilitatea partenerilor de afaceri și a avea posibilitatea de a exporta producția în exterior.

Principalele obstacole întâmpinate în procesul de implementare a standardelor seriei ISO în întreprinderile din R. Moldova sunt costurile mari de implementare, lipsa informațiilor la nivel național cu privire la beneficiile primite de către întreprinderile implementatoare, menționate de toate întreprinderile intervievate (figura 3). Alte obstacole importante remarcate de 8% din întreprinderile intervievate sunt: reticența personalului și lipsa angajaților calificați în gestionarea standardelor, precum și absența unui plan bine structurat pentru implementare.

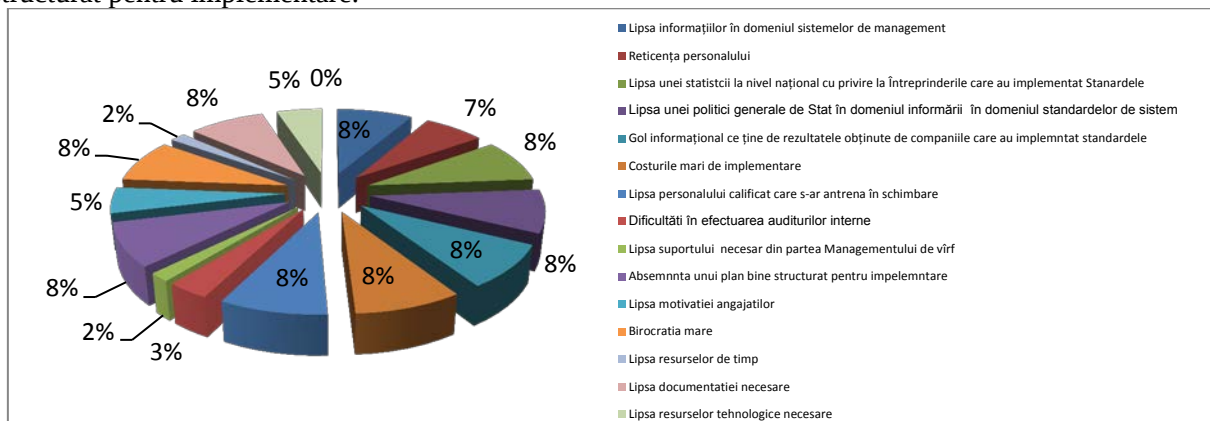


Figura 3. Barierele de implementare a standardelor seriei ISO în întreprinderile din R. Moldova

Sursa: Elaborat de autor în baza răspunsurilor oferite de către întreprinderile intervievate

Cât privește beneficiile obținute ca urmare a implementării unui standard din seria ISO, Î.S. „Fiscservinform” a remarcat faptul că acestea nu se resimt imediat după implementare, deoarece adoptarea unui astfel de standard necesită restructurarea tuturor nivelurilor organizaționale, iar aceste restructurări nu

se fac peste noapte, ci necesită timp și resurse financiare pentru a nu perturba întreaga activitate a întreprinderii. Ca efect imediat al implementării standardelor poate fi considerat îmbunătățirea imaginii întreprinderii față de parteneri și posibilitatea de a participa la tendere și licitații. Toate cele cinci întreprinderi au menționat că beneficiul principal adus de standardizare este bazat pe îmbunătățirea continuă și îndeplinirea obiectivelor întreprinderii (figura 4).

Alte beneficii importante constă în îmbunătățirea comunicării cu furnizorii și clienții, ca urmare a creșterii credibilității acestora în produsele comercializate și serviciile prestate, precum și optimizarea proceselor, remarcat de 11% din întreprinderile respondente.

Reducerea costurilor și creșterea profiturilor, la fel, se obține doar peste câțiva ani, atunci când produsele și serviciile oferite nu doar au o imagine bună pe piață, dar reușesc să depășească așteptările clienților întreprinderilor gestionate.

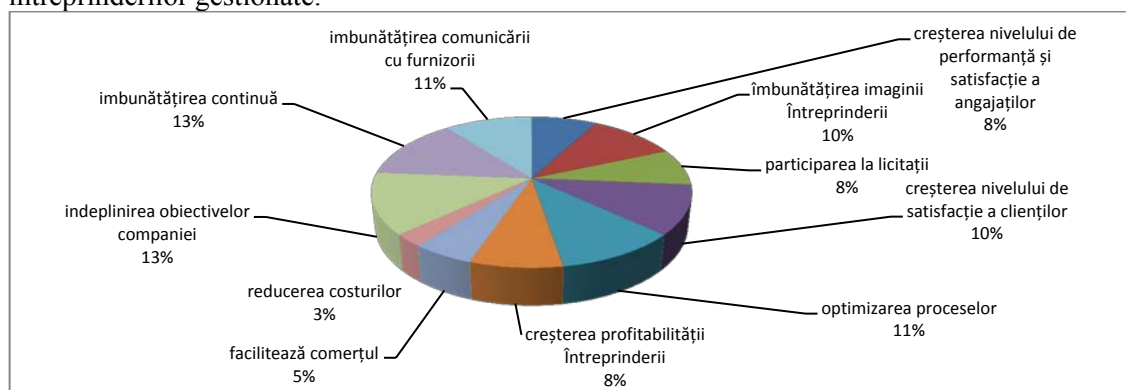


Figura 4. Beneficiile implementării standardelor seriei ISO în întreprinderile din R. Moldova

Sursa: Elaborat de autor în baza răspunsurilor oferite de către întreprinderile intervievate

Drept încheiere, am putea afirma că tendința de adoptare și certificare a Standardelor, seriei ISO în R. Moldova este una ascendentă, cele mai multe certificări sunt efectuate pentru ISO 9001, ISO 14001, ISO 27001 și ISO 22000. Cert este faptul că nici INS și nici BNS nu dețin date statistice cu referire la Standardele implementate în R. Moldova, tipul acestora, precum și tendința după anumite sectoare industriale. Totodată, la nivel național, nu sunt efectuate studii privind companiile certificate pentru a analiza care sunt factorii determinanți ai certificării, care sunt barierele ce stau în calea implementării și beneficiile înregistrate.

Din studiul realizat, conchidem că nevoile de implementare a standardelor provin atât din interior, cât și din exterior, prevalând cele exterioare. Cele mai semnificative bariere fiind costurile privind certificarea și consultanța, reticența personalului și lipsa personalului calificat pentru gestionare. Cele mai importante beneficii obținute ca urmare a certificării sunt: îmbunătățirea imaginii întreprinderii și creșterea ratei de participare la tendere și licitații. Reducerea costurilor și creșterea profitabilității sunt beneficii ce pot fi obținute în termen îndelungat.

Pentru o mai bună înțelegere a standardelor seriei ISO și importanța implementării acestora este nevoie ca INS să întreprindă campanii de informare pentru toate întreprinderile mici și mijlocii din toate sectoarele industriale ale țării, să conlucreze cu companiile pentru a stabili și a menține o statistică a certificărilor în R. Moldova, evoluția acestora, care sunt barierele și beneficiile în procesul de implementare.

SISTEMUL MOTIVAȚIONAL ÎN CADRUL ADMINISTRAȚIEI PUBLICE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Masterand Alexandra LARION, gr. MAP 141m
Cond. șt.: conf. univ., dr. Lilia COVAȘ, ASEM

Unul din fundamentele unui management eficient constă în echilibrul dintre productivitatea în muncă a unui individ, nivelul său de competență și motivarea sa în muncă. Disponibilitatea și dorința funcționarului public de a-și îndeplini sarcinile constituie factorii-cheie care duc la o funcționare eficientă a instituției publice. Resursa umană nu este o mașinărie sau un utilaj, care poate fi folosit atunci când este nevoie de ea și aruncată atunci când nu mai este productivă, ci necesită o abordare specifică.

Activitatea eficientă a funcționarului public din cadrul unei instituții depinde atât de abilitatea lui de a executa sarcini, cât și de nivelul de motivare al acestuia în cadrul organizației. O persoană trebuie să posede abilități, competențe și aptitudini pentru efectuarea unui lucru sau pentru prestarea unui serviciu public și trebuie să fie motivată să facă acest lucru la un nivel cât mai înalt și cât mai calitativ.

Managerii din sectorul public asociază cel mai adesea motivarea angajaților cu recompensele bănești și materiale. De prea puține ori se conștientizează faptul că Administrația Publică este în competiție cu sectorul privat în identificarea și menținerea unui personal calificat, astfel că și importanța acordată motivării funcționarilor publici este destul de neînsemnată, reducându-se, de cele mai multe ori, la abordarea salarizării și a drepturilor materiale în general.

Deși sistemul de motivare a funcționarilor publici s-a perfecționat, iar salariul pentru unele categorii de funcționari publici s-a majorat, acesta rămâne necompetitiv pentru multe categorii de bugetari, fiind problematică asigurarea administrației publice cu personal profesionist, bine motivat, responsabil și cu funcții stabile.

Pentru a identifica dacă au parvenit unele schimbări în procesul motivațional din cadrul Preturii sectorului Botanica, pe parcursul a doi ani (2014 vs 2016), s-a efectuat un sondaj de opinie, utilizând metoda chestionarului. A fost utilizat același chestionar ca și în 2014, pentru a putea face o comparație între rezultatele obținute acum și atunci, privind nivelul de motivare a funcționarilor publici. La fel, chestionarul este unul anonim, astfel s-a obținut o informație cât mai obiectivă și sinceră.

În anul **2014**, la sondaj, au participat 32 de funcționari publici, dintre care 22 de bărbați și 10 femei, din diverse direcții de activitate, care dețin diferite funcții publice, cu o vechime în muncă ce variază între 1,5 – 23 de ani. Anul acesta, în **2016**, însă, din diverse motive (deces, concedieri, concedii de maternitate etc.), la sondaj au participat doar 29 de funcționari publici, unde 24 erau bărbați și 5 – femei.

Au fost propuse un șir de întrebări, printre care:

✓ *Care au fost așteptările Dvs. când v-ați angajat în funcția dată?* – având următoarele variante de răspuns: SALARIUL, CARIERA, EXPERIENȚA, ALTE OPINII, în **2014**, majoritatea femeilor au ales experiența, pe când bărbații au fost mai ambițioși optând, în aceeași măsură, atât pentru experiență, cât și pentru carieră. În **2016**, femeile, fiind neutre, au optat, în egală măsură, pentru variantele de răspuns propuse, iar majoritatea bărbaților s-au așteptat la experiență în muncă odată cu angajarea în funcția publică. Aceste schimbări în răspunsurile bărbaților, probabil, au fost influențate de liberalizarea regimului de vize pentru cetățenii Republicii Moldova în spațiul UE/Schengen (28 aprilie 2014), permițându-le angajaților din sectorul public să facă schimb de experiență peste hotarele țării, astfel căpătând experiență vastă în domeniul în care activează.

Cunoscând situația economică din Republica Moldova, pentru participanții la sondaj, în anul **2014**, salariul nu a fost unul dintre cele mai importante așteptări. În ceea ce privește ALTE OPINII ale funcționarilor publici, întâlnim pasiunea față de ceea ce fac, dorința acestora de a demonstra că în Pretura sectorului Botanica se aud și se soluționează problemele cu care se confruntă cetățenii în viața de zi cu zi. În anul **2016**, în plus la cele menționate mai sus, s-au mai adăugat opinii, precum: asigurarea funcționarilor publici cu spațiu locativ și oferirea unui loc de muncă prestigios.

✓ *Vă așteptați la o promovare în următorii 3-5 ani?* – cu opțiunile DA sau NU, în **2014**, majoritatea bărbaților se așteaptă la o promovare, iar cele mai multe femei nu. Dat fiind faptul că femeile sunt soții, mame, care asigură continuitatea neamului, ies în concediu de maternitate și au alte priorități, ele nu-și pot programa activitatea pe o perioadă mai lungă de timp. În anul **2016**, însă, femeile se așteaptă la o promovare la locul de muncă în următorii ani, astfel acestea nu mai pun accentul pe familie, cum era acceptat în trecut, ci pe o carieră de succes în sfera publică.

✓ O importanță deosebită în atingerea obiectivelor instituției o are relațiile șef – subaltern. La întrebarea: *În opinia Dvs., șefii contribuie la dezvoltarea capacităților personale?* – având alternativele DA, NU și NU ȘTIU. Opiniile DA și NU, în **2014**, atât ale femeilor, cât și ale bărbaților au coincis, constituind câte 50%. În anul **2016**, răspunsurile atât ale femeilor, cât și ale bărbaților s-au modificat semnificativ. 100% dintre femei au susținut că șefii acestora nu contribuie la dezvoltarea capacităților funcționarilor publici, în timp ce 77,8% dintre bărbați au menționat contrariul.

✓ La întrebarea: *Cât de mult contează pentru Dvs. să aveți un loc de muncă stabil?* – cu variantele de răspuns FOARTE MULT, MULT, INDIFERENT, în **2014**, majoritatea funcționarilor publici de sex feminin (83%) susțin că contează FOARTE MULT, pe când funcționarii publici de sex masculin nu fac o diferență esențială între opțiunile FOARTE MULT și MULT. În **2016**, părerile femeilor au fost împărțite în mod egal între FOARTE MULT și MULT (50%), iar pentru bărbați, stabilitatea locului de muncă, contează FOARTE MULT (66,7%) și MULT (33,3%). De remarcat este faptul că niciun funcționar public nu este INDIFERENT față de simțul de stabilitate la locul de muncă.

✓ În anul **2014**, în urma analizării datelor obținute, s-a constatat că funcționarii publici de sex feminin consideră a fi cei mai motivanți factori – CLIMATUL ORGANIZAȚIONAL și RECOMPENSELE, PREMIILE BĂNEȘTI SUPLIMENTARE (50% – 64%). Ceea ce le demotivează ar fi SALARIUL ACORDAT (76%), care nu acoperă cheltuielile personale și ale familiei. Întrucât ele sunt firi mai emotive, preferă un colectiv de muncă liniștit, confortabil pentru a-și realiza sarcinile delegate, cu un salariu decent. În **2016**, însă, femeile sunt de părerea că cel mai motivant factor ar fi PROGRAMUL FLEXIBIL DE MUNCĂ (80%). Cel mai probabil, din motiv că acestea sunt și mame și mai au alte griji pe lângă cele de serviciu, un program flexibil de muncă ar fi cel mai potrivit în îmbinarea acestor două calități – de mamă și de funcționar public. Ceea ce le demotivează ar fi SALARIUL ACORDAT și OPORTUNITĂȚILE DE PROMOVARE (66% – 70%). Deci, chiar dacă anii trec și prețurile la bunuri și servicii se majorează semnificativ și periodic, salariile funcționarilor publici rămân, cu părere de rău, practic, aceleași.

Cât despre bărbați, în schimb, în anul **2014**, aceștia erau motivați de OPORTUNITĂȚILE DE PROMOVARE create de instituția dată, de CLIMATUL ORGANIZAȚIONAL existent și SISTEMUL DE PENSIONARE avantajos. Ei tind, în continuu, să progreseze și caută tot mai multe căi să-și îmbunătățească relațiile cu cei din jur și cu conducerea, ceea ce duce la un succes garantat. În rândurile factorilor demotivanți intră POSIBILITATEA DE A OBTINE BENEFICIILE, PRIVIND SERVICIILE PUBLICE (REDUCERI, COMPENSAȚII etc.). Deoarece, de reduceri și de compensații beneficiază doar păturile social-vulnerabile și pensionarii, funcționarii publici nu fac parte din aceste categorii, aceștia având, cât de cât, un loc de muncă și un venit stabil. În anul **2016**, aceștia susțin că cel mai mult îi motivează RECUNOAȘTEREA ÎN PUBLIC A MERITELOR ȘI REZULTATELOR OBTINUTE, precum și SISTEMUL DE PENSIONARE. Întrucât, în Pretura sectorului Botanica, prevalează funcționarii publici de sex masculin, probabil, de aici apare și spiritul de concurență, competitivitate, iar recunoașterea în public a meritelor și rezultatelor acestora sunt percepute ca un imbold, un stimulent în a-și demonstra și colegilor că este loc și de mai bine.

În concluzie, atât în anul **2014**, cât și în **2016**, este salutar faptul că funcționarii publici iau în considerare și motivarea nefinanciară, care le prezintă un interes în a-și realiza atribuțiile de serviciu. Ceea ce îi demotivează, însă, pe toți funcționarii publici, participanți la sondaj, sunt SALARIILE ACORDATE mici, care nu corespund cheltuielilor suportate, prețurilor existente și nu asigură un trai decent.

✓ Pentru a afla dacă oferirea zilelor de odihnă suplimentare pentru performanțele obținute ar fi un factor motivațional pentru funcționarii publici s-a pus întrebarea: *V-ar motiva oferirea zilelor libere suplimentare în calitate de premiu pentru performanțele obținute?* – cu opțiunile de răspuns: DA; NU; PERIODIC. În anul **2014**, în urma rezultatelor obținute, s-a constatat că 66,6% dintre femei au răspuns NU, 16,6% – DA și 16,6% n-ar fi împotriva dacă ar primi PERIODIC zile libere pentru performanțele obținute. Probabil, preferă alte modalități de recompensare, în calitate de premiu pentru performanțele obținute. Bărbații, însă, au fost mai echilibrați, alegând între DA și NU, unde 50% au răspuns cu DA și 50% - NU. În anul **2016**, însă, procentajul s-a inversat, unde femeile au optat doar pentru NU și PERIODIC în egală măsură – 50%, iar bărbații au fost mai deschiși în a aprecia oferirea zilelor libere suplimentare ca factor motivațional: 66,7% au ales NU, 22,2% – DA și doar 11,1% doresc PERIODIC. Poate din motivul că avem situația economică pe care o avem, funcționarii publici de sex masculin încearcă să găsească motivant și să beneficieze și de alte oportunități nefinanciare, care le sunt oferite de instituția publică.

✓ Pentru a identifica dacă au parvenit unele schimbări în ceea ce privește sistemul motivațional din cadrul Preturii sectorului Botanica, în opiniile participanților la sondaj, cu privire la situația precedentă și actuală, au fost propuse aceleași și următoarele afirmații:

- Nivelul de salarizare este suficient pentru asigurarea unui trai decent;
- Se acordă salariul în corespundere cu munca și efortul depus;
- Relațiile șef – subaltern sunt bazate pe frică și antipatie;
- Subalternii respectă sistemul disciplinar aplicat de șef;
- Există o colaborare deschisă și transparentă între toți funcționarii publici;
- Am libertatea să-mi expun părerea față de sarcinile delegate;
- Ideile și propunerile mele sunt auzite de conducere;
- Toți angajații sunt tratați obiectiv și echitabil;

cu următoarele variante de răspuns: NU SUNT DE ACORD, PARȚIAL DE ACORD, DE ACORD, TOTAL DE ACORD;

În **2014**, fiind analizate afirmațiile bifate, s-a constatat că majoritatea funcționarilor publici, atât femei cât și bărbați, NU SUNT DE ACORD cu afirmațiile **a); b); c);** PARȚIAL DE ACORD și DE ACORD cu afirmațiile **e); f); g)** și doar unii sunt TOTAL DE ACORD cu afirmația **d).**

Analizând aceleași afirmații și în **2016**, s-a stabilit că atât funcționarii publici de sex feminin, cât și cei de sex masculin, NU SUNT DE ACORD cu opțiunile **a); b); c);** PARȚIAL DE ACORD cu **e); g); h);** DE ACORD – **d);** și doar unii sunt TOTAL DE ACORD cu varianta de răspuns **f).**

Deci, pornind de la cele menționate mai sus și comparând situația din Pretura sectorului Botanica în anii **2014** și **2016**, se poate aprecia că aceasta este una favorabilă, unde relațiile șef – subaltern sunt bazate pe stimă, respect și colaborare. Funcționarii publici respectă sistemul disciplinar aplicat de conducere și urmează instrucțiunile date de aceștia. Unicele dezavantaje, la care, pe parcursul acestor 2 ani, nu s-a lucrat și, care, probabil, sunt comune pentru toate instituțiile publice, este nivelul de salarizare scăzut, care nu corespunde efortului depus și este insuficient pentru asigurarea unui trai decent și faptul că între funcționarii publici nu este o colaborare deschisă, aceștia nefiind apreciați obiectiv și tratați echitabil.

✓ *Sunt menționate în public (la ședințe, întruniri interne, etc.) meritele, rezultatele pozitive înregistrate de unii funcționari publici?* – cu următoarele opțiuni DA, NU, PERIODIC. În anul **2014**, majoritatea femeilor au optat pentru PERIODIC (66,8%), iar bărbații – cu 75% pentru DA. În anul **2016**, 2 ani mai târziu, răspunsurile funcționarilor publici s-au modificat destul de semnificativ, unde 100% dintre femei susțin că meritele acestora sunt laudate public PERIODIC, iar bărbații, fiind și într-un număr mai mare, au viziuni destul de diferite: 77,8% consideră că DA – sunt menționați în fața colegilor, și 11,1% au optat pentru NU și PERIODIC.

Analizând sugestiile propuse de funcționarii publici din cadrul Preturii sectorului Botanica, se poate conchide că pe parcursul acestor 2 ani, situația, la nivel de motivare a angajaților din sectorul public, nu s-au întreprins măsuri și nici nu a suferit mari schimbări. Îmbucurător este faptul că, odată ce a fost schimbat și modernizat mobilierul din Pretură, s-a simțit o creștere a calității prestării serviciilor, precum și a plăcerii cu care vin funcționarii publici la serviciu.

În instituțiile de stat din Republica Moldova, motivarea funcționarilor publici reprezintă, într-adevăr, o problemă dificil de soluționat. Veniturile angajaților din sectorul public sunt, în general, sub necesități și, implicit, nu se poate asigura stimularea indivizilor sub aspect material, financiar – fapt ce, uneori, se răsfrânge asupra eficienței și calității serviciilor prestate. În această situație, funcționarii publici își aleg ca refugiu motivațional munca însăși, prin conținutul și dimensiunile sale.

ARMONIZAREA CADRULUI DE REGLEMENTARE A SISTEMULUI BANCAR AUTOHTON CONFORM CERINȚELOR ACORDULUI BASEL III

***Masterand Mihaela LAVRANIUC, AB 141, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Victoria COCIUG***

Asigurarea stabilității sistemului bancar rămâne a fi unul dintre obiectivele fundamentale ale fiecărei autorități de supraveghere, în contextul în care orice destabilizare și perturbare a unui sector bancar afectează întreaga economie a statului, uneori, declanșând crize financiare la nivel global. Prin urmare, pe plan internațional, Comitetul de la Basel a elaborat deja al treilea Acord în scopul consolidării solidității sistemelor bancare și minimizării riscului de contagiune dinspre sectorul financiar spre economia reală. Noile standarde își propun să perfecționeze procesul managementului riscurilor, să crească cerințele de transparență ale activității băncilor, precum și soluționarea problemelor băncilor sistemice. Acordul Basel III impune cerințe mai exigente referitor la adecvarea capitalului, lichiditate și efectul de levier, orientându-se spre diminuarea efectelor negative ale crizelor financiare. Diferența față de acordurile anterioare (Basel I și Basel II) rezidă în extinderea ariei de acoperire a riscurilor, incluzând atât riscuri microprudențiale (riscurile individuale ale băncilor), cât și riscuri macroprudențiale (riscuri ce vizează, în ansamblu, sistemul bancar).

Falimentarea a trei bănci în anul 2015 a declanșat bulversarea sectorului bancar autohton, amplificând vulnerabilitatea acestuia și accentuând cultura anemică a societăților bancare în materie de gestionare a riscurilor. Acest fenomen a dat undă verde unei contracții economice, afectând și activitatea celorlalte instituții financiare. Practicile ineficiente în domeniul supravegherii bancare combinate cu încălcări voluntare și conștiente ale reglementărilor de către unele bănci, au condus la un risc excesiv de concentrare și la pierderi semnificative pentru întreg sector bancar. În acest context, mi-am propus de a evalua posibilitatea de armonizare a cadrului de reglementare autohton conform cerințelor Acordului Basel III, cuantificând nivelul de prudențialitate al cerințelor actuale ale BNM, gradul de eficiență al aplicării prevederilor legislative naționale și testând comportamentul băncilor autohtone în condițiile implementării Acordului Basel III.

Făcând referință la cerințele aferente capitalului reglementat, implementarea Basel III presupune revizuirea acestora sub aspect calitativ și cantitativ. Revizuirea aspectului calitativ prevede eliminarea

capitalului de gradul III, precum și restricționarea mărimii capitalului de gradul II (acesta trebuie să constituie maximum 33% din capital de gradul I). Revizuirea cerințelor de capital sub aspect cantitativ constă în includerea amortizoarelor de capital (contraciclic și de conservare a capitalului) în procesul de determinare a suficienței capitalului ponderat la risc. Conformarea băncilor la cerințele calitative privind capitalul reglementat nu ar prezenta anumite dificultăți, întrucât instituțiile bancare din Republica Moldova nu dețin capital de gradul III. Adevărata provocare, însă, este reprezentată de introducerea acelor bufere de capital (amortizoare) în calculul normei Cooke, întrucât se consideră că vor pune o presiune suplimentară asupra solvabilității băncilor, oferind puțină flexibilitate în ceea ce privește managementul nivelurilor lor. Efectuând o simulare privind introducerea amortizoarelor de capital pentru a determina suficiența capitalului ponderat la risc la finele anului 2015, conform Acordului Basel III, se determină o majorare a CNT-ului cu 277,91 milioane lei sau 3%, dar și o majorare a suficienței capitalului ponderat la risc cu 0,78%.

Tabelul 1

Simularea suficienței capitalului ponderat la risc prin aplicarea amortizoarelor de capital pentru anul 2015 mil.lei

Indicatori	Date conform reglementărilor BNM	Date conform cerințelor Acordului Basel III
Capital de grad I	8995,70	9273,61
CNT	9278,65	9556,56
Active ponderate la risc	35470,14	35470,14
Suficiența capitalului ponderat la risc	26,16%	26,94%
Amortizor fix de conservare a capitalului (0,625% din Capital de gradul I)	–	56,22
Amortizor contraciclic de capital (0,625% din APR)	–	221,69

Sursa: elaborat de autor în baza Reglementărilor BNM, [online]. [citat 16 aprilie 2016]. Disponibil: www.bnm.md

Totuși, comparând cerințele minime aferente suficienței capitalului ponderat la risc solicitat de BNM cu cel recomandat de Acordul Basel III, se observă că prevederile naționale depășesc dublu cerința minimă prevăzută de noul Acord (16%>8%). În același timp, și media per sistem bancar a suficienței capitalului ponderat la risc, la finele anului 2015, depășește cu mult cerința minimă prevăzută de Acordul Basel III (26,2%>8%). Totodată, Acordul Basel III prevede introducerea unor cerințe minime cu privire la capitalul social și cel de gradul I în raport cu activele ponderate la risc (4,5%, și respectiv 6%). Deși BNM nu prevede astfel de cerințe, majoritatea băncilor se încadrează în limitele respective, cu excepția a trei bănci (două din cele trei se află la moment sub supraveghere specială), care înregistrează valori, sub nivelul de 4,5%, ale raportului dintre capital social și active ponderate la risc.

Testând aplicarea efectului de levier în sistemul bancar autohton conform cerințelor Acordului Basel III, se concluzionează posibilitatea băncilor de a-și îndeplini obligațiunile pe termen lung întrucât acestea înregistrează un efect de levier ce se clasează net superior cerinței minime de 3% (valoarea efectului de levier înregistrată per sistem în anul 2015 a fost de 13,02%).

Reducerea probabilității manifestării riscului sistemic și creșterea rezistenței la situațiile de criză au determinat Comitetul de la Basel să introducă în noul acord și unele standarde minime pentru riscul de lichiditate. Dacă principiul de calculare a lichidității pe termen lung este asemănător cu cel utilizat și în cadrul sectorului bancar autohton (inclusiv cerința minimă a acestuia – cel mult egal cu 1), atunci Acordul Basel III propune o metodă diferită pentru determinarea lichidității pe termen scurt (și anume a necesarului de lichiditate ce trebuie acoperit pe o perioadă de 30 de zile) – o metodă cu mult mai relevantă decât cea solicitată de BNM. Simulând aplicarea indicatorului respectiv în sectorul bancar al Republicii Moldova pentru anul 2014, se atestă înregistrarea unei valori de 101% (minimumul valoric fiind 100%), odată cu falimentarea celor trei bănci, la finele anului 2015, principiul II de lichiditate conform Acordului Basel III este egal cu 125%.

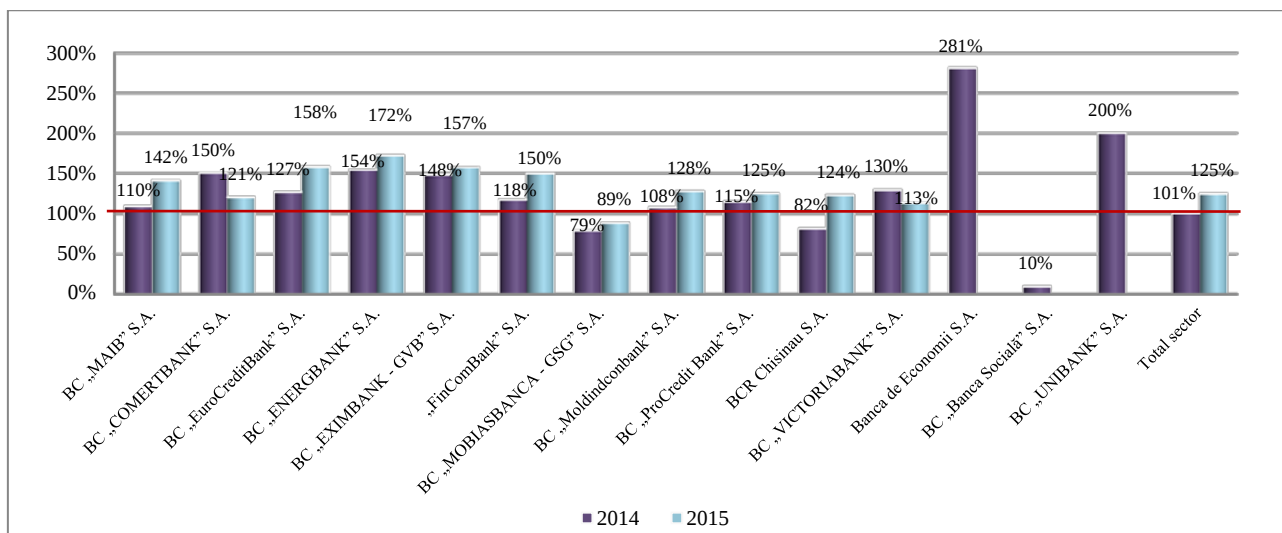


Figura 1. Simularea lichidității pe termen scurt conform cerințelor Acordului Basel III în sistemul bancar din Republica Moldova pentru anii 2014-2015

Sursa: elaborat în baza Indicatorilor financiari pe sistemul bancar al Republicii Moldova în anii 2014-2015 [online]. [citat 18 aprilie]. Disponibil: www.bnm.md

Analizând cerințele naționale privind capitalul minim necesar băncilor, se atestă că acestea au cunoscut mereu un trend ascendent. În acest context, BNM a avut în vizorul său asigurarea unei cantități suficiente de capital al băncilor. Începând cu anul 2002, cantitatea minimă necesară de capital a constituit 32 milioane lei, aceasta fiind majorată continuu, încât, în prezent, este echivalentă cu valoarea de 200 de milioane lei. Dacă e să comparăm cu minimumul necesar solicitat băncilor din UE (5 milioane de euro), atunci remarcăm o depășire de aproximativ 1,81 ori a cerinței minime conform legislației naționale față de Acordul Basel III. Totodată, volumul activităților și operațiunilor pe care le desfășoară băncile din UE este net superior celui aferent băncilor moldovenești. Prin urmare, o creștere a cuantumului capitalului de gradul I nu constituie întotdeauna elementul-cheie ce asigură prezența unui sector bancar stabil, întrucât nu este necesar ca o instituție bancară să dețină o cantitate enormă de capital, dar este important de a deține acel volum care ar fi suficient pentru absorbirea eventualelor riscuri.

Comparând prevederile Acordului Basel III cu cele aplicate în sistemul bancar autohton, putem menționa persistența unor cerințe mai laxe în raport cu cele prevăzute de legislația națională. În primul rând, gradul de suficiență al capitalului ponderat la risc aplicat în sectorul bancar moldovenesc îl depășește de două ori pe cel recomandat de Acordul Basel III (16% versus 8%). În cazul studierii evoluției normei Cooke în dinamică în sectorul bancar din Republica Moldova, se observă că aceasta depășește norma minimă recomandată de noul Acord. Totuși, dacă evaluăm natura riscurilor la care se expun băncile din UE, în raport cu cea a riscurilor asumate de băncile autohtone, identificăm un spectru cu mult mai extins al acestora în sistemele bancare din UE, comparativ cu cele din sfera bancară autohtonă. Aceasta se explică prin interferența scăzută a pieței bancare cu cea de capital (cazul Republicii Moldova), precum și diversitatea mică a instrumentelor financiare derivate utilizate de către băncile autohtone pentru acoperirea riscurilor. Prin urmare, BNM impune un grad de suficiență a capitalului la risc cu mult mai mare decât cel prevăzut de Acordul Basel III, în timp ce gama de riscuri, la care sunt expuse băncile din UE este cu mult mai diversă comparativ cu cea aferentă băncilor moldovenești.

Făcând o conexiune între cerințele prudențiale naționale din sfera bancară și cele prevăzute de Acordul Basel III, menționăm încă o dată un caracter mai restrictiv al cerințelor BNM comparativ cu cele ale Acordului Basel III. Astfel, problema, de fapt, nu constă în implementarea unor noi cerințe prudențiale (care nu ar reprezenta impediment pentru sectorul bancar al RM), ci în calitatea procesului de aplicare a instrumentelor și pârgھیilor necesare la momentul oportun.

Urmărind armonizarea cadrului de reglementare la nivel european, se menționează că e necesar să se pună accent sporit anume pe aspectele calitative decât cele cantitative. În materie de cerințe prudențiale, cele prevăzute de legislația BNM sunt mai severe față de Acordul Basel III. Întrucât prevederile Acordului Basel III nu sunt obligatorii, dar au caracter recomandabil, există certitudinea că autoritatea de supraveghere națională va aplica aceleași cerințe aferente capitalului minim necesar, dar și gradului de suficiență a capitalului ponderat la risc. Pe de altă parte, ar fi important ca aceasta să adopte acele 8 categorii de clasificare a activelor în funcție de riscul pe care îl comportă (0%, 10%, 20%, 35%, 50%, 75%, 100% și 150%), asigurând, în așa mod, o evaluare corectă a expunerii la risc, cât și a capitalului necesar pentru

acoperirea acestora. De asemenea, adoptarea conceptului de anticiclicitate este una necesară pentru sistemul bancar autohton, în cazul în care prociclicitatea accentuată determină o expunere majoră la riscul de credit. Totodată, principiul II al lichidității aplicat în sistemul bancar autohton s-a dovedit a avea anumite lacune, întrucât cele trei bănci falimentate au putut să mimeze un grad suficient de lichiditate pe termen scurt reflectând deținerea lichidităților necesare pentru onorarea obligațiilor pe termen scurt, față de clienți, deși, în realitate, situația era diametral opusă. În această ordine de idei, anume implementarea metodei de calcul al lichidității pe termen scurt prevăzută de Acordul Basel III ar fi identificat din timp problemele ce afectau, la momentul respectiv, cele trei bănci. Reglementările de ordin calitativ sunt absolut necesare de a fi adoptate de către BNM. Astfel, prin prisma acestor modificări, s-ar reuși stimularea și asigurarea unei transparențe și discipline de piață la un nivel care, într-adevăr, ar contribui la consolidarea și stabilitatea sistemului bancar. De asemenea, interferența politicului și a altor instituții a căror activitate nu are tangență cu sistemul bancar ar trebui limitată la maxim, oferindu-i autorității de supraveghere acele instrumente și pârghii utile pentru a acționa la momentul oportun și a preveni eventuale perturbări în cadrul sistemului bancar.

Bibliografie:

1. ALESSI, Christopher. *The Basel Committee on Banking Supervision* [online]. 2012, [citat 13 martie 2016]. Disponibil: <http://www.cfr.org/banks-and-banking/basel-committee-banking-supervision/p28694>
2. BALTHAZAR, Laurent. *From Basel I to Basel III*. Londra: Palgrave Macmillan, 2006. P.45. ISBN 978-14039-4888-5.
3. BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. *Implementation of Basel standards. A report to G20 Leaders on implementation of the Basel III regulatory reforms* [online]. [citat 17 martie 2016]. Disponibil: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d345.pdf>
4. INTERNATIONAL MONETARY FUND, Republic of Moldova Financial sector assessment program [online]. [citat 10 aprilie]. Disponibil: www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr1671
5. NUCU, Anca Elena. Provocările Basel III pentru sistemul bancar românesc. *Economie teoretică și aplicată* [online]. 2011, nr. 12 (565), 57-68. ISSN 1841-8678. Disponibil: www.st.ore.ectap.ro/articole/669_ro.pdf
6. PHILIPP, Harle et al. *Basel III and European banking: Its impact, how banks might respond, and the challenges of implementation*, EMEA Banking, 2010. [online]. [citat 16 aprilie 2016] Disponibil: [www.mckinsey.com/26_Basel_III_and_European_banking%20\(1\).pdf](http://www.mckinsey.com/26_Basel_III_and_European_banking%20(1).pdf)
7. Indicatori aferenți activității economico-financiare a băncilor [online]. Disponibil: www.bnm.md

MANAGEMENTUL SORTIMENTULUI PRODUSELOR PELICULOGENE COMERCIALIZATE DE S.A. „SUPRATEN”

*Masterand Cristina LEȘAN, COMv 141, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Mihail CERNAVCA*

Se crede că prima structură artificială folosită ca adăpost a fost construită în Africa de Est de către homo habilis acum aproape 2 mil. de ani ,constând din pietre stivuite pentru a ține crengile de copaci în loc folosite ca acoperiș. Un aranjament similar de pietre de formă circulară, considerat vechi de 500.000 de ani a fost descoperit la Terra Amata, lângă Nisa (Franța). În aproape toate colțurile lumii, natura ne-a furnizat întotdeauna o varietate largă de materiale pe care să le putem folosi atunci când dorim un așezământ. De la materialele reciclabile, precum copacii și paie și până la pietre și nisip,ale căror resurse par nepuizabile, paleta materialelor de construcție este foarte diversă.

Sectorul construcțiilor este unul din cele mai complexe și importante sectoare ale economiei naționale. Practic, orice aspect al vieții oamenilor este legat de construcții: locurile de trai și de muncă sunt amplasate în clădiri, infrastructura inginerescă (drumuri, rețele de apă și gaze, electricitate etc.) care ne deservește în fiecare zi, de asemenea, este creată de constructor.

Clasificarea produselor peliculogene

I. În funcție de materia primă:

1. *Vopselele* sunt suspensie de pigmenți în substanțele peliculogene, cu sau fără adaos de umplutură, în final, formând o peliculă cu aspect mat sau semilucios. În funcție de substanța peliculogenă folosită, deosebim:

- a. Vopsele pe bază de ulei vegetal;
- b. Vopsele pe bază de rășini alchidice;
- c. Vopsele pe bază de emulsie de rășini.

2. *Lacurile*: sunt soluții incolore sau slab colorate de rășini, derivați celulozici sau bitum în solvent, sau fără adaos de uleiuri vegetale. Peliculele obținute sunt transparente și lucioase formând un aspect plăcut stratului-suport.

Gamă sortimentală a produselor peliculogene comercializate de S.A. „Supraten”, are patru coordonate dimensionale:

- Lărgimea gamei – este numărul de linii din gama sortimentală; egală cu 2 linii.
 - Lungimea gamei – este numărul de produse din toate liniile care alcătuiesc gama sortimentală; egală cu 17.
 - Profunzimea gamei – este numărul de produse ce se conțin într-o linie:
- Profunzimea lacurilor: 9
Profunzimea vopselelor: 8

Evaluarea indicilor organoleptici

Ambalarea produselor peliculogene finite se face în cutii metalice, de anumite capacități, bidoane sau butoaie confecționate din metal sau materiale plastice, în containere sau autocisterne metalice, în funcție de destinație. Ambalajele trebuie închise ermetic pentru a fi asigurată calitatea și integritatea materialelor peliculogene în timpul transportului și depozitării.

Au fost analizate următoarele produse:

Vopsea SNEJANA 1.4kg – vopsea acrilică pentru lucrări de interior. Se utilizează pentru acoperirea decorativă a diverselor suprafețe de origine minerală, neprevăzute pentru spălare intensivă: beton, tencuieli din ipsos sau ciment, plăci din ipsos.

AVANTAJE:

- putere sporită de acoperire și de alb;
- permeabilitate la vapori.

METALIC 0,2kg – vopsea decorativă universală. Se utilizează pentru acoperirea decorativă și de protecție a articolelor din ghips, lemn, ciment și metal, exploatate în interior și la exterior.

AVANTAJE:

- imitare vie a culorii metalelor prețioase;
- rezistență la acțiunea factorilor atmosferici.

LAZURA 0,5 kg – lac de ton pentru lucrări de interior și exterior. Se utilizează pentru acoperirea decorativă a suprafețelor exterioare din lemn (garduri, balustrade) și pentru articolele de lemn din interior (plăci decorative din lemn, uși, ferestre) ș.a.

De asemenea, se permite prelucrarea pietrei naturale, a cărămidii și a plasterului de marmură pentru a conferi suprafeței efect decorativ și protecție împotriva acțiunii factorilor atmosferici.

AVANTAJE:

- protejează și evidențiază eficient structura naturală;
- lemnul prelucrat „respiră”;
- stabilitate la acțiunea razelor UV;
- calități ergonomice deosebite;
- gamă largă de culori.

PERLA 0,8 kg – lac sidefiu de calitate superioară pentru lucrări la interior. Se utilizează pentru acoperire decorativă a suprafețelor minerale deja vopsite, pentru pereți, tapete de hârtie, panouri și alte suprafețe.

AVANTAJE:

- acoperire incoloră;
- transparent;
- semilucios;
- conferă suprafeței un aspect sidefiu de aur.

În urma analizei, s-a constatat faptul că pe ambalaj este indicată informația necesară în limba română. De asemenea, pe ambalaj putem găsi toată informația necesară atât despre produs, cât și despre producător: adresa, nr. de telefon și de fax. Tot aici putem afla modul de folosire a produsului. Este de remarcat faptul că vopseaua „Snejana” este certificată cu Certificatul de calitate ISO 9001.

În urma analizei organoleptice, s-a constatat că toate cele 4 produse au corespuns normelor în vigoare și standardului de firmă. Toate patru reprezintă o pasta vâscoasă, însă, culoarea este la fiecare diferită alb, maro și incolor. Cel mai rapid se usucă vopseaua acrilică pentru lucrări de interior „Snejana”.

Rezultatele expertizei indicilor calității prin metode de laborator

Obiectul de cercetare îl reprezintă partida de produse peliculogene furnizată de întreprinderea S.A. „Supraten” or. Chișinău, recepționată la data de 19.04.2016.

Mărimea partidei: 30 buc.

Selectarea probelor s-a efectuat conform ГОСТ 9980.2-86 Материалы лакокрасочные. Отбор проб для испытаний.

Locul efectuării încercărilor îl reprezintă laboratorul controlului tehnico-chimic acreditat al întreprinderii S.A. „Supraten”.

În urma studierii prin metodele fizico-chimice a produselor peliculogene, pot fi formulate următoarele concluzii:

- la temperatura de 20°C, produsele analizate au corespuns standardului în vigoare;
- în urma determinării stabilității la temperatură, abia după a 2-a încercare s-au observat mici modificări;
- toate produsele cercetate au avut o stabilitate ridicată la influența apei;
- produsele peliculogene au un mediu ușor basic (corespund standardului);
- lacurile analizate au o vâscozitate mai mare spre deosebire de vopselele analizate, însă, toate corespund standardului în vigoare.

Managementul categoriei amestecurilor uscate

Grupa A – puține, dar ele reprezintă cea mai mare parte a profitului companiei. Ele trebuie să fie prezente mereu în magazine. Aceste produse sunt considerate cele mai profitabile.

Vopsea Euroton Lav 14kg / 350 lei	359893	387543	39643	787079	9,07685642	9,07685642	A
Lacuri de Ton Lazura Incolor 1kg 91 lei	309482	318723	31564	659769	7,60867522	16,6855316	A
Vopsea Euroton Lav 4,2 kg/ 129 lei	245820	24821	25189	295830	3,41160981	20,0971414	A

Figura 1. Pozițiile din categoria A

Indicatori de performanță

Venitul total al companiei, în anul 2013, a fost de 954,5 milioane lei, dintre care profitul brut îl constituie 156,53 lei. Iar ceea ce ține de materialele peliculogene ,cifra de afacere cea mai mare a atins-o Vopseaua Euroton Lav de 14 kg, care este utilizată pentru lucrări de interior, și anume cu o pondere de 9,07%. Este urmată de lacurile de ton Lazura de 1 kg, pentru lucrări din lemn și suprafețe minerale pentru lucrări de interior și exterior, cu o pondere de 7,6%.

Strategia categoriei:

- ✓ reducerea costurilor tehnologice și de exploatare și producere;
- ✓ îmbunătățirea permanentă a calității și a promptitudinii produselor și serviciilor la nivelul cerințelor pieței interne și internaționale;
- ✓ atragerea noilor clienți;
- ✓ orientarea către schimbare și adaptare la noile tendințe din domeniu.

Ca recomandări pentru magazinul „Supraten” se menționează:

- Să plaseze placate la intrare, unde va fi descrisă schema magazinului, cu specificațiile fiecărei secții. Astfel, cumpărătorii vor ști deodată în care secție să caute produsul dorit.
- Să achiziționeze cărucioare mai mari sau, după necesitate, mai lungi.
- Să studieze permanent cererea consumatorilor pentru elaborarea și realizarea oportună a măsurilor respective întru perfectarea sortimentului și sporirea calității materialelor de construcție.
- Extinderea cotei de piață, de exemplu, prin deschiderea magazinelor noi la Nordul și Sudul țării.
- Pregătirea și perfecționarea angajaților prin înscrierea la cursuri de calificare.
- Motivarea angajaților, deoarece de ei depinde, în cea mai mare măsură, vânzările companiei.

THE CLIENTS' DEGREE OF CREDIBILITY AND TRUST ABILITY IN THE BANKING SECTOR OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

MA student *Olga MUNTEANU*, ASEM
Scientific adviser: Assoc. Prof., PhD *Stela CIOBU*

The number of banks which face problems (besides the three banks that have become bankrupt) has increased, making the clients to worry about their money held in banks. The main is that not all the banking sector is facing instability; some banks register good results and have a competitive and stable position on the market. With all these, due to the bad rumours, people lost credibility and loyalty.

The created bad reputation of the banking sector should be broken by implementing new and more suitable policies, new strategies oriented towards clients' satisfaction and realization. The banks' main mission is to make people to believe in them as usually.

The purpose of the analysis is to gain the clients' credibility and loyalty in banks in the context of instability and uncertainty on the financial market, studying the clients' psychology and creating a new client profile that will trust the banks, their competitiveness and stability on the market of banking services.

The objectives of the analysis are:

- to define the concept of credibility and reliability;
- to determine the factors of clients' credibility and trust ability in banks;
- to analyse the stability indicators of the banking sector of the Republic of the Moldova;
- to create the psychological profile of banking clients from the Republic of Moldova;
- to find out the ways to establish the credibility and loyalty in banks.

The failure of some important banks with a large dispersion on the territory of the Republic of Moldova caused our banking system to become weaker and more vulnerable to customers decisions. In this context, the concept of *credibility and trustability* in banks has become crucial nowadays. In order to measure the level of credibility and trustability in banks, we have made a questionnaire based on 100 bank clients.

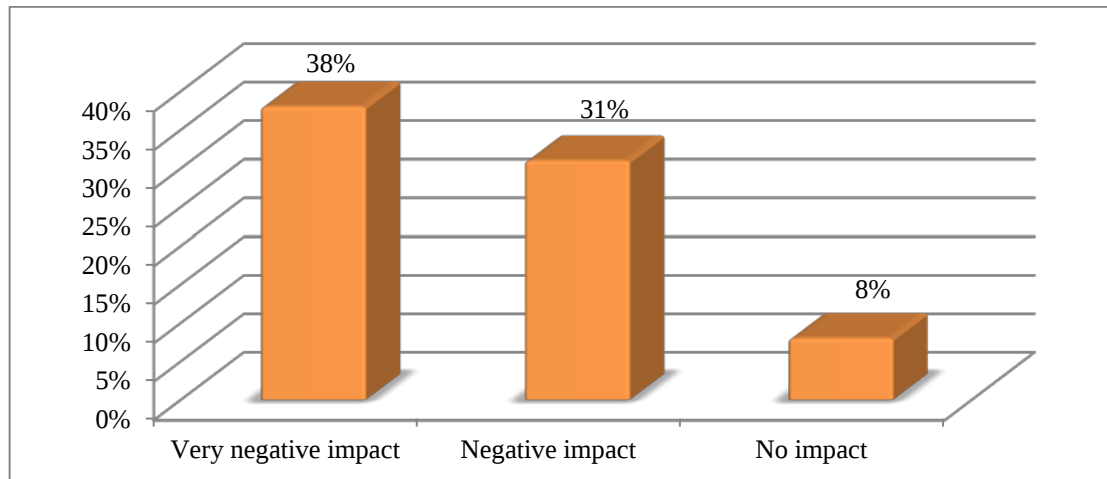


Figure 1. The impact of the liquidation of three banks („Banca de Economii” J.S.C., „Banca Socială” J.S.C. and „Unibank” J.S.C.) on your trust in the banking industry

Source: *Elaborated by the author, based on simple proxies for respondents' loyalty to bank. N-100 bank clients, period 21 March – 4 April.*

Measuring the impact of the liquidation of three banks on the clients' trust in the banking industry we find out that about 38% of respondents have a negative view regarding liquidation.

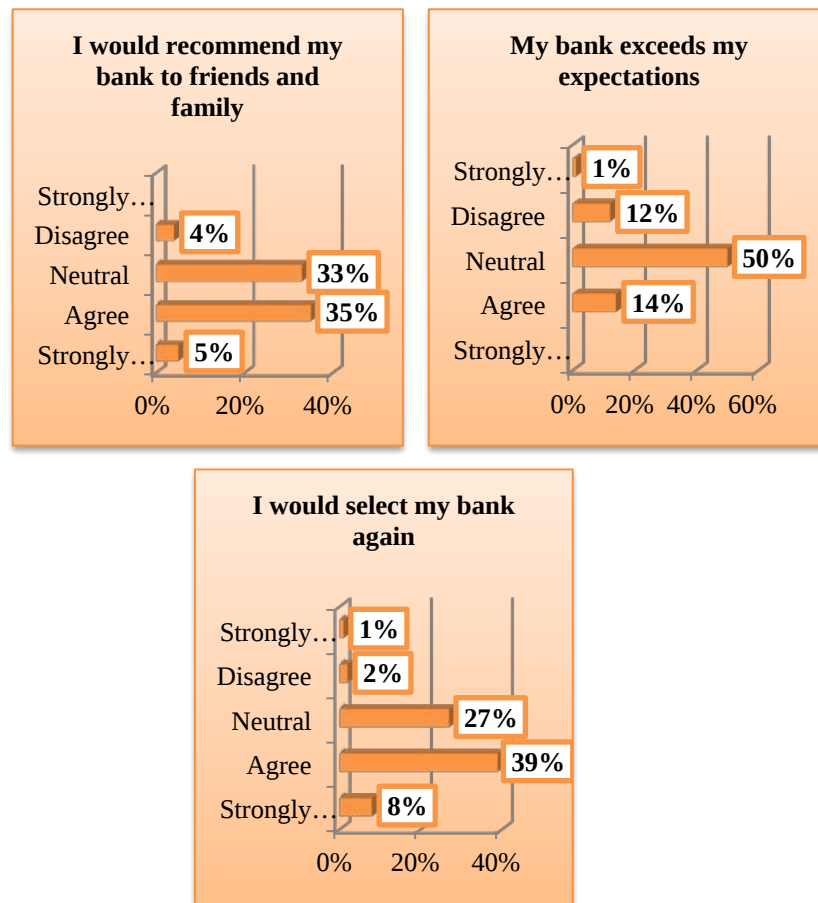


Figure 2. Respondents' average share on the level of satisfaction, %
Source: Elaborated by the author, based on simple proxies for respondents' loyalty to bank. N-100 bank clients, period 21 March - 4April.

It could be easily observed that the bank clients do not trust their banks at all, there is only 1 % of respondents who strongly agreed to recommend their banks to friends, family, who would select their banks again and which banks exceed their expectations. The results are very negative; people from our country are neutral towards banks, which mean that there is no bank that could make the customers indeed satisfied with their services and products.

In order to identify the main reasons for those who have changed their bank, we asked 100 bank clients regarding the main features which had influenced their decisions.

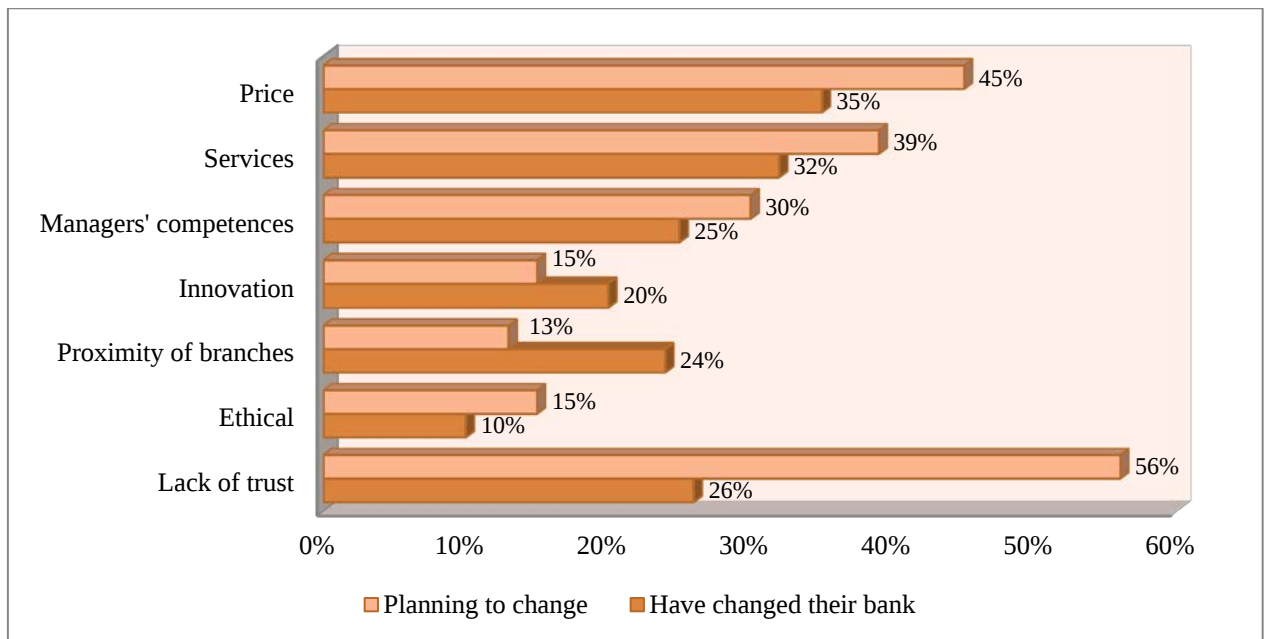


Figure 3. The main reasons for those who have bank or are planning to change the bank

Source: Elaborated by the author, based on simple proxies for respondents' loyalty to bank. N-100 bank clients, period 21 March - 4April.

More than half of respondents (56 %) attribute their decision to change banks to lack of trust, while 45 % blame the price of products. 39 % of respondents are planning to change the bank because of low level of services, they considered that they are not treated adequately.

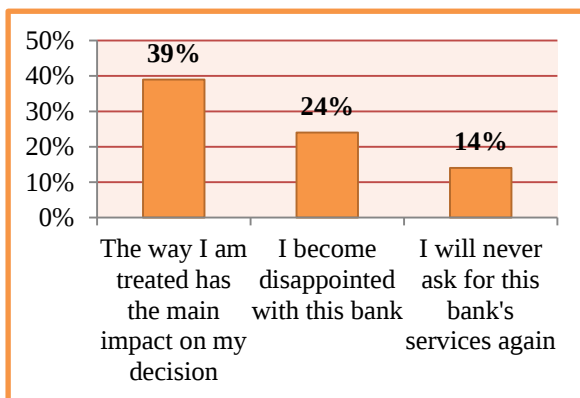


Figure 4. The impact of the bank staff (amiability, lack of interest) on the decision to become a potential client

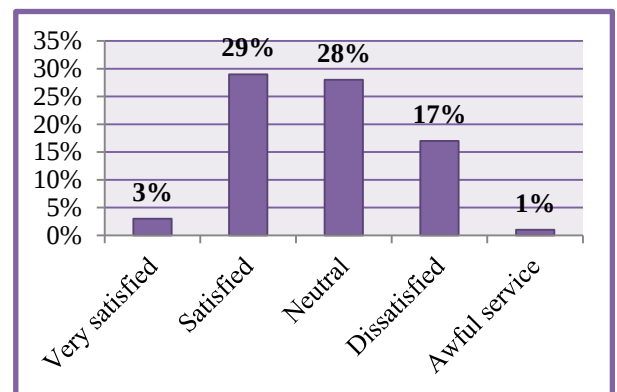


Figure 5. The level of satisfaction by the personnel's service

Source: Elaborated by the author, based on simple proxies for respondents' loyalty to bank. N-100, period 21 March - 4April.

As we could observe the way the bank clients are treated has the main impact on their decision, about 39 % of respondents have chosen this option. It is very important for them when they enter a bank to be treated adequately by professional, amiable accurate and rapid workers.

The bad thing is that about 14 % of respondents are dissatisfied with the bank service, they will never ask again for this bank services.

In order to improve the level of credibility and trust ability of the banking sector of the Republic of Moldova we made an algorithm of credibility and reliability in banks.



Figure 6. The algorithm of credibility and reliability establishment

Source: Elaborated by the author.

Creating a favourable image consists in increasing indicators in dynamics, creating a logo of “the leader bank”, registering profits at the end of the year and participating in different social events. **The competitive bank personnel** is considered that one who accomplish the tasks very qualitatively, is very amiable with the clients, perform the work quickly and always find a solution for all the problems. In case of territorial dispersion, it is very important for banks to have a **developed network of branches**. We have made a study regarding the financial institutions’ proximity to clients, and have discovered that in countries where there are more commercial bank branches per capita, the GDP is higher.

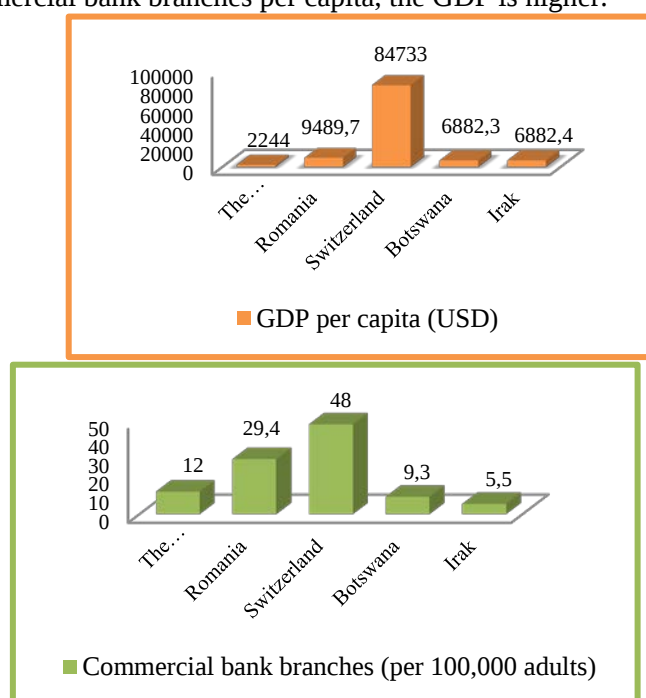


Figure 7. Commercial bank branches (per 100,000 adults) vs GDP per capita (USD)

Source: Elaborated by the author based on Commercial Bank branches per 100,000 adults. [online]. [viewed 07.02.2016]. Available: <<https://mobiledevelopmentintelligence.com/statistics/112-number-of-commercial-bank-branches-per-100-000-adults>>.

Analyzing the psychological profile as well as the level of credibility and trust ability of the bank clients from the Republic of Moldova in the current conditions of instability and liquidation of three strategic banks, also the level of loyalty and fidelity in banks we have made the following **conclusions**:

- the level of trust the clients had before has decreased, people searching other financial institutions and ways to hold their money (according to our questionnaire, 35 % of people are influenced by the bad rumours circulating regarding the banks and are ready to withdraw their money in general from the banks and invest in another assets);
- among the factors which influence the clients’ level of credibility and trust ability in banks the security of their money has an important role, as well as the front office attitude towards the clients and their requests, pricing policy and products quality and diversity;
- 56 % of people are planning to change their bank because of the lack of trust while other 45 % because of the bank pricing policy;
- price is not always the most important factor which influence the customers’ decisions, service quality has the dominant role in this matter;
- the way the clients are served and treated has a dominant role in the formation of the attitude towards the bank and its level of credibility;
- bank client are not satisfied by the way they are treated by the bank personnel, their interest and desire to help;

- analysing the level of credibility and trust ability of the clients in banks we have concluded that only 14 % of clients agree that their bank exceeds their expectations.

RECOMMENDATIONS

- the potential bank clients should be analysed very carefully, especially the clients who are asking for loans (it should be analysed very well their soundness and ability to reimburse credits);
- banks should innovate around the customer experience, so as to improve one-to-one relationships with use of expanding channels that are growing in popularity, such as email;
- there is a need to improve service quality, staff incentive programs should be considered to reward superior service quality;
- developing new strategies to target disaffected customers and prevent losing clients; improving customer service and service quality will have a major impact, and staff incentive programs should be considered to reward superior service quality;
- it would be advisable to personalize and transform the customer relationship as customer satisfaction is not reliant on price;
- customer analysis must be improved to allow banks to understand which customers are leaving and why;
- banks have to analyse better their clients, understand their needs, personalize each one and make them feel sure about the money held in banks, gaining their trust and loyalty.

Bibliography:

1. CIOBU, Stela, LUCHIAN, Ivan. Necesitatea implementării managementului calității produselor și serviciilor bancare în condițiile mediului bancar concurențial din Republica Moldova. *Băncile în economia concurenței*. Chișinău: 2013, 237-242.
2. COVALIU, Margareta, ANDRONIC, Alesea. Încrederea ca factor de comportament al consumatorilor de servicii bancare. *Băncile în economia concurenței*. Chișinău: 2013.
3. GÎRLEA, Mihail. Relația bancă-client –abordări diferite în funcție de categoriile de client. In: *Creșterea economică-prioritate națională în contextual integrării în Uniunea Europeană*: conf. șt. intern., 29-30 oct. 2008. Ch.: ASEM, 2008, 126-128.
4. LUCHIAN, Ivan. Problemele fidelizării clienților băncilor comerciale din Republica Moldova. *Analele Institutului de Economie, Finanțe și Statistică*. 2011, 126-128.
5. MICHAELSON Gerald, *Strategii de marketing: 12 principii esențiale pentru câștigarea bătăliei de atragere a clienților*. București: Economică, 2006. 272 p.

ACCESUL LA FINANȚARE AL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

**Masterand Cristina PANFIL, APFA 141, „Finanțe și Asigurări”
Cond.șt.: prof. univ., dr. hab. Ludmila COBZARI, ASEM**

Small and Medium Enterprises have a particularly important role, as they influence on solving economic, social, technical-scientific problems and many others. Restraints in SMEs lending will strain economic path. In case of serious obstacles, SMEs which have at the sole of their activities credits will be in trouble, as the interest rates are high, it is difficult to contract loans and it is tough to keep up with the loan reimbursement schedule. As a rule, regulations have a tendency to tighten the lending activity especially during the crisis. The goal of this paper is to analyse the problems SMEs face when obtaining credits and to give possible ways out for an efficient entrepreneurship growth.

Key words: small and medium enterprises, economic growth, access to finance, banking loans, non-banking sector.

Activitatea antreprenorilor are un impact deosebit asupra bunăstării unei țări. IMM-urile se consideră motorul principal privind creșterea competitivității economiei europene și naționale. În Republica Moldova, numărul IMM-urilor este de 50,9 mii și oferă locuri de muncă pentru 56,9 la sută din totalul angajaților la întreprinderi. Cota IMM-urilor în PIB-ul țării este de 28,3%, cu mult mai mic decât media europeană. Conform datelor publicate pe site-ul Băncii Mondiale, în țările cu venituri înalte, ponderea contribuției IMM-urilor în PIB este 40-45%. Cota IMM-urilor în totalul companiilor existente în Republica Moldova constituie 97,4%. Însă, venitul IMM-urilor în totalul întreprinderilor din republică a constituit, în anul 2014, 31,8%. Diferența acestor raporturi constituie o dovadă a faptului că productivitatea brațelor de muncă angajate la întreprinderile mici și mijlocii este la un nivel mai redus în sectorul IMM-urilor, comparativ cu întreprinderile mari, unde

diviziunea muncii este mai pronunțată. De asemenea, din cauza sistemului bancar vulnerabil și datorită instabilității politice, întreprinderile mici și mijlocii întâmpină greutăți la creditare. Situația financiară a acestora devine foarte vulnerabilă datorită șocurilor și finanțării deficitare sau greu de obținut. Cea mai uzuală metodă de ieșire din situație pentru antreprenori constă în apelarea la credite. Resursele financiare sunt împrumutate atât de la bănci, organizații de microfinanțare, asociații de economie și împrumut, cât și de la rude sau persoane terțe, însă, cele din urmă fiind foarte dificil de monitorizat, nu pot fi reflectate în analiză.

Sectorul Bancar alimentează 94% din totalul cererilor de creditare din țară. Cota dominantă a creditelor bancare este încă o dovadă a importanței sectorului bancar în activitatea de antreprenariat a IMM-urilor. Totodată, putem menționa faptul că creditarea bancară este influențată de intensitatea concurențială și nivelul de concentrare în domeniu. În domeniul bancar, putem constata o concurență oligopolistă, primele trei bănci – Agroinbank, Moldindcombank și Victoriabank – formând o poziție dominantă, deoarece dețin 2/3 din totalul activelor în sectorul bancar. Primele 4 bănci după dimensiuni contribuie cu 80% la profitul obținut în sectorul bancar.

Tabelul 1

Cota creditelor în funcție de proveniență, din totalul creditelor acordate de instituții bancare și nebancare

Credite acordate, după sector:	2013	2014	Ponderea fiecărui sector, %	2015	Ponderea fiecărui sector, %
Sectorul bancar, mil.	42177.3	42295.3	93.71	42140.0	98.90
Organizații de Microfinanțare, mil.	1897,0	2427,5	5.38	**	**
Asociații de Economie și Împrumut, mil.	331.9	409,3	0.91	477.05*	01,10
Total credite ale sectorului privat, mil.	44406,2	45132.1	100,00	42617,05*	100,00

*- date preliminare; **- nu sunt date pentru acest an

Sursa: elaborat de către autor, în baza datelor selectate de la BNM și CNPF

În comparație cu alte state est-europene, numărul de bănci este mai redus, nivelul de concentrare este mai înalt, respectiv și concurența este mai puțin intensă. În anul 2013, înainte de criză, concentrarea Bancară a constituit 75,54%. După declanșarea crizei, în anul 2015, indicatorul a însumat 66,43%, scăderea fiind argumentată de falimentul a 3 bănci. De aici, se deduce că *gradul de concentrare bancară*, este prea mare pentru Republica Moldova.

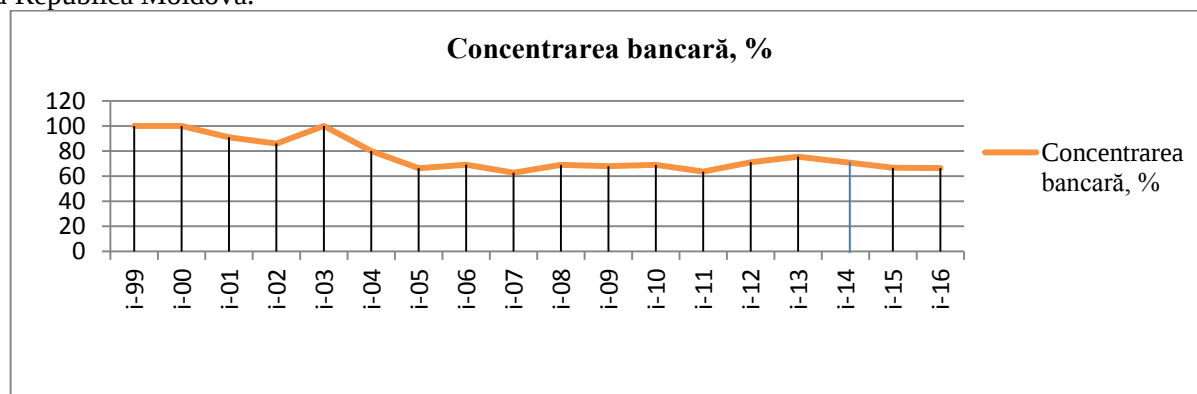


Figura 1. Concentrarea bancară în Republica Moldova

Sursa: elaborat de către autor

Rata de bază în aprilie 2016 alcătuiește 17% și este în descreștere cu 2 puncte față de luna precedentă. Rata medie ponderată a dobânzilor la creditele noi acordate întreprinderilor, în valută națională, începând cu anul 2013, a variat între 6,2 și 22,17%, în funcție de termenul creditului și perioada economică. Creditele în valută străină nu au fost atât de afectate de schimbările economice.

Multe dintre ratele stabilite la creditele contractate de clienți au fost recalculat și majorate din cauza crizei. Astfel, la începutul anului 2015, multe din IMM-uri au fost nevoite să închidă creditele înainte de termen, și au fost constrânse să-și reducă activitatea. Alți antreprenori, nefiind în stare să închidă creditele, au fost nevoiți să accepte condițiile mai dure de rambursare, însă acest fapt le-a redus veniturile.

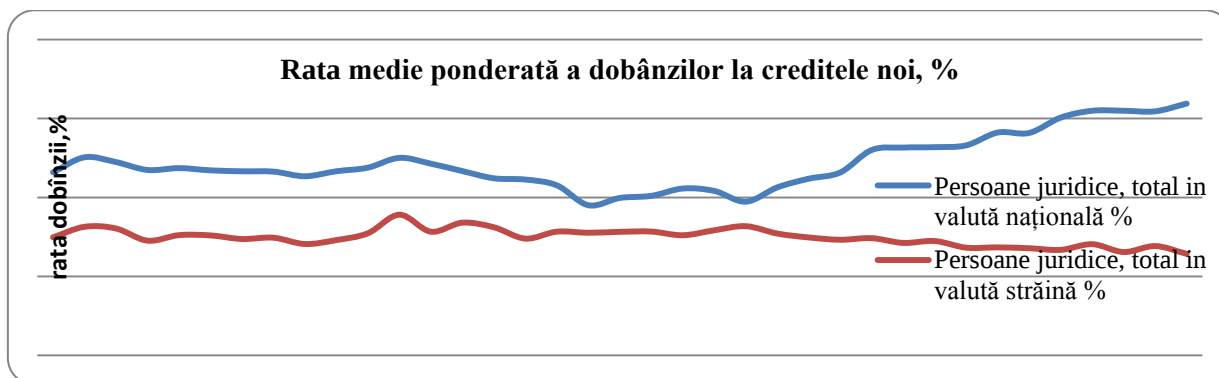


Figura 2. Rata medie ponderată a dobânzilor la creditele noi acordate

Sursa: elaborat de către autor

În primele luni ale anului 2016, se observă un gap neobișnuit – rata de bază depășește rata medie ponderată a creditelor (se vinde mai ieftin decât se cumpără cu aproximativ 3-5%). Acest fenomen se explică prin faptul că creditarea se face pe seama depozitelor atrase, care se răsplătesc cu o rată mai joasă decât rata de bază, astfel băncile își permit să reducă rata dobânzii și să crediteze mai ieftin. Relația dintre IMM-uri și sectorul bancar prezintă importanță pentru ambele părți, în egală măsură. Persoanele juridice reprezintă o cotă semnificativă a portofoliului de credite al sectorului bancar. Din totalul creditelor acordate, 85% sunt pentru întreprinderi. Republica Moldova face parte dintre țările cu cea mai mică cotă a creditelor acordate sectorului privat în PIB, acest indicator fiind 37,1% (Ucraina – 76,3%, România – 31,2%, Cehia – 50,4%, Japonia – 187,6%).

Băncilor din Republica Moldova nu le este profitabil să acorde credite mici, de care au nevoie IMM-urile. Cheltuielile pentru analiza activității unui potențial client major și a unei întreprinderi mici sunt aproape identice, iar veniturile variază semnificativ. Băncile în Republica Moldova se orientează spre creditarea întreprinderilor care se dezvoltă eficient. În astfel de condiții de instabilitate, este necesar să se susțină sectorul IMM-urilor prin alte metode, iar sistemul de finanțare bancară trebuie ajustat la nevoile întreprinderilor mai mici.

Insuficiența resurselor financiare este una dintre cele mai importante probleme ale IMM-urilor în condiții de criză. Conform cercetărilor IDIS Viitorul, 10-15% dintre întreprinderile mici pot beneficia de credite bancare pe timp de criză, ca urmare a cererii excesive din partea creditorilor față de asemenea întreprinderi. În condiții de criză, se observă și înlocuirea resurselor financiare din bănci cu resursele de la organizațiile de microfinanțare, organizațiile de economie și împrumut și serviciile de amanet. Este tipic pentru situațiile de criză ca să crească activitatea amanetelor și instituțiilor nebankare ce reprezintă alternativa pentru creditele bancare în pofida faptului că resursele financiare sunt scumpe.

Organizațiile de microfinanțare se dezvoltă într-un ritm mai accelerat în ultimii ani. Aceasta se poate deduce din faptul că numărul lor a crescut cu 16 unități sau cu circa 19% pe parcursul anului 2014, atingând cifra de 112 organizații în trimestrul 3 al anului 2015. A crescut și numărul contractelor de credit, majoritatea acestora fiind acordate pentru consum, construcții și alte scopuri (conform clasificării contabile). Organizațiile de microfinanțare își asumă să atragă clienți mai riscanți, însă și ratele de finanțare sunt pe măsura riscurilor. Înainte de dezechilibrele economice din 2015, *rata dobânzii* era aproximativ 22%. După declanșarea crizei, rata dobânzii a crescut și variază între 26 și 32%.

În sfera **Asociațiilor de Economii și Împrumut**, de asemenea, se înregistrează o evoluție a valorii medii a împrumutului ce revine unui membru beneficiar de împrumut în perioadele 2010-2014. Acest lucru este o dovadă a cererii continue a împrumuturilor acordate de Asociațiile de Economie și Împrumut, care, de obicei, sunt folosite în zonele rurale. *Rata de finanțare* variază între 17,9 și 26%. Aceste împrumuturi se acordă în proporție de 90% de către agricultori și fermieri.

Cele mai importante probleme de acces la finanțare depistate pentru IMM-uri:

- Multe dintre companii duc o contabilitate dublă a veniturilor. Aceasta, însă, califică întreprinderile la o categorie de risc mai mare, cu necesarul de rezerve mai mare. Băncile nu au suficienți stimuli pentru a opera mai des cu întreprinderile de talie mai mică.

- Cele mai riscante și cele mai neprivilegiate în activitatea de contractare a creditelor sunt startup-urile și întreprinderile noi, fără istorii de credit. Băncile admit acordarea unui împrumut numai în cazul în care mica întreprindere a activat cu succes cel puțin un an.

- Mediul de afaceri al IMM-urilor este mai incert, iar concurența este mai aspră, rata rentabilității este mare când și riscurile sunt mari.

- Bunurile cerute în gaj și ratele dobânzii înalte fac IMM-urile să se abțină de la contractarea creditelor.
- Cheltuielile pentru monitorizarea unui client major și a unei întreprinderi mici sunt aproape identice, iar veniturile variază.
- Băncile, în Republica Moldova, se orientează spre creditarea întreprinderilor, care se dezvoltă eficient, și nu sunt dispuse să își asume riscuri mai mari. Unele bănci nu utilizează așa forme de susținere a micului business, care, pe scară largă, se folosesc în străinătate, cum ar fi: factoring, linie de credit cu limita datoriei și dobânzii și alte servicii bancare.
- Birocrație excesivă, neîncredere în sistemul bancar, economie tenebră, incapacitate de plată și altele.

Metode de asanare a problemei accesului la finanțare. Întrucât sectorul bancar este principala sursă de creditare, este necesară susținerea sectorului IMM-urilor prin: crearea condițiilor preferențiale la credite (formarea unui grafic de rambursare convenabil și acordarea creditelor pe termen lung, pentru că majoritatea creditelor sunt pe termen mediu) și prin stimularea IMM-urilor cu rate accesibile la dobânzi, crearea fondurilor de garantare a creditelor. Autoritățile publice, de asemenea, trebuie să regândească unele aspecte. Guvernul trebuie să mențină sfera politică și sectorul bancar în bună funcțiune și să evite întreruperea cursului natural de dezvoltare al întreprinderilor mici și mijlocii. Este necesar să se promoveze centralizat conștientizarea beneficiilor dezvoltării unei întreprinderi și să se țină cont de etapa de dezvoltare a sectorului IMM-urilor pentru a educa și a îndruma antreprenorii să ia decizii financiare corecte, ca să devină competitivi și pe plan internațional.

Bibliografie:

1. Ministerul Economiei, „Strategia pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii 2012-2020”
2. Baza de date interactive a Băncii Naționale a Moldovei
3. Comisia Națională a Pieței Financiare, Raportul anual „Activitatea CNPF și funcționarea pieței financiare nebancale”, 2014
4. IDIS „Viitorul”, „Finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova: probleme, tendințe și perspective” (III), ISBN 978-9975-4216-5-2

GENDER ANALYSIS OF PUBLIC EXPENDITURES FOR EDUCATION, AGRICULTURE AND WORKING COMPENSATION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*MA student Ecaterina GURENCO, gr. AFB 151,
MA student Natalia PAREA, gr. AFB 151,
Scientific adviser: PhD Andrei PETROIA, ASEM*

Introduction

In most countries, gender equality is an important national goal. This is particularly so in some human development sectors (especially education and health). For several low-income countries, gender issues are also important in the agriculture sector. Finally, several government commitments toward achieving the Millennium Development Goals (MDGs) also emphasize the importance of examining resource allocations for MDG priorities, including the gender equality priority.¹

Gender analysis of expenditure is one tool within a wide-ranging school of analysis called gender budgeting. Gender budgeting provides a range of methodologies for analysis of expenditure and revenue streams by gender, enabling policy makers, analysts and governments to understand any differential impacts on men and women of policy decisions.

The investigated object of the present paper consists in gender analysis of national public expenses, and more precisely to be – **expenses on education, agriculture and social insurance insights**, as well we dedicated some analysis to the **salary gender gap** and **women participation in the public sector** as we think this is a key approach of better understanding the gender issue in our country through the social dimension. Of course not all public expenses could be analysed by gender because of the lack of statistics data. Its specific objectives were to:

- to study theoretical and methodological notes on gender analysis of public expenditures;

¹ Improving Gender Targeting of Public Expenditures, The World Bank, 2009

- to use statistical data in order to define the main items of national expenditures;
- to determine the share of expenditures of different sectors of economy in the total public expenditures;
- to use all disposable data to observe the discrepancies regarding men and women, and perform the gender analysis;
- to elaborate suggestions for reframing and prioritizing public expenditures to promote gender equality.

Methodology and methods of analysis suppose the application of economic principles, statistical methods, charts and tables, comparison, observation, classification, grouping, analysis as well as deduction of some conclusions regarding the analysed subject.

In the Republic of Moldova the public expenditures are expressed in the State Budget Law as being allocated accordingly to the *budget classification*, which is developed by the Ministry of Finance and approved by the decision of Parliament, meaning that the expenditures are expressed by their precise destination. Also, the Ministry of Finance reports monthly to the government about the execution of the budget itself including the public expenditure management and at the end of the year elaborates the document called “The Execution of the State Budget” in which we can find the real, actual amounts of the expenditures and revenues during that particular year and its deviations from the budgeted amounts and of course a comparison in dynamics with the last year indicators.

The total amount of public expenditures budgeted for 2015 was 49945, 30 thousands MDL and the real public expenditure were 46393, 90 thousands MDL. The biggest share of public expenditures is taken by the social insurance with 33, 90%, and this percentage is justified by the last country statistic estimation regarding the alarming rhythm of aging. According to the Ministry of Labour and Social Protection the number of retired persons in 2014 was 507,5thousands people, with 2,3% more than in 2013 from which 34% men and 66% woman (Figure 1.3.) concluding that there are more funds allocated for the social assistance of the women . Also a big, important share from the public expenditures goes to education -18,3%, and we think this is a right decision because education is the foundation for a more peaceful and sustainable future. The health expenditures during 2015 represented almost 14% from the total public expenditures. According to the statistics the expenditure in the health sector is keeping an ascending trend during the last 15 years ,however this is not enough to register tangible results .

In the sectors as Transports and Communications, Maintenance of public order, Justice, Fuel and Energy, Science, External Activity, Construction sectors the percentage of the public expenditures falls below 6%. From the gender perspective in these sectors men are more actively involved than women. On the other side in the State service, Industry sector are in majority represented by woman.

Education expenditures for men and women

In the Republic of Moldova education sector consists of: 35 universities; 51 colleges; 1,551 schools, gymnasiums and lyceums; 1295 kindergartens and 56 children's camps. Public expenditures in education sector during 2015 was MDL 8462.1 million what represents 18,23% of total public expenditures.¹

The study of composition of public expenditures in the education sector from the gender point of view gives us the possibility to identify different needs and priorities of men and women in both short and long term. In case of Republic of Moldova boys and girls have equal rights for education. Nevertheless, the main factor which defines gender composition of education services consumers is socio-economic one. Analysing gender balance on the different levels of education we can say that girls more likely choose to continue their studies in colleges and universities, while boys after graduation of primary or secondary education choose starting working on unskilled jobs or to serve military. In tertiary education the number of girls enrolled exceeds the number of boys with 13 436 students, which represents around 26, 09 per cent.

Analysing the composition of education sector at the level of those who offer education services (the teachers) we can also see gender misbalance. Teaching staff in primary and secondary education in 85,3% represented by women, in colleges women's share is 70% and only in tertiary education is insignificant difference, and women prevail men only with 4,2%. Even if the majority in education is represented by women, men still hold high-ranking positions being in charge of making important decisions.

In a nutshell, we can say that education sector is predominated by females, representing the majority from both sides, as students and as teachers as well. That means that public expenditures in this sector of economy are mostly oriented to the female population.

¹ Raport privind executarea bugetului public național, 31 decembrie 2015

Agricultural expenditures with gender perspectives

Speaking about key sectors in Moldova we should not forget about the agriculture which plays an important role and is traditionally been regarded as the main pillar of the Republic of Moldova's national economy, with agricultural output accounting for over 13% of its GDP in 2014 and this sector represents approximately 50% of Moldova's total exports, utilizing over 30% of the country's labour force. The distribution of employed persons by economic activities proves once again that the Republic of Moldova has traditionally the character of a mainly agrarian country. At the economy scale we can say that we have a balance between the share of working men 50,4% and woman 49,6%. The share of men in the total of employment prevails in agriculture (56,6%), industry (53,6%), transport (75,5%) and construction (91,3%). At the same time, women prevail in public administration, education and health care (71,4%), trade, hotels and restaurants (58,7%) . Analysing the agriculture sector in the figure 2.1 we see that 56,6% of the total of employed men and 46,4% of the total of employed women are active in the given sector. This difference can be explained that traditionally, women more frequently than men find jobs in Services sector and less frequently in Construction.

Based on the fact that in the agricultural sector is active more men than women, we can say that men benefits more from the public resources invested in this sector than women do.

The amount of public expenditures of 4,8 % in agriculture are insufficient for a healthy development and significant results. Government should invest more in the agricultural economy of Moldova because of its major advantages. Firstly, due to its favourable geographical location and characteristics, it is possible to grow early varieties of vegetables, which is a significant competitive advantage for Moldova; secondly, Moldova has good humus soils and water resources; thirdly, Moldova's population has accumulated rich experience in and knowledge of growing fruits, vegetables and tobacco, as well as viticulture and wine production and Moldovan research institutions hold sound knowledge and experience in the agricultural sciences, which significantly contributes to the development of agriculture.

Gender Wage Gap in Republic of Moldova

According to the National Bureau of Statistic of Republic of Moldova, during 2014, median monthly earnings for women and men working full time were 3899 and 4450 leis, respectively. According to earnings ratio women get about 87,6 % of the men's wage. Wage gap for 2014 was just 12,4%, which is a pretty good result for our country. For comparison, Pay gap index in United States of America for 2014 was about 21%.¹

Women face a pay gap in nearly every line of work. The biggest pay gap in RM is in the domain of Financial and insurance activities, which is 27,6%, with the condition that 65,42 of the employees enrolled in this sector are women. The highest paid sector of economy is Information and communication, about 205,5% of median monthly income. This field is prevailed by men, and the pay gap in this domain is about 23% which also represents big discrepancies in pay rate among men and women. The lowest paid sector of economy is agricultural one, just 66,2% from average monthly income. Pay gap in this sector is just 9,5% which is pretty good result for our country. This sector mostly is represented by male population 71,98%. The least wage gap we can see in the domain of Transportation and storage, just 1,5%, which is close to ideal level of pay gap. This field of economy is predominated by male population, 70.06% and pay rate is closest to the median monthly earnings rate of the country.

There is a negative wage gap in the domain of Administrative and support service activities, which is - 20,8%, which means that female employees of this sector of economy are paid with 20,8 % higher than male. 69,19% of the employees are men, so this wage discrepancies can be in order to attract female population in this sector of economy.

Participation of men and woman in public life

Moldovan society is a patriarchal one and gender relations are still traditional, which involves mostly conservative convictions about the role of women and men in society. Meanwhile, due to fundamental gender relation changes in the Western contemporary and the effects of the migration phenomenon in Moldova, some changes are obvious, including for the social dimension.

Thus analysing the woman participation shares in our public life, we can see a small change in dynamics, so in comparison with 2008 in 2014 we had less women's in front of a Minister with 4,4% ,the biggest share being in 2009 at 33,3% and the smallest during 2010-2011 with 6,3%.

Regarding the structure of the Parliament by gender in the analysed period in 2014 we have the smallest percentage of woman's as deputy 18,8% ,the biggest share being in 2009 with 24,8%. A visible progress we account at the evolution of woman participation share in police departments and woman as judges.

¹ The Simple Truth about the Gender Pay Gap, AAUW 2016.

Another result of paternal spirit of Moldovan society is the distribution gap of entrepreneurs by gender. Distribution of entrepreneurs by gender shows that the share of men is about 72% meanwhile the woman at 28%, meaning that the number of men entrepreneurs is 2.6 times greater than the number of female which does not match the proportions of women as economically active population (49.4%) and the total population of Moldova (51.9%).

Conclusion

Analysing public expenditures in general in dynamics and in particular sectors such as education, social protection, agriculture, and getting deeper into the wage gap and the stereotypes in our society that influence the gender balance in our country ,we have concluded that:

- woman reputation in the society is being affected by several stereotypes such as being “weaker” , less talented in business than men and barely recognized as a political leader;
- women represent more than a half of the country's population, and have only 22% representation in Parliament;
- even if women are more educated than men, they earn a salary which is of approx. 30% less than a men do;
- about 71,4% of the public administration workers are woman, on the other side this sector of employment is less paid than others;

In conclusion we would like to state that in the long term Moldova should make a detailed gender analysis of public expenses in order to find out how to optimize and use efficient the public resources by using the gender mainstreaming concept that will directly lead to economic growth and prosperity. In this context and based on the analysis made we would like to make same recommendations:

- there is a need of more data on the national economy through the prism of the gender statistics for a better understanding of the specifics and to be able to analyze the gaps and find just the right solution;
- we should improve our legislative framework in order to increase women's participation in political life for example mandatory representation quotas, sanctions and incentives ;
- mobilization of women in the political sphere is a necessary tool for a better representation of the concerns, needs and interests of women for example building up alliances or group of Parliamentary Women, to help create a communication platform and collaboration among politicians women and civil society;
- Involving young people – boys and girls - in educational activities to raise awareness on gender in order to increase the culture of gender in society;
- Increase political culture of the population on the importance of women's participation in political life.

Bibliography:

1. BAURCIULU A., BELOSTECINIC M., CASIAN A., PÂRȚACHI I., PETROIA A. *Bugetare sensibilă la gen*. Chișinău: Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM, 2009.
2. PETROIA A., MUNTEANU O. *Gender analysis of public expenditures for education, health care and social insurance in the Republic of Moldova*, Chisinau 2015.
3. *Improving Gender Targeting of Public Expenditures*, The World Bank, 2009.
4. *Raport privind executarea bugetului public național* , 31 decembrie 2015.
5. TERZI-BARBAROȘIE Daniela. *Participarea femeilor la viața publică și politică din Republica Moldova*. Chișinău, Mai 2013.
6. Statistics [online]. [viewed 6 February 2016]. Available: [<http://statbank.statistica.md/pxweb/database/RO/databasetree.asp>]
7. The report regarding the execution of the national public budget for the years 2014-2015. Ministry of finance [online]. [viewed 6 February 2016]. Available: [http://mf.gov.md/files/reports/BPN_2.pdf]

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРОСС-АНАЛИЗА В SPSS ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ ШОКОЛАДА ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ

Masterant Nadejda RATCOVA, MM-152
Masterant Jana VATAGA, MM-152,
Cond. șt.: conf. univ., dr. Georgeta ZGHEREA,
lect. sup. univ. Elena CHICU, МЭА

Цель данного исследования – показать эффективность использования программы SPSS в маркетинговых исследованиях. **Объектом исследования** потребители шоколада Республики Молдова. **Предметом исследования** выступают предпочтения потребителей на рынке шоколада. **Период исследования:** 4 апреля – 28 апреля 2016 года. **Рабочие гипотезы:** шоколад предпочитают женщины возрастом от 18-38 лет; потребители предпочитают покупать отечественный шоколад «Vicusia»; с возрастом люди отдают предпочтение черному шоколаду.

Социально-демографический профиль респондентов

В ходе маркетингового исследования предпочтений потребителей на рынке шоколада было опрошено 120 респондентов из которых 83,3% покупают шоколад. Таким образом, по половому признаку покупают шоколад 56% женщин и 44% мужчин; по возрастному признаку большинство опрошенных было в возрасте от 19 до 25 лет, что составляет 43% респондентов, и всего 7% составили респонденты 56 и более лет от общего объёма выборки; по роду занятий генеральную совокупность составили работники офиса (32% опрошенных), немного меньше составляют студенты и учащиеся – 29% и наименьшую долю составили безработные (2%). Исходя из социально-демографического профиля респондентов, был проведен кросс-анализ между полом, возрастом и родом занятий респондентов и выявлено, что шоколад в основном покупают женщины в возрасте от 19-25 лет (22 %) и 26-35 лет (8%), которые являются студентами (учащимися), а также занимают служащие должности.

Мотивы покупки шоколада

Во время анкетирования респондентам был задан вопрос – «С какой целью вы покупаете шоколад?». Результаты опроса выявили, что при покупке шоколада потребители в основном преследуют цель поднять себе настроение (ответили 37% респондентов). На втором месте расположились следующие мотивы: покупка шоколада для подарков (21% респондентов) и для родных и близких (22% соответственно). В качестве утоления голода предпочитают покупать 17% респондентов (из них в большей степени преобладают мужчины 22%) и лишь 3% респондентов используют шоколад для приготовления блюд. Проведя кросс-анализ выяснилось, что мужчины в основном покупают шоколад для поднятия настроения (26%) и в качестве подарка (26%), а женщины для поднятия настроения (22%).

Факторы выбора плиточного шоколада

В ходе анкетирования респондентам было предложено проранжировать по степени важности следующие характеристики шоколада, на которые они обращают внимание при покупке: упаковка, марка, цена, место покупки, реклама, вкусовые качества. Таким образом, потребители при покупке шоколада в первую очередь обращают внимание на цену и вкусовые качества, а меньше всего их интересует упаковка товара. Что касается предпочтений по половому признаку, то для мужчин наиболее важными характеристиками является марка, вкус и цена. Это может быть связано с тем, что мужчины чаще всего покупают шоколад не для личного потребления, а в качестве подарка, поэтому ориентируются на любимую марку и вкус родных и близких людей. Для женщин же приоритетным является цена и вкус. Результаты анкетирования так же продемонстрировали то, на что покупатели обращают внимание при выборе шоколада в зависимости от рода их занятий. Студенты больше ориентируются на место покупки и вкус. Это связано с тем, что для них важна шаговая доступность для подкрепления во время перерывов между занятиями. Домохозяйки отдают свое предпочтение месту покупки и рекламе. Их выбор связан с тем, что они много времени отдают СМИ и просмотру ТВ, доверяя этим источникам и ориентируясь на их мнение, а место важно, так как оно должно быть желательнее ближе к дому.

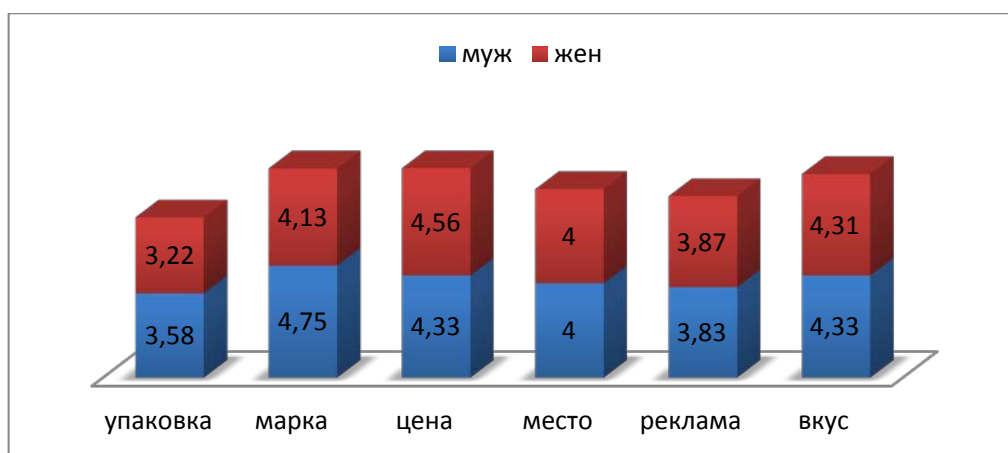


Диаграмма 1.1. Выбор характеристик шоколада в зависимости от пола респондентов, среднестатистические показатели

Основные предпочтения по виду шоколада

37% потребителей отдают предпочтение молочному шоколаду. Данный вид шоколада в основном предпочитают покупать для поднятия настроения (16,28% диаграмма 1.2.). Почетное второе место занимает черный шоколад, он приходится по вкусу 34% респондентов. Его в большей степени покупают для родных и близких (16,4%). При этом стоит отметить, что люди в возрасте потребляют горький шоколад чаще, чем молодежь. Увеличение доли покупателей горького шоколада с увеличением возраста, возможно, объясняется его полезными свойствами: горький шоколад уменьшает риск развития сахарного диабета, способствует улучшению сердечно-сосудистой деятельности, стабилизирует холестерин, улучшает приток крови к мозгу. Белый шоколад любят только 16% покупателей. Однозначно сказать, чем вызвана столь малая цифра, нельзя. Не исключено, что во всем виновато распространенное мнение о том, что белый шоколад не является «настоящим» шоколадом ввиду отсутствия в составе какао-бобов. Возможно, не все знают, что вместо них используется масло какао. Интересно, что покупатели молочного шоколада в большинстве случаев приобретают шоколад с наполнителями, а покупатели белого шоколада – пористый.

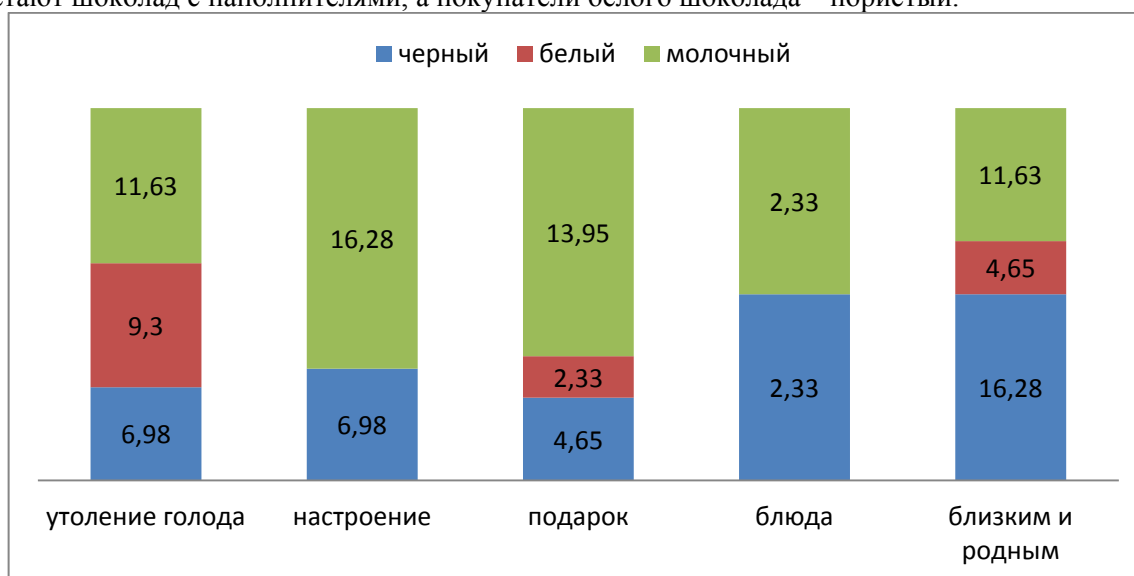


Диаграмма 1.2. Кросс-анализ вида шоколада и мотива покупки, %

Основные предпочтения по маркам шоколада

Во время анкетирования, респондентам было предложено распределить 100 баллов между следующими марками шоколада: «Alpen Gold», «Heidi», «Bucuria», «Milka» и «Корона». Наивысшими баллами, по мнению потребителей, была удостоена «Корона» (25%), а наименьшую оценку получил «Alpen Gold» (11%). Так же можно заметить, что мужчины отдают свое предпочтение «Короне», когда женщины больше предпочитают отечественного производителя – «Bucuria». Респонденты, не достигшие совершеннолетия, предпочитают покупать шоколад марки «Корона». Что касается молодежи и респондентов до 35 лет, то они отдают свое предпочтение в основном «Milk'e»

и «Alpen Gold'у». Респонденты старшего возраста покупают шоколад местного производителя: «Bucuria». Студенты, предприниматели, а так же домохозяйки предпочитают покупать шоколад «Milka»; служащие же отдают предпочтение «Короне». Таким образом, компании, которые выпускают марки «Корона», «Milka» и «Bucuria», должны активно продвигать свою марку, так как, если потребитель любит один продукт данных компаний, значит, он подвержен приобретению и других видов их продукции. Так же, компании должны обратить внимание на свою целевую аудиторию, исходя из полученных данных, и направить все усилия на ее привлечение и удержание.

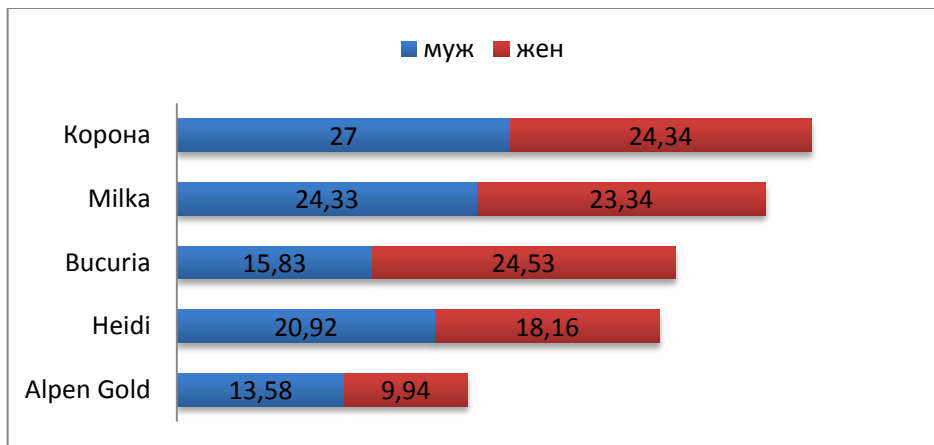


Диаграмма 1.3. Предпочтения марок шоколада в зависимости от пола респондентов

Позитивные и негативные ассоциации со словом «шоколад»

В ходе анкетирования потребителям был задан вопрос «Как вы относитесь к шоколаду?». Результаты опроса показали, что у 72% опрошенных, шоколад вызывает чувство счастья. Данные респонденты в основном ассоциируют шоколад со словами «сладость», «настроение», «удовольствие», «радость» и «счастье». Таким образом, маркетологи должны прислушаться к эмоциям, которые возникают у потребителей со словом «шоколад» и воздействовать с помощью этих слов на их поведение через рекламу.

Однако, стоит отметить, что у значительного числа потребителей шоколад вызывает негативные эмоции (16% респондентов). Это связано с тем, что у многих людей проблемы с зубами, лишним весом, кто-то старается вести здоровый образ жизни и ограничивает себя в сладком и т.д. Доказательство этому служат приведенные потребителями ассоциации со словом «шоколад»: сахар, кариес, калории. В этом случае, маркетологом стоит акцентировать внимание на полезных свойствах шоколада, чтобы в дальнейшем возникало меньше отрицательных ассоциаций. Лишь 12% респондентов равнодушны к шоколаду.

Выводы:

Таким образом, проведя маркетинговое исследование с помощью программы SPSS, мы подтвердили 2 гипотезы:

1. Шоколад предпочитают покупать женщины до 35 лет в основном для поднятия настроения. Это может быть связано с тем, у женщин гормональный фон неустойчив, а шоколад придает энергии и помогает бороться со стрессом и плохим настроением. Также стоит отметить, что с возрастом у женщин уменьшается уровень гормонов эстрогенов, вместе с этим ослабевает тяга к сладкому.

2. Черный шоколад предпочитают люди среднего возраста и старшее поколение, в то время как молодежь выбирает молочный и белый шоколад. Это может быть связано с тем, что потребители старшего поколения ценят в шоколаде его полезные свойства, так как он уменьшает риск развития сахарного диабета, способствует улучшению сердечно-сосудистой деятельности, стабилизирует холестерин, улучшает приток крови к мозгу.

К сожалению, была опровергнута гипотеза о том, что потребители шоколада рынка РМ предпочитают покупать отечественный шоколад «Bucuria». Возможно компании «Букурия» стоит заняться перепозиционирование товара и искать новые сегменты потребителей.

DEZVOLTAREA SECTORULUI IMM-URILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN AJUSTAREA LA PRINCIPIILE SBA FOR EUROPE

*Masterand Alina ROTARU, anul I,
specialitatea Tranzacții Internaționale și Diplomatie Economică
Cond. șt.: conf. univ., dr. Larisa DODU-GUGEA, ASEM*

Actualmente, mediul de afaceri contribuie la redresarea economiei naționale, IMM-urile asigurând 59% din totalul locurilor de muncă și generând 47% din valoarea economică adăugată, iar dezvoltarea acestora, conform principiilor SBA for Europe, contribuie la crearea unui mediu antreprenorial ajustat la nivelul european.

Problema științifică constă în analiza situației actuale a mediului de afaceri și contribuția acestuia la creșterea economică a țării, prin intermediul rapoartelor statistice, precum și studierea principiilor Small Business Act for Europe, determinând oportunitățile de dezvoltare a IMM-urilor autohtone.

În Republica Moldova, analizând mediul de afaceri, observăm că acesta este reprezentat, în mare parte, de întreprinderile micro, care reprezintă circa 75,60% din numărul total de întreprinderi (figura 1), pe când cele mai multe locuri de muncă sunt asigurate de întreprinderile mici.

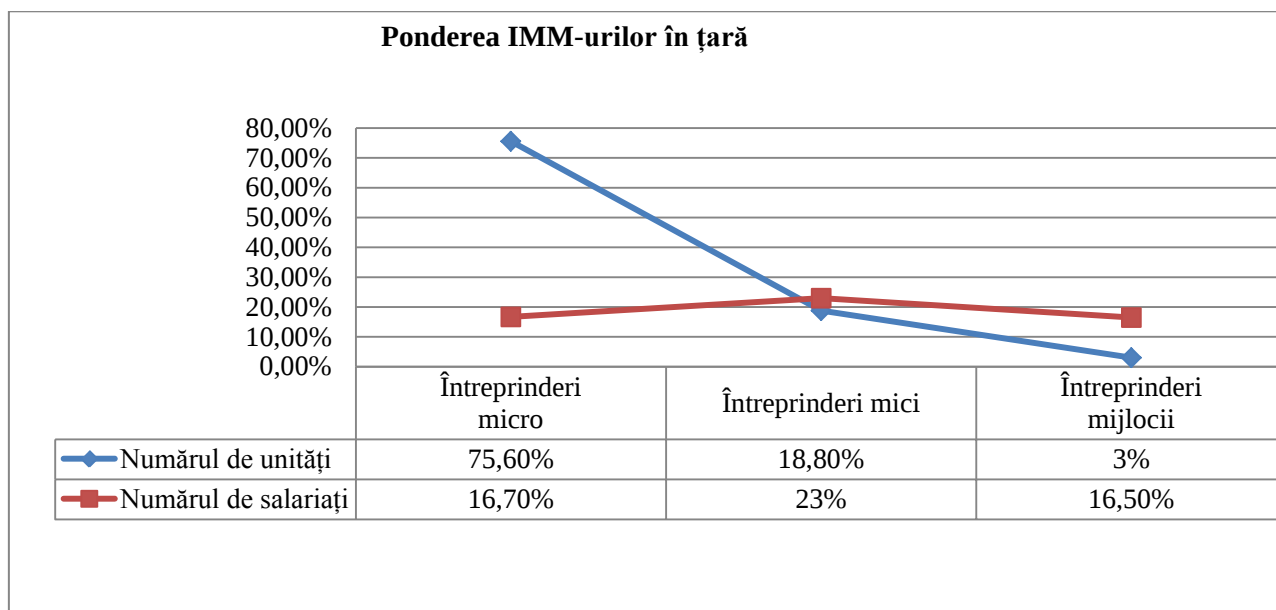


Figura 1. Ponderea IMM-urilor în Republica Moldova la începutul anului 2016

Sursa: BNS, calcule efectuate de OECD

Ținând cont de faptul că Republica Moldova este o țară industrial-agrară, cea mai mare pondere a IMM-urilor își desfășoară activitatea în domeniul agricol (figura 2).

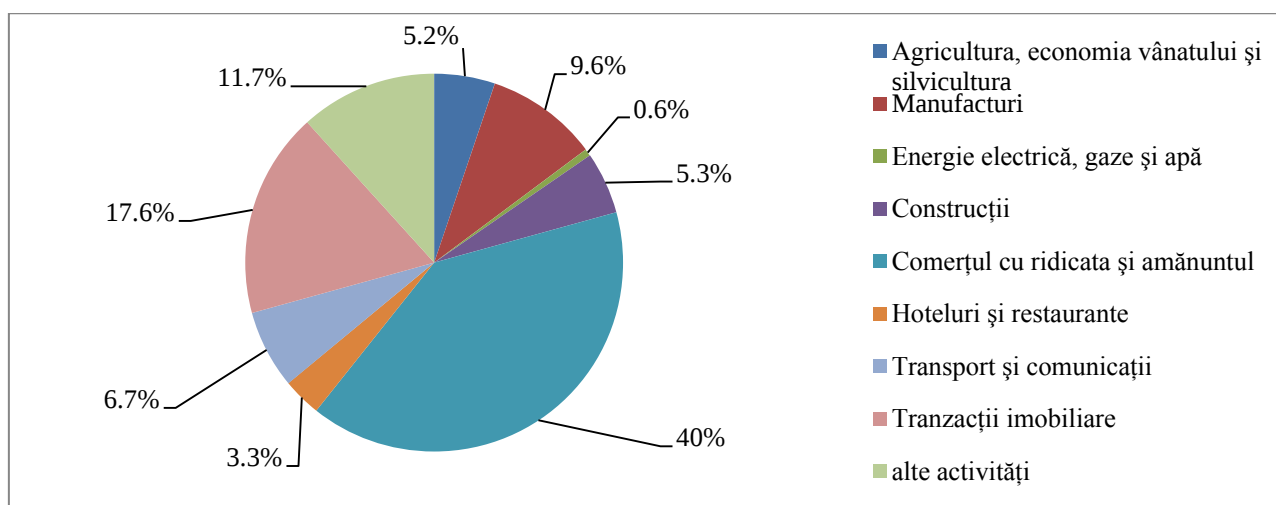


Figura 2. Distribuția IMM-urilor pe sectoare de activitate (2016)

Sursa: BNS

Sectorul IMM-urilor este unul din sectoarele ce au o contribuție esențială (figura 3) în cadrul economiei naționale, valoarea adăugată a acestora a crescut cu mai mult decât o treime în perioada 2008-2012, iar în anul 2014, a avut loc o creștere netă a 3493 de companii.

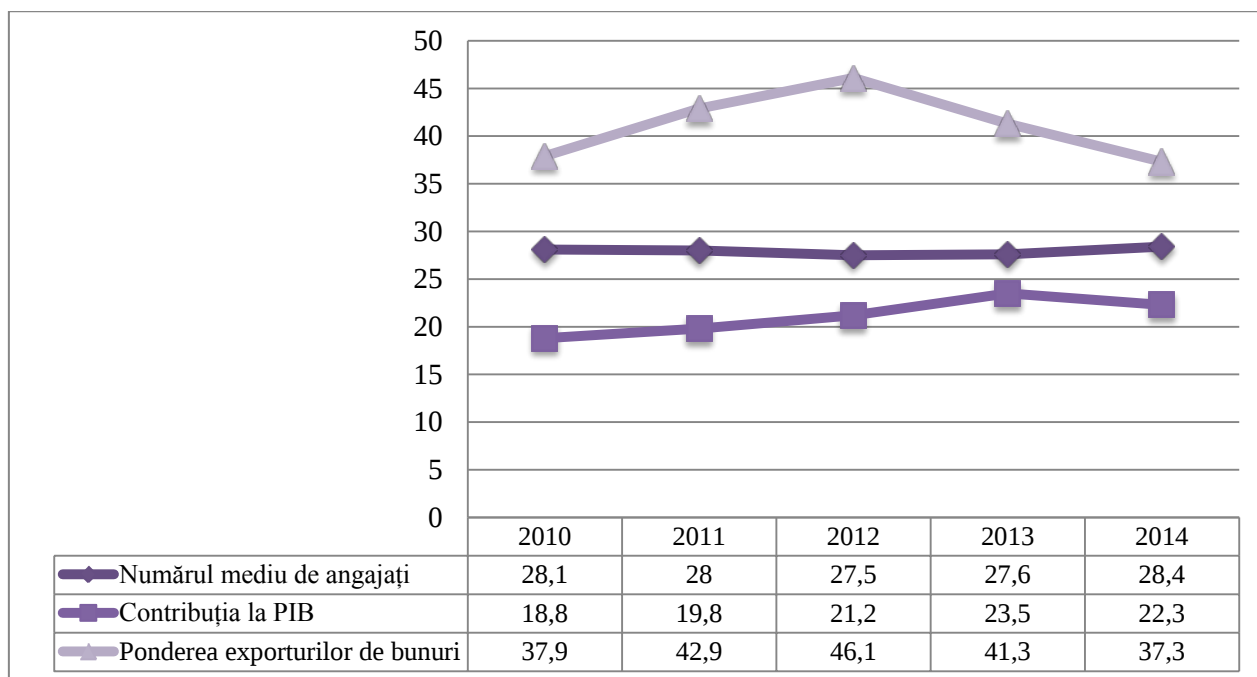


Figura 3. Contribuția sectorului IMM-urilor în cadrul economiei naționale
Sursa: BNS, OECD

Totuși, acest sector și întregul mediu de afaceri se confruntă cu diverse bariere, care demotivează unii antreprenori de a înființa o afacere, dar și cauzează. Astfel, realizând un sondaj (figura 4), în rândul a circa 50 de tineri antreprenori, din regiunea nordică și centrală a Republicii Moldova, s-a constatat că cel mai mare impediment rămâne a fi corupția.

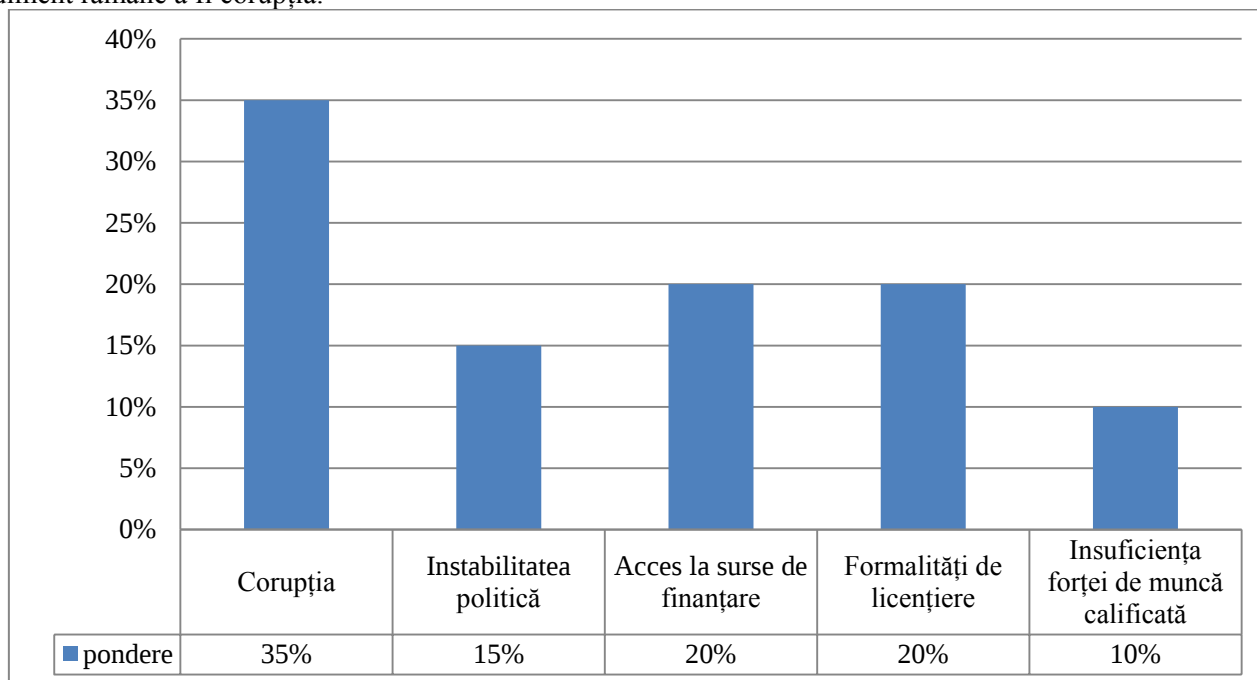


Figura 4. Principalele obstacole în calea dezvoltării mediului de afaceri
Sursa: sondaj efectuat de către autor

Small Business Act for Europe (SBA for Europe) este un cadru de politici ale Uniunii Europene privind întreprinderile, care își propun să îmbunătățească modul de abordare a antreprenoriatului în Europa, pentru a simplifica mediul de reglementare și de politici pentru IMM-uri, precum și eliminarea obstacolelor în calea dezvoltării lor. Astfel, ajustarea la principiile SBA for Europe reprezintă o soluție pentru îmbunătățirea cadrului de reglementare a mediului de afaceri în Republica Moldova, precum și o oportunitate pentru dezvoltarea acestuia. În UE, aproximativ 23 de milioane de IMM-uri asigură locuri de muncă pentru 67 % din forța de muncă din sectorul privat. SBA for Europe cuprinde 12 dimensiuni, acestea fiind:

- | | |
|--|--|
| 1. Educația antreprenorială și antreprenoriatul feminin | 6. Acces la finanțare |
| 2. Falimentul și a doua șansă pentru IMM-uri | 7. Standarde și reglementări tehnice |
| 3. Cadrul de reglementare pentru elaborarea politicilor pentru IMM-uri | 8a. Competențele în cadrul IMM-urilor |
| 4. Mediu operațional pentru IMM-uri | 8b. Politica de inovare pentru IMM-uri |
| 5a. Servicii de sprijin pentru IMM-uri și start-up-uri | 9. IMM-urile într-o economie ecologică |
| 5b. Achiziții publice | 10. Internaționalizarea IMM-urilor |

Aceste 12 dimensiuni sunt divizate în 5 piloni:

- I. *Mediu instituțional, de reglementare și operațional (dimensiunea 3, 4,2)*
- II. *Acces la finanțare (dimensiunea 6)*
- III. *Capitalul uman (dimensiunea 1, 8a)*
- IV. *Măsuri de suport pentru competitivitatea IMM-urilor (dimensiunea 5a, 5b, 8b, 9)*
- V. *Internaționalizarea IMM-urilor (dimensiunea 7,10)*

Ajustarea la aceste principii presupune atât provocări, cât și oportunități pentru IMM-urile din Republica Moldova și pentru cadrul de reglementare al acestora.

Punctele forte esențiale ar fi îmbunătățirea cadrului instituțional în domeniul inovării, insolvabilității, precum și în alte domenii critice pentru dezvoltarea IMM-urilor; digitalizarea serviciilor guvernamentale (Digital Moldova 2020), ceea ce va asigura transparența și va diminua nivelul birocrăției și al corupției; disponibilitatea serviciilor de sprijin pentru IMM-uri; dezvoltarea resurselor umane și formarea profesională la nivel de întreprindere, asigurând un nivel mai înalt de calificare a forței de muncă.

Însă, există și anumite *puncte slabe*, printre care sunt: reformele, deseori, nu sunt puse în aplicare, monitorizate și evaluate, și mai sunt cazuri când acestea, fiind preluate dintr-o țară unde au adus un mare succes, nu sunt bine adaptate în cadrul sistemului național, ducând la un eșec. Astăzi, mai persistă un nivel scăzut de dezvoltare în domeniul inovării, parțial din cauza lipsei implicării sectorului privat, sprijin financiar limitat; nivelul scăzut de internaționalizare a IMM-urilor din cauza barierelor de reglementare rămase și măsurilor de sprijin limitate pentru export; dependența Republicii Moldova de suportul donatorilor.

Printre *oportunități* se enumeră:

- ZLSAC cu UE vor impulsiona exporturile, creșterea economică generală;
- participarea la Programul european COSME 2014-2020 și Enterprise Europe Network (EEN);
- situația geografică favorabilă a țării între UE și țările CSI;
- forță de muncă cu o rată de alfabetizare este de aproape 100%;
- cooperare comercială (de ex., Republica Moldova a semnat acorduri de liber schimb cu 43 de țări);
- diaspora la un nivel înalt, ce ar permite ca remitențele să fie extinse ca sursă de finanțare.

Iar pe lângă oportunități, sunt și *riscuri* ce trebuie înfruntate, precum:

- expunerea la instabilitatea regională și evoluțiile din zona euro (deprecierea leului, inflație);
- migrația considerabilă a tinerilor și lipsa de aflusul de tineri specialiști în domeniul activității de întreprinzător;
- nivelul ridicat de informalitate (angajarea informală în câmpul muncii pentru o treime din totalul locurilor de muncă);
- dependența de finanțarea donatorilor pentru inițiative-cheie conduse de ODIMM și alte agenții;
- lacune de reglementare în sectorul financiar;
- instabilitatea politică.

În contextul procesului de integrare europeană și al realizării reformelor ce rezultă din Acordul de Asociere între Republica Moldova și Uniunea Europeană, putem deja enumera un șir de realizări. Astfel,

observăm mai multe rezultate în urma ajustării mediului de afaceri în conformitate cu principiile Small Business Act for Europe, în perioada 2014-2016.

În ceea ce ține de mediul instituțional, de reglementare și operațional, putem menționa diminuarea presiunii instituțiilor de control asupra antreprenorilor prin instituirea moratoriului pe controale, eliminarea barierelor administrative și instituirea ghișeurilor unice în comerțul intern și autorizațiile în construcții. Conform modificărilor la Legea nr. 231 din 23.09.2010 cu privire la comerțul interior, antreprenorii din Republica Moldova vor putea deschide o afacere în domeniul comerțului în doar o zi, după depunerea notificării la autoritatea publică locală sau în 15 zile, dacă activitatea acestora implică anumite riscuri pentru viața și sănătatea consumatorilor, perioadă în care autoritățile competente, Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor (ANSA) sau Centrul Național pentru Sănătate Publică (CNSP) vor efectua investigațiile de rigoare. Scopul acestor amendamente este stimularea activității antreprenoriale, facilitarea lansării noilor afaceri în comerț prin simplificarea procedurilor de autorizare și eliminarea practicilor de corupție. În prezent, obținerea unei autorizații în comerț durează peste 2 luni și dosarul depus la primărie conține circa 7 acte permissive, eliberate de diferite autorități. Trecerea la sistemul de notificări va permite agenților economici interacțiunea doar cu Primăria, care, la rândul ei, va transmite, prin ghișeul unic, tuturor instituțiilor informații despre noul comerciant. Totodată, eficientizarea procesului va reduce numărul de documente necesare obținerii autorizației, de la 7 la 1, reducerea numărului de controale de la 5 la 1 control. Toate procedurile vor fi realizate prin intermediul unui software specializat – e-Comerț interior, care va optimiza esențial procesul de inițiere a activității în comerț. Amendamentele la legislație au fost elaborate cu suportul Programului USAID/BRITE, iar modificările la Legea nr. 231 din 23.09.2010, au trecut prima lectură în Parlamentul Republicii Moldova și, în vara anului 2016, urmează să fie votate în a doua lectură.

În domeniul accesului la finanțare, Republica Moldova a înregistrat performanțe superioare nivelului mediu în UE. Sursele de finanțare sunt disponibile prin intermediul diferitelor programe:

- ODIMM oferă garanții de credit pentru IMM-uri prin intermediul FGC (Fondul de Garantare a Creditelor),
- În cadrul Programului de Atragere a Remitențelor în economia națională „PARE 1+1”, antreprenorii pot beneficia de co-finanțarea din partea statului, cu o pondere de 50% din totalul afacerilor costuri, cu o limită de până la 200 000 lei, în 2014, fiind semnate 169 de contracte,
- Programul Național de Abilitare Economică a Tinerilor (PNAET),
- Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic, prin intermediul programului de stat pentru finanțarea proiectelor privind transferul de tehnologie, au fost finanțate 19 proiecte cu o valoare totală de circa 8.600.000 lei.

Capitalul uman reprezintă un factor important, care asigură buna funcționare și progresul în procesul de desfășurare a activității întreprinderilor. Astfel, pentru a avea un mediu de afaceri competitiv, din punct de vedere al forței de muncă calificate, în Republica Moldova, activează pe întreg teritoriul incubatoare de afaceri, care asigură accesul la informare, are loc educația antreprenorială în cadrul instituțiilor de învățământ, se stimulează dezvoltarea antreprenoriatului feminin, femeile beneficiind de instruire, consultanță și suport financiar pentru a-și putea înființa o afacere. Toate acestea asigură instruirea forței de muncă și, în același timp, la motivarea populației de a nu emigra, ci de a rămâne acasă pentru a munci, a-și asigura un nivel decent de trai, în același timp contribuind la dezvoltarea economiei naționale. Pentru a dezvolta spiritul concurențial în rândul antreprenorilor, sunt organizate diferite concursuri, acesta fiind un factor care motivează producătorii și prestatorii de servicii să presteze un produs cu un nivel înalt al calității și să devină mai competitivi pe piață. În iunie 2015, în vederea armonizării cadrului legislativ și normativ în domeniul întreprinderilor mici și mijlocii, la recomandările europene și alinierii în acest context la principiile SBA for Europe, Planul de acțiuni pentru anii 2015-2017 al „Strategiei de dezvoltare a sectorului IMM pentru anii 2012-2020” a fost suplinit cu o direcție prioritară nouă „Dezvoltarea antreprenoriatului feminin în Republica Moldova”, care include un șir de acțiuni concrete de promovare și încurajare a femeilor de a lansa afaceri. Introducerea unei noi priorități în Planul de acțiuni a fost dictată și de necesitatea acordării unei atenții sporite implicării femeilor în antreprenoriat, dat fiind numărul impunător al femeilor migrante, care și-ar dori să muncească sau să-și dezvolte propria afacere în Moldova. La moment, este în proces de elaborare Programul pentru susținerea antreprenoriatului feminin în Republica Moldova.

Principalele măsuri de suport pentru competitivitatea IMM-urilor sunt:

- ✓ Participarea în cadrul programelor, care au ca obiectiv dezvoltarea unei afaceri inovative (Orizont 2020, COSME, LED);
- ✓ Integrarea întreprinderilor mici și mijlocii în activitatea antreprenorială prin constituirea incubatoarelor de afaceri noi și dezvoltarea rețelei business-incubatoarelor la nivel național;

✓ Introducerea normelor și standardelor internaționale în domeniul vamal în vederea reducerii duratei și costurilor efective suportate de agenții economici pentru vămuirea în vamă, prin: a) implementarea și dezvoltarea programului „Operator Economic Autorizat” (AEO); b) implementarea și promovarea procedurii de declarare electronică; implementarea procedurilor simplificate de vămuire.

În vederea creșterii competitivității IMM-urilor, armonizării cadrului legislativ și normativ în domeniul întreprinderilor mici și mijlocii la recomandările europene și la principiile SBA, Planul de acțiuni pentru anii 2015-2017 al „Strategiei de dezvoltare a sectorului IMM pentru anii 2012-2020”, va fi suplinit cu o direcție prioritară nouă „Dezvoltarea economiei verzi pentru întreprinderile mici și mijlocii”, care este la moment în proces de avizare. Realizarea obiectivelor specifice prevăzute de această direcție prioritară, va permite atragerea atenției IMM-urilor asupra activității ecologice și de a le implica direct în dezvoltarea economiei verzi – în producerea bunurilor ecologice, în aplicarea tehnologiilor moderne pentru utilizarea rațională și eficientă a resurselor, în prelucrarea deșeurilor de producție și, în ansamblu, consolidarea culturii antreprenoriale verzi.

La capitolul internaționalizare, pașii realizați de Republica Moldova sunt:

- În 2012, Moldova a devenit parte a Europa Enterprise Network, care oferă întreprinderilor din Republica Moldova posibilitatea de a stabili parteneriate internaționale și de a accesa noi piețe.

- În 2013, a fost lansat e-Customs, care permite IMM-urilor să-și prezinte declarația vamală online și să declare bunurile în mai puțin de o oră.

- La 27 iunie, 2014, Republica Moldova a semnat Acordul de Asociere cu UE, ce include și Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător.

În final, putem concluziona că ajustarea mediului de afaceri, conform principiilor SBA for Europe, presupune o modalitate de integrare a IMM-urilor autohtone pe piețele externe, Republica Moldova concurează cu țările europene, înregistrând progrese la capitolul acordarea serviciilor privind dezvoltarea mediului de afaceri și la capitolul implementarea standardelor regulatorii. În domeniul administrației, Republica Moldova înregistrează performanțe în conformitate cu nivelul mediu al UE, iar la capitolul internaționalizare, se observă un decalaj mare între țările membre UE și Republica Moldova.

Pentru următorii ani, consider că principalele priorități politice pentru IMM-uri ar trebui să fie:

1. Ameliorarea nivelului competitivității IMM-urilor naționale în raport cu concurența europeană;
2. Administrația publică continuă să fie anevoioasă și necesită să devină mai „prietenosă” cu businessul;
3. Necesitatea implicării în mai multe programe internaționale de finanțare pentru a acorda suport mediului de afaceri;
4. Acordarea sesiunilor de instruire la nivel regional pentru dezvoltarea capacităților manageriale și dezvoltarea afacerilor;
5. Atragerea nu doar a asistenței tehnice în mediul de afaceri, dar și a asistenței financiare.

PARTICULARITĂȚILE NEGOCIERILOR DE AFACERI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Masterand Cristina RUSSU, AA 151m

Cond. șt.: conf. univ., dr. Liudmila STIHI, ASEM

Republica Moldova este într-un proces de relansare a sistemului economiei și nu doar, schimbările care au loc în diferite domenii sunt, într-adevăr, pe undeva, provocări, pe alocuri șanse, iar în contextul termenului „european”, fără doar și poate, că se impun și un șir de exigențe. Acest proces de relansare presupune efectuarea unui șir de schimbări pornind de la cele mai mici detalii, avem multe de învățat, de dezvoltat sau de inventat.

Cercetarea pe care urmează să o prezentăm ține de particularitățile negocierilor de afaceri din Republica Moldova, iar necesitatea efectuării acestui studiu vine din lipsa oricărei baze teoretice pe acest subiect. Singura remarcă, în acest sens, o găsim doar despre negocierea Acordului de Parteneriat și Cooperare cu Uniunea Europeană, mai puțin în contextul afacerilor care au loc zi de zi în Moldova sau în care sunt implicați actorii de piață din Moldova.

Generatoarele oricărui stil de negociere sunt: *Geografia, Istoria, Filosofia și Economia* ori, într-o formulare mai scurtă, **identitatea națională**. Ce este cu identitatea noastră?

Moldova este un stat localizat în sud-estul Europei (cu denumirea oficială Republica Moldova). Sarmații, goții (germanici), hunii (mongolici), gepizii, avarii, bulgarii turcofoni (inițial, apoi slavofoni), rușii kieveți, maghiarii (ugro-finici), pecenegii și cumanii (turcofoni), și tătarii au fost popoarele care au populat acest teritoriu. Istoria *gândirii filosofice* din Moldova constituie o parte componentă a istoriei gândirii filosofice românești și universale. În Republica Moldova, investigațiile științifice debutează abia după Cel de-al Doilea Război Mondial. După 1990, Moldova a intrat într-un puternic declin *economic*, din care nu și-a revenit decât în anul 2000. Ponderea cea mai importantă în economie o deține sectorul agricol. Cei mai mari investitori străini în Republica Moldova sunt: France Telecom (Orange), TeliaSonera (Moldcell), Lafarge, Société Générale, Veneto Banca, QBE, RosGosStrah, Bemol, Lukoil, GazProm, RAOEES, Petrom, Rompetrol, BCR, Banca Transilvania, Alpha Bank România, Südzucker, METRO AG, Raiffeisen Bank etc.

În scopul studierii tehnicilor de negociere din Republica Moldova, am chestionat 35 de respondenți și am discutat cu persoane care dețin o afacere sau au un post de muncă ce presupune negocierea periodică. Chestionarul a fost distribuit online și completat de către persoane din următoarele domenii: marketing, consultanță, achiziții, comerț, construcții, IT, alimentație publică, vânzări online etc.

În continuare, prezentăm rezultatele acestui studiu, conform întrebărilor din chestionar.

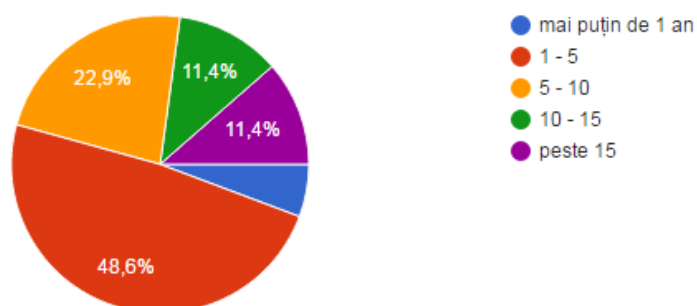


Figura 1. Numărul de ani activați pe piață

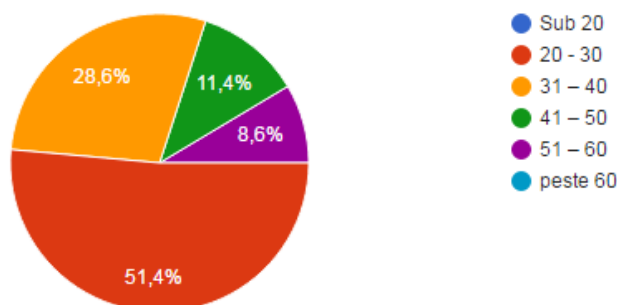


Figura 2. Vârsta

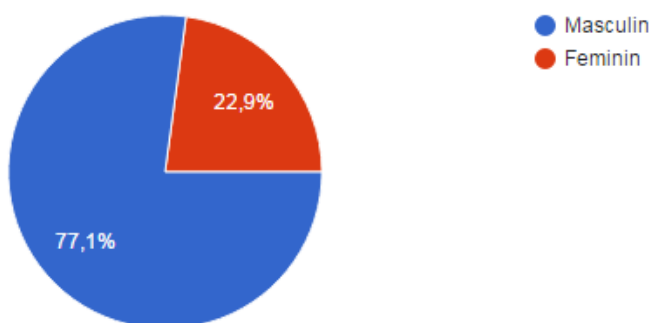


Figura 3. Sexul



Figura 4. Negocierea contractelor cu reprezentanții mediului de afaceri din Moldova

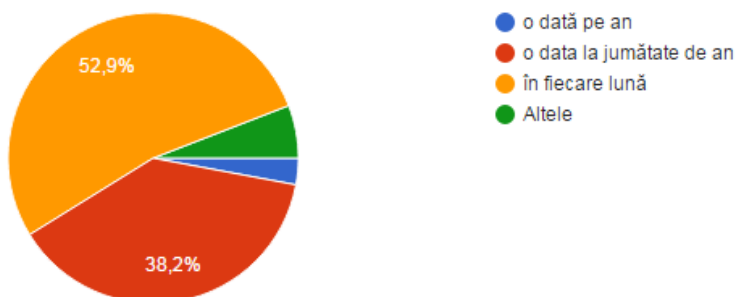


Figura 5. Frecvența de negociere

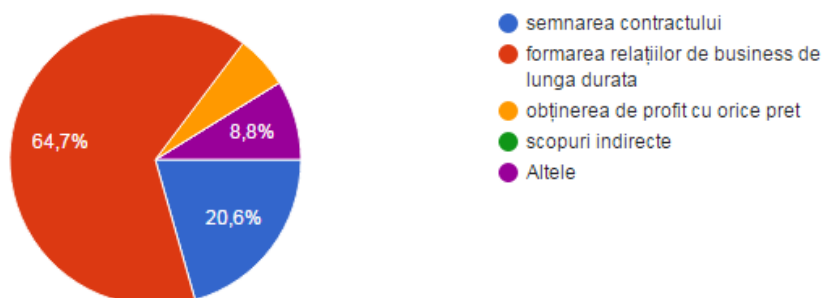


Figura 6. Scopul final al negocierilor

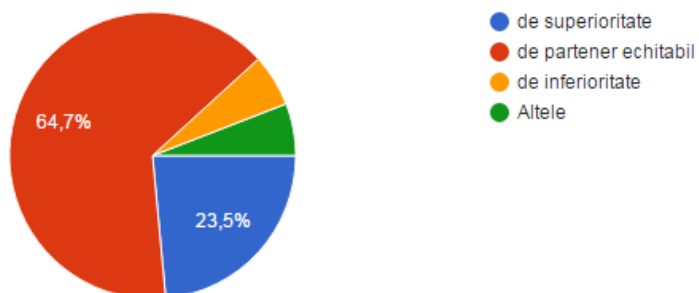


Figura 7. Atitudinea celor cu care se negociază

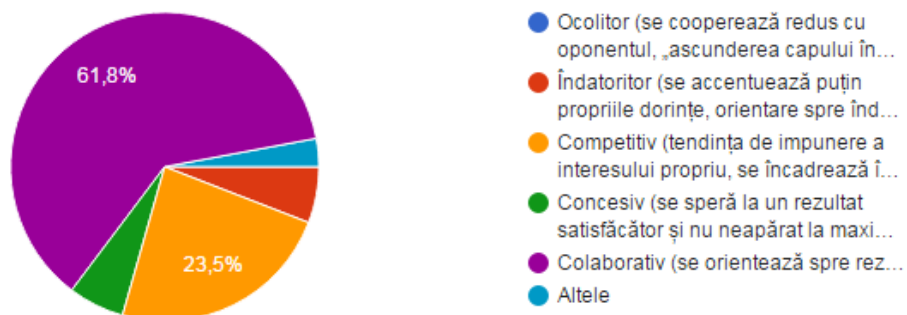


Figura 8. Stilul personal al negociatorilor

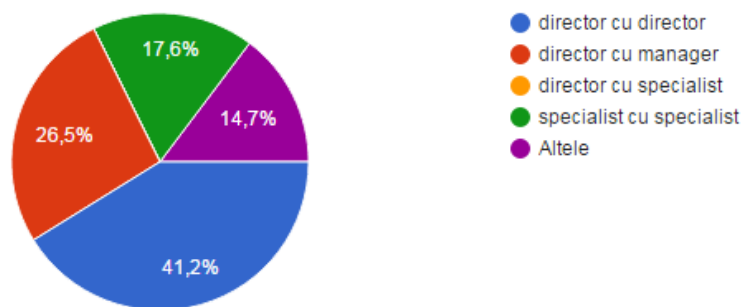


Figura 9. Modul de comunicare

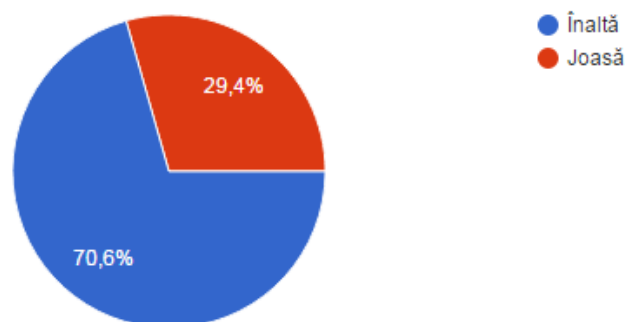


Figura 10. Sensibilitatea la timp, inclusiv punctualitatea

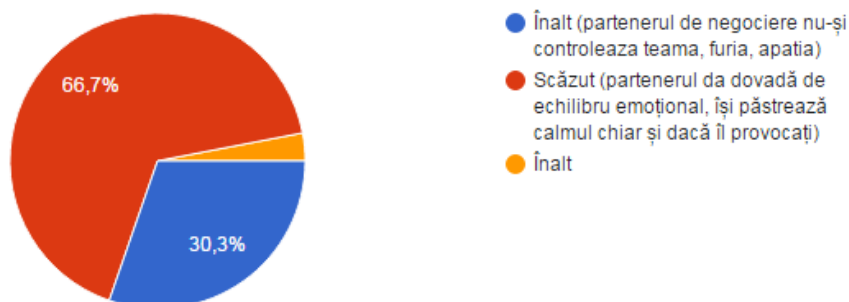


Figura 11. Gradul de emotivitate



Figura 12. Disponibilitatea la risc

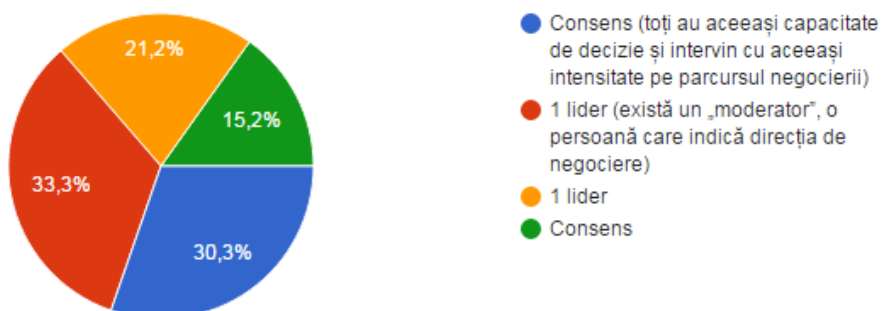


Figura 13. Organizarea echipei cu care se negociază

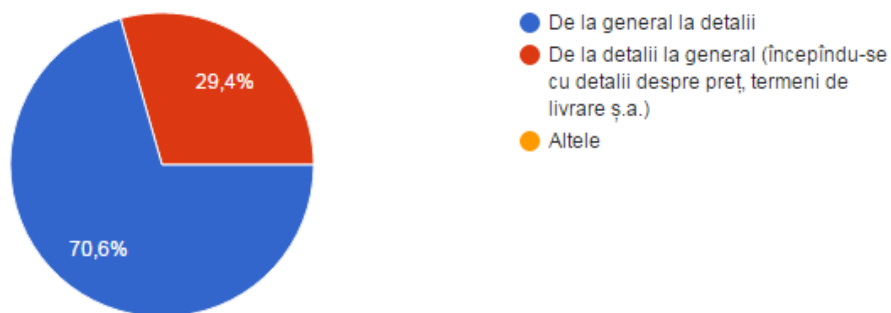


Figura 14. Modalitatea de negociere



Figura 15. Forma finală a acordului

Pe lângă chestionarele completate, am discutat cu mai mulți antreprenori, care își desfășoară activitatea în Moldova (mai ales în Chișinău), pe lângă răspunsurile de mai sus, iată câteva remarci făcute de aceștia despre tema abordată:

1. „Sunt formali și respectuoși, dar cred că motivul este pentru că au impresia că aceasta e cel mai important în negocieri, și nu sinceritatea”.
2. „Din experiența de antreprenor de patru ani, tinerii antreprenori acordă atenție vestimentației atunci când vin la negocieri, în timp ce antreprenorii mai în vârstă acordă mult mai rar atenție acestui aspect. În majoritatea cazurilor, partenerii de negocieri caută să scoată cât mai multe beneficii, fără a se preocupa de faptul dacă partenerul de negociere va avea de câștigat de pe urma parteneriatului. Foarte rar negocierile sunt gândite să producă efecte pe termen lung”.
3. „Majoritatea vin la noi în funcție de statutul companiei, dacă compania e mare și cunoscută, atunci ea duce rolul suprem și se uită la tine ca la nimeni”.
4. „Foarte rar negociază femeile, de obicei, bărbații. Hainele nu prea au mare importanță, desigur că decent, cel mai bine casual”.
5. „Nu se luptă pentru a obține o negociere, pentru că, e practic, imposibil – *Мы вам перезвоним*”.
6. „Negocierile și semnarea contractelor – educă un comportament”.

În concluzie, putem determina următoarele caracteristici ale stilului de negociere din Moldova:

1. Orientarea către formarea relațiilor de lungă durată;
2. Atitudinea echitabilă;
3. Predomină stilul colaborativ și competitiv;
4. Se comunică, de obicei, pe aceleași niveluri;
5. Sensibilitatea la timp este înaltă, iar gradul de emotivitate scăzut;
6. Echipele sunt mai des organizate în consens;
7. Se negociază de la general la detalii, iar forma finală a contractelor este specifică.

Recomandările succinte sunt:

1. Antreprenorii trebuie să se orienteze spre a-și îmbunătăți capacitățile de negociere, de a crea parteneriate de lungă durată, fidelizând astfel partenerii;
2. Impunerea unor norme anumite de fiecare companie, pe această cale, se va încuraja respectarea unei calități anumite;
3. O bună practică de negociere în țară ajută și la activitățile din exterior, trebuie încurajată dezvoltarea acestor competențe.

CARACTERISTICA PRINCIPALELOR TIPURI, ANALIZA PIEȚEI ȘI EXPERTIZA FRUCTELOR NUCIFERE

*Masterand Ecaterina ȘTIRBAN, COMv 141 , ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Valentina CALMĂȘ*

Nuciferele sunt fructe oleaginoase, ce au un conținut mare de grăsimi (până la 75%), majoritatea fiind acoperite cu coajă lemnoasă ce se sparge, în interiorul căreia se află miezul comestibil.

Scopul lucrării date a fost: Studiarea principalelor tipuri, analiza pieței fructelor nucifere și expertiza calitativă a nucilor comercializate în magazinul nr.2 „Fidesco”.

Ca **obiect de studiu** au servit următoarele tipuri de nuci comercializate din supermarketul nr.2 „Fidesco”:

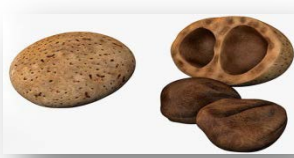
1. **Fistic** prăjit sărat, marca „Balance”, ambalat în pungă de polietilenă, masa netă – 60g;
2. **Miez de alune** de pădure prăjite fără pielică, marca „Balance”, ambalat în pungă de polietilenă, masa – netă 70g;
3. **Nuci de alune** de pădure, marca „Frui2GO”, ambalat în pungă de polietilenă, masa netă – 200 g;
4. **Nuci de caju**, marca „Balance”, ambalate în pungă de polietilenă, masa netă – 70g.

Dacă este să încercăm să urmărim perioada istorică a nucilor, atunci putem spune cu încredere că omul a consumat nuci tot timpul. Strămoșii noștri utilizau în alimentație nuci încă din epoca de piatră, acea perioadă pe care noi o numim preistorică. În zilele noastre, sortimentul produselor alimentare este așa de variat, încât un om obișnuit nu numai că nu va putea să memorigeze bine toate produsele, dar nici nu va putea înțelege toată gama sortimentală dintr-un supermarket și, totuși, mulți oameni consideră nucile un produs neimportant pentru alimentație, fără de care, cu siguranță, se poate de trăit.

Printre altele, valoarea nutrițională a nucilor depășește, de mai multe ori, valoarea nutrițională a fructelor, pe care majoritatea oamenilor le consideră cel mai bun aliment pentru sănătate. Desigur, fructele sunt foarte utile, dar nucile se consideră cu totul alt aliment. Mineralele utile – magneziu, potasiu, calciu, fier, fosfor ș.a. Într-adevăr, sunt de 2-3 ori mai mult decât în multe alte alimente. Toate tipurile de nucifere sunt bogate în vitaminele A, E, P din grupa B. Astfel, substanțele nutritive din nuci se păstrează un timp mai îndelungat decât în unele fructe sau legume, care pot să-și piardă din valoarea lor în decurs de o iarnă.

Compoziția chimică a fructelor nucifere variază de la un tip la altul. Astfel, printre **principalele tipuri** de nucifere, se enumeră următoarele:

Familia Juglandaceae			
Nuca grecească Manciuria	Nucul negru	Nucul pecan	Nucul de
			
Familia Betulaceae		Familia Fagaceae	
Alunul de pădure	Alunul turcesc	Castanul comestibil	Ghinda
			

Familia Rosaceae Migdale 	Familia Hydrocaryaceae Alunul de apă 	Familia Anacardiaceae Nucile de caju  	
Familia Lecitina Aluna braziliană 		Familia Burseraceae Nucile Pili 	Familia Combretaceae Migdalul 
Familia Euphorbiaceae Mongongo 		Familia Pinaceae Nucile de cedru 	
Familia Malvaceae Castanul de 	Familia Pinaceae Nucile 		
Guyana		pini	

Pe parcursul ultimilor zece ani, producția mondială a fructelor nucifere a înregistrat o dezvoltare semnificativă datorită creșterii cererii, pe plan internațional, a acestor tipuri de fructe.

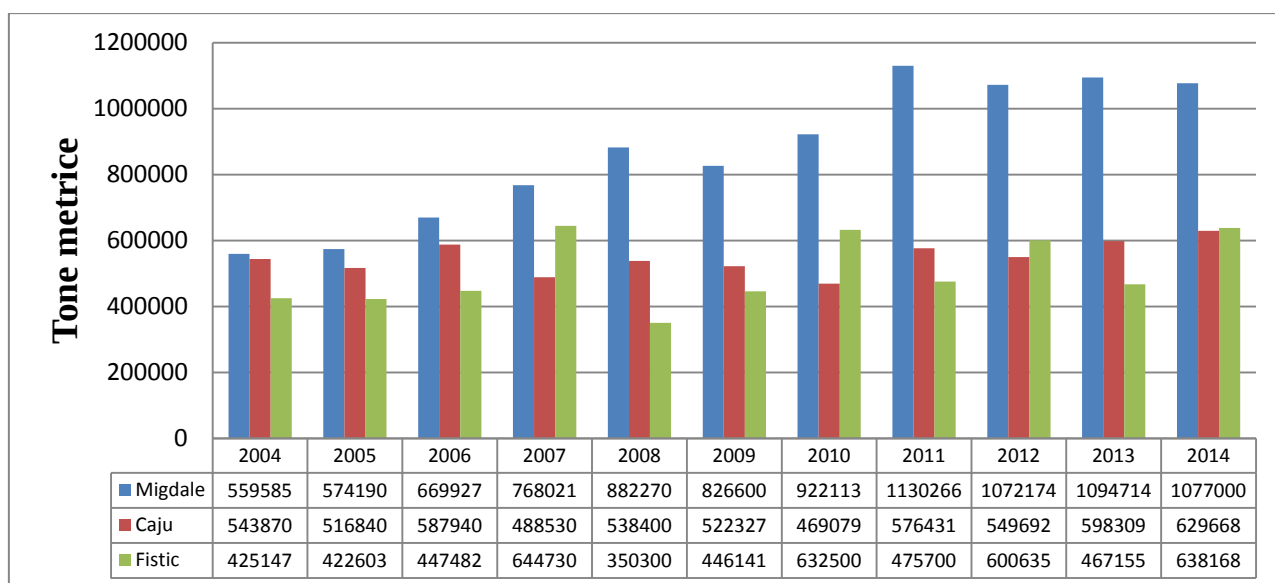


Figura 1. Producția mondială a migdalelor, nucilor de caju și a fisticului pe parcursul anilor 2004-2014, tone metrice

Cel mai mare volum de producție, în anul 2014, le au migdalele cu 1077 mln tone metrice, cu 39% mai mult față de nucile grecești, ce se plasează pe locul doi dintre nucile cu cel mai mare volum de producție pe plan mondial. Pe locul trei, se plasează fisticul cu aproximativ 638 mii tone metrice, urmat de nucile caju cu aproximativ 630 tone metrice. Cea mai puțină producție de nucifere le au nucile de cedru cu aproximativ 40 mii tone metrice (figurile 1-2).

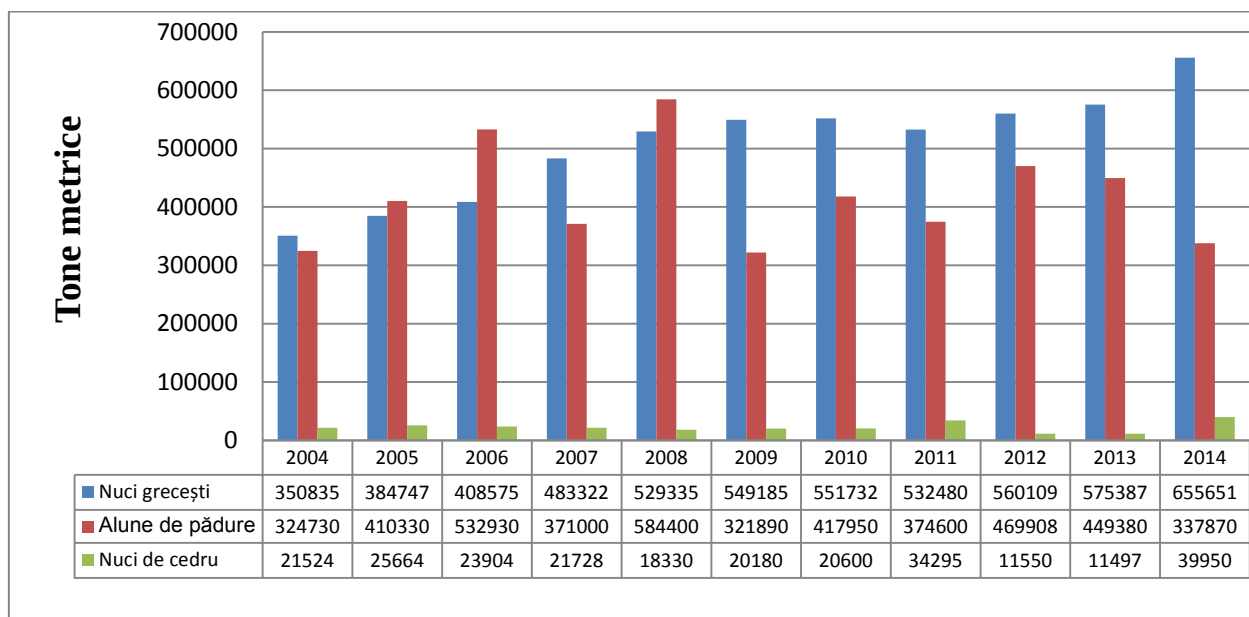


Figura 2. Producția pe plan mondial a nucilor grecești, alunelor de pădure și a nucilor de cedru pe parcursul anilor 2004-2013

Cel mai mare ritm de creștere, în 2014, față de zece ani în urmă, le-au înregistrat: migdalele – 48%, nucile grecești – 47% și nucile de cedru – 46%. Spre deosebire de alte nuci, alunele de pădure au înregistrat o dezvoltare mai lentă, înregistrând un ritm de creștere mai scăzut cu 4% mai mult față de 2004, datorită faptului că aceste nuci sunt foarte pretențioase la ger și secetă.

Cei mai mari producători de migdale sunt SUA, Australia și Spania, reprezentând 87 % din producția mondială în anul 2014, iar în 2013, aceste țări au avut o pondere de 93% din exportul mondial de migdale.

India, Vietnam și Vestul Africii au înregistrat, în anul 2014, o pondere de 83% din producția mondială a miezului de caju, iar, în 2013, Vietnam și India au fost principalii exportatori înregistrând împreună o pondere de 83%.

Producția mondială a alunelor de pădure este condusă de Turcia, înregistrând, în 2014, o pondere de 71% din producția totală pe glob. La fel, Turcia a fost cel mai mare exportator în anul 2013, cu ponderea de 66% , dintre care circa 30% erau destinate Italiei (majoritatea alunelor sunt folosite de compania Ferrero pentru producerea „Nutelei” și bomboanelor „Ferrero Rocher”).

Creșterea considerabilă a producției mondiale a miezului de nuci cedru, în anul 2014, se explică prin creșterea producției Chinei – 62%, în 2014, de zece ori mai mare decât în anul precedent, China fiind și principala țară exportatoare a nucilor de cedru, în anul 2013, constituind circa 76% din exporturile totale.

SUA, Iranul și Turcia sunt cei mai mari producători de fistic înregistrând 93% din producția mondială în 2014, iar principalii exportatori de fistic, în 2013, erau Iranul și SUA, înregistrând 88% din producția mondială.

SUA și China sunt principalii producători, în 2014, a miezului de nuci grecești, înregistrând 67% din producția mondială. În anul 2013, în topul celor 5 țări exportatoare ale miezului de nuci grecești sunt: SUA, Mexic, Chile, Ucraina și Moldova, înregistrând împreună 72%.

Republica Moldova face parte din cele circa 7% din suprafața Pământului care au condiții bune pentru cultivarea nucilor. Cultivarea industrială a nucilor în Moldova a început, practic, de la zero, prin anii 90 ai secolului trecut. Astfel, în prezent, se cultivă: nucii grecești, migdalii și alunii de pădure.

Cota exportului de nuci din Republica Moldova, în anul 2014, era doar de 6,1%, față de alte fructe, însă valoric aceasta este echivalentă cu 56,9% (figura 3).

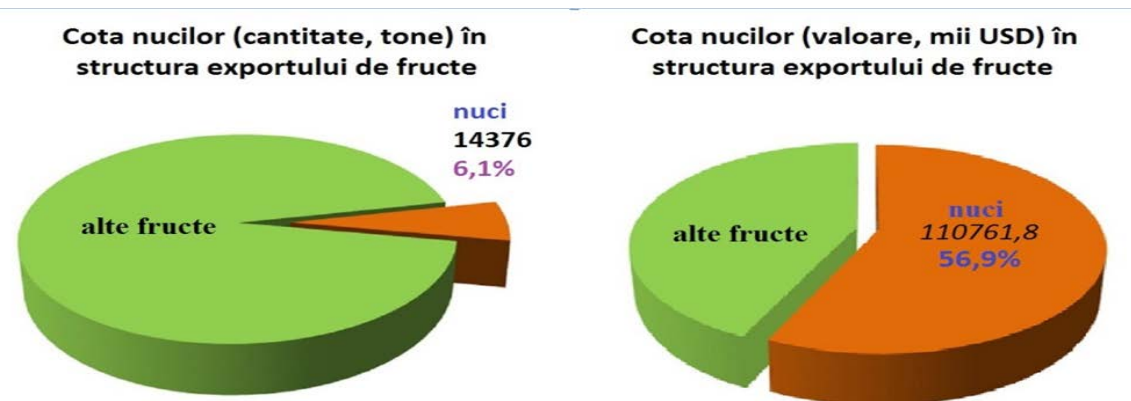


Figura 3. Ponderea și valoarea exportului din Moldova a nucilor față de alte fructe în 2014 (Sursa: MAIA)

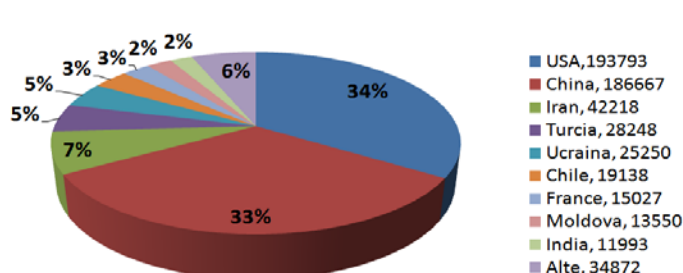


Figura 4. Cei mai mari producători de nuci grecești, în perioada 2008-2014, tone metrice

În perioada 2008-2014, Moldova se afla pe locul 8 printre cei mai mari producători de nuci grecești la nivel mondial. În perioada 2008-2013, Moldova se afla pe locul 5 printre cei mai mari exportatori de nuci grecești la nivel mondial (figura 5).

Cultivarea migdalului este o activitate agricolă mai puțin cunoscută la noi în țară. Totuși, în ultimii ani, fermierii din zonele de câmpie și deal încep să ia în calcul migdalul ca o cultură foarte profitabilă a cărei recoltă de sămburi este ușor de valorificat pe piața internă, dar mai ales pe cele din Europa sau Asia.

În Moldova, înființarea plantațiilor de migdal a demarat în anul 2002. Potrivit datelor statistice, la moment, în acest sector, activează circa 20 de producători, iar suprafața totală a plantațiilor de migdal constituie peste 1000 de ha. În anul 2011, a fost deja pe rod circa jumătate din plantațiile de migdal existente.

Pentru perioada 2006-2020, s-a preconizat înființarea a 10,1 mii hectare livezi de migdal, care va asigura obținerea, în anul 2020, a 9600 tone de migdale, urmând ca în anul 2025 să fie produse circa 16.250 tone.

Cultura alunului în Moldova este în proces de dezvoltare. În prezent, conform datelor Ministerului Agriculturii sunt circa 200 ha de plantații de alun, ceea ce echivalează 200-240 tone de alune.

Partea practică a lucrării date a fost **efectuarea expertizei calitative** a fructelor nucifere din magazinul nr.2 „Fidesco”. Astfel, expertiza calitativă are ca scop determinarea calității fructelor nucifere în timpul livrării, recepționării lotului de marfă sau după o anumită perioadă de păstrare a produsului. Expertiza calitativă constă în efectuarea de măsurări, diferite analize și încercări ce se execută după o metodologie stabilită în standarde pentru tipul dat de fructe nucifere. Deci, se poate caracteriza, pe baza datelor obținute, la ce nivel de calitate se află produsul analizat la un moment dat.

Astfel, conform standardelor fiecărui tip de nuci au fost efectuate cercetări în laboratorul din cadrul Catedrei „Merceologie, Comerț și Alimentație Publică” din incinta ASEM-ului. S-au efectuat: *analize organoleptice* – aspect exterior și culoarea, gust și miros, cât și cele *fizice* – conținutul de umiditate,

Pe parcursul anilor 2006-2014, conform programului național de dezvoltare a culturilor nucifere, se planifică obținerea a 14 mii ha de livezi noi de nuci grecești, ceea ce va crește volumul producției cu 12,5 mii tone. Suprafața livezilor noi înființate și a celor existente în urma implementărilor metodelor progresive de îngrijire va constitui, în anul 2020, o recoltă a nucilor necurățate de circa 60 mii de tone.

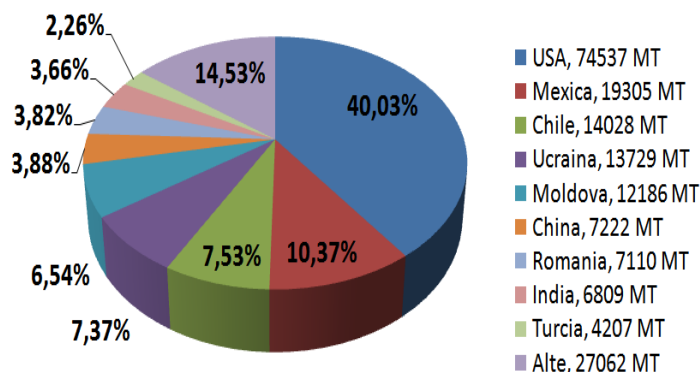


Figura 5. Cei mai mari exportatori de nuci grecești în perioada 2008-2013, tone metrice

greutatea medie a unei nuci, randamentul miezului, prezența dăunătorilor și a substanțelor străine, defecte mecanice, nuci nedezvoltate bine, nuci mucigăite și râncede etc.

Concluzie

În urma efectuării expertizei calitative a fructelor nucifere comercializate în magazinul nr.2 „Fidesco”, s-a constatat că toate tipurile de nuci analizate corespund normelor din standarde. Alunele de pădure și miezul alunelor de pădure se încadrează în categoria II de calitate, ceea ce corespunde indicațiilor de pe ambalaj, iar fisticul și nucile de caju nu se împart pe categorii de calitate.

Bibliografie:

1. Reglementarea tehnică nr. 172 din 2 martie 2009 „Fructe de culturi nucifere. Cerințe de calitate și comercializare”
2. ГОСТ 16835-81 Ядра орехов фундука. Технические условия
3. ГОСТ 16834-81 Орехи фундука. Технические условия
4. ГОСТ Р 53215-2008 Ядра кешью. Технические условия
5. ГОСТ Р 53216-2008 Орехи фисташковые неочищенные. Технические условия
6. www.nutfruit.org

RELĂȚII CU PUBLICUL – INSTRUMENT IMPORTANT DE PROMOVARE ȘI STIMULARE A SERVICIILOR EDUCAȚIONALE PE PIAȚĂ (PE BAZA MATERIALELOR ASEM)

*Masterand Irina SUHAIȚCHI, gr.LOG -151, ASEM
Cond. șt.: lect. sup. Tatiana GAUGAȘ*

La etapa actuală, cea în care concurența devine tot mai acerbă, este nevoie de o cunoaștere mai amplă a pieței, a clienților potențiali, câștigarea atenției și încrederii acestora, multe companii recunosc faptul că, folosind doar publicitatea, nu vor face față la întreaga problemă a marketingului ce devine tot mai complexă.

Pe parcurs, acestea și-au crescut nivelul de importanță în procesul de dezvoltare economică și socială, devenind treptat o activitate distinctă și remarcabilă a societății contemporane. Utilizate la un nivel înalt, relațiile publice prezintă acea latură a unei instituții, al cărui rol este de a cerceta atitudinea și nevoile consumatorilor, de a întreprinde măsuri pentru a satisface aceste nevoi și de a câștiga o poziție favorabilă în opinia publicului.

Relațiile publice reflectă un ansamblu de activități utilizate pentru crearea, menținerea și influențarea unei activități avantajoase pentru firmă. Această formă de promovare comportă caracter informativ, care, de fapt, este o comunicare personalizată și potrivită, cu un mesaj incomparabil și credibil. Acestea transmit informații prin: conferințe de presă, materiale publicitare, evenimente speciale asociate cu implicarea în sponsorizări, donații.

Tipologia metodelor de relații cu publicul¹ în cadrul entității:

- a) Legătura permanentă cu mijloace de informare în masă;
- b) Alegerea canalelor de mediere;
- c) Buletinul de presă;
- d) Dosarul de presă;
- e) Povestirile;
- f) Scrisori de informare;
- g) Interviu și conferințe;
- h) Evenimente sponsorizate;
- i) Publicații;
- j) Manifestări speciale;
- k) Știrile;
- l) Discursuri;
- m) Activități promoționale;

¹ Relații publice, Suport de curs. P.56

Disponibil: <http://www.slideshare.net/Bogdanel32/relatii-publike-2>

- n) Activități în folosul publicului;
- o) Alte activități.

Este de menționat faptul că Academia de Studii Economice a Moldovei, din momentul fondării și până în prezent, a evoluat considerabil, devenind principala și, pentru moment, unica instituție universitară de profil economic din țară, reprezentând un complex universitar modern. Nivelul înalt al studiilor, cercetările științifice profunde, tendința de perfecționare continuă și abilitatea de adaptare la cerințele societății, au plasat această instituție pe treapta celor mai atractive instituții de învățământ superior din Republica Moldova.

Pentru menținerea poziției și/sau cucerirea unei noi poziții în rândul universităților din R. Moldova este nevoie de elaborarea unor strategii de dezvoltare orientate spre asigurarea și dezvoltarea capacităților de a fi competitive în noile condiții ale mediului educațional.

Astfel, potrivit datelor Web Ranking Universities, din ianuarie 2016, Universitatea de Stat din Moldova conduce clasamentul universităților din țara noastră, plasându-se pe locul 971 în Europa și pe locul 2.854 în lume.

USM este urmată de **Universitatea Tehnică a Moldovei** (locul 2 în țară, locul 999 în Europa și locul 2970 în lume), **Academia de Studii Economice a Moldovei** (locul 3 la nivel național, locul 1197 la nivel european, locul 3920 la nivel mondial), **Universitatea de Stat de Medicină și Farmaceutică** (4 / 1.779 / 6.619), **Universitatea Liberă Internațională din Moldova** (5 / 2008 / 7434).

Ca indicatori în formarea clasamentului sunt considerați: evaluarea corectă, cuprinzătoare și profundă a performanței globale universitare, luând în considerare activitățile și realizările sale, relevanța și impactul acestora. Ediția din ianuarie 2016 a prestigiosului clasament web al universităților cuprinde 25.000 de instituții de învățământ superior din întreaga lume, inclusiv 26 de universități din Republica Moldova.¹

Munca de relații cu publicul în cazul instituțiilor de învățământ înseamnă o permanentă relaționare atât cu cei din interiorul sistemului educațional, cât și cu cei din exteriorul acestuia. Instituțiile de învățământ, în special cele de studii superioare, indiferent că sunt instituții publice de stat sau private, acestea se află într-un mediu concurențial tensionat, scopul lor principal fiind atragerea cât mai multor potențiali studenți la studii. Trăind în era evoluționării continue, distribuirea informației privind oferta serviciilor educaționale ale instituțiilor necesită aplicarea diverselor strategii, politici, instrumente și tehnici din domeniul marketingului, relațiile cu publicul, în această situație, la fel, jucând un rol semnificativ, atâta timp cât anume instrumentele acestora, bine aplicate și gestionate, contribuie enorm la crearea, menținerea și dezvoltarea imaginii universității în rândul potențialilor clienți, dar și al altui public vizat. Utilizarea acestui domeniu necesită profesionalism, măiestrie, dedicație și diplomație, deoarece orice „mișcare” contează, aceasta având influență directă asupra imaginii universității.

Privind instrumentele de relații cu publicul utilizate de ASEM în politicile de marketing, acestea se identifică prin: *1) Publicațiile.* Printre publicațiile ASEM, se numără: Ziarul „Curierul Economic”; revista „Economica”, care reprezintă o revistă științifico-didactică ce a ajuns, în anul 2016, la ediția a 92-a, aceasta fiind elaborată de către profesori universitari, conferențieri universitari, lectori, doctoranzi nu doar ai ASEM, dar și din diverse universități atât naționale, cât și internaționale. Printre publicațiile folosite în politica de promovare, se regăsesc și broșuri, pliante, revistele ASEM. *2) Comunicatele de presă.* În cazul comunicatelor de presă, acestea avantajează instituția în cauză, deoarece îi oferă o bună oportunitate de a-și face cunoscute noutățile, ofertele, serviciile prin intermediul mass-mediei. *3) Evenimentele sponsorizate.* Acestea fiind o formă destul de importantă de relații publice, nu este un instrument evitat de către angajații ASEM. Drept exemplu de evenimente sponsorizate pot servi: proiectele organizate de către autoguvernarea studențească a ASEM „Senatul Studențesc”, precum: „Miss ASEM”, „Fii student pentru o zi”, „Caravana de Crăciun”, „Oratoria”, „ASEM Quest”, „Ziua studenților”, „Conquistador”, acestea fiind proiecte elaborate de către studenți și pentru studenți, pentru a asigura o viață studențească cu minimum de obstacole, neclarități, cu maximum de experiență extracurriculară și o creștere pe plan profesional, dar și personal. *4) Postul Radio ASEM* difuzează emisiuni, anunțuri și muzică doar în interiorul Academiei asigurând informarea zilnică a publicului intern. Buna funcționare a acestei structuri este asigurată de o echipă de studenți, care activează în bază de voluntariat. Datorită relațiilor de colaborare stabilite de către Serviciul Relații cu Publicul și reprezentanții mass-media, studenții ASEM au posibilitatea să participe la un șir de emisiuni televizate și să fie protagoniștii reportajelor difuzate de mai multe posturi de radio și ale articolelor publicate în presa scrisă.

La etapa actuală, cea în care migrarea populației suportă o tendință crescândă, influențează și numărul candidaților la studii, care se micșorează an de an. Astfel, a organizat un nou proiect de către serviciul

¹ Web ranking universities. Disponibil <http://www.webometrics.info/en/Europe> (citat 10 aprilie 2016)

Marketing și Relații cu Publicul al ASEM, proiectul „ASEM vine în liceul tău”, ce promovează intens oferta acestei instituții nu doar în capitala Republicii Moldova, dar și în raioanele țării. Acest instrument folosit în politica de promovare a ASEM este rezultatul unui studiu continuu al evoluției studenților de la an la an, al evoluției gradului de promovabilitate a examenelor de bacalaureat, dificultăților întâlnite în procesul de selecție a universităților de către absolvenții liceelor, gradul și nivelul de promovabilitate a imaginii ASEM-ului, în rândul liceenilor, în funcție de diverse criterii, nivelul de satisfacție al studenților actuali. Printre obiectivele acestui proiect, se numără formarea unei imagine, pozitive despre ASEM, reglarea emoțiilor și percepției imaginii, precum și identificarea barierelor tinerilor față de instituția în cauză. Ca mod de informare a liceenilor au fost organizate lecții de informare profesională, lecții care vor contribui la conștientizarea de către liceeni, a oportunităților, pe care le pot lua de la ASEM, precum și la conștientizarea, importanței deciziei ce urmează să o facă, iar ca modalități de evaluare a nivelului de satisfacție, apreciere a utilității informației din partea elevilor, s-a efectuat prin intermediul observării sistematice de către echipele din ASEM, dar și aplicarea chestionarelor în rândul liceenilor cu scopul de a culege informații privind imaginea formată despre Academia de Studii Economice a Moldovei în opinia elevilor, precum și părerea acestora despre serviciile propuse de către instituție.

Actualmente, serviciile educaționale propuse pe piața Republicii Moldova sunt în continuă dezvoltare. Acest fapt se datorează evoluției continue a ofertei educaționale, aceasta fiind în proces de diversificare, de extindere a comunicațiilor interuniversitare internaționale, totodată, și grație concurenței acerbe dintre instituțiile de învățământ, achiziționarea noilor tehnologii informaționale utilizate în procesul educațional etc., toate acestea fiind menite pregătirii unor cadre competente, bine instruite ce vor putea să se încadreze în câmpul muncii și să contribuie la prosperarea societății.

Cu toate acestea, universitățile din Republica Moldova, întâlnesc zilnic diverse obstacole în organizarea și menținerea relațiilor cu publicul, datorită, totodată, și reformelor continue în sistemul educațional.

Drept soluții de îmbunătățire a activității de relații cu publicul, ce pot contribui și la promovarea ofertelor educaționale propuse de universități, ar putea fi:

1. Crearea unor mese rotunde cu studenții și reprezentanți ai societății civile pentru ca universitățile să nu fie o instituție de prestare de servicii, dar o instituție care întrunește nevoile și dorințele studentului, parte componentă a acestui mecanism.

2. Un mecanism eficient ar fi valorificarea potențialului tehnologiilor informaționale prin crearea unei pagini web, care ar răspunde prompt la nevoile publicului, prin descrierea clară a tuturor obiectelor care se studiază la o facultate și specificul acesteia.

3. Repartizarea email-urilor privind activitățile extracurriculare și implicarea atât a studenților din instituție, cât și a absolvenților liceelor, care constituie nișa pe care trebuie să se bazeze universitatea. Astfel, aceasta ar contribui la formarea unei colaborări prospere dintre foștii, actualii și potențialii clienți ai instituției de învățământ, care va duce la crearea unui circuit benefic de informare și dezvoltare a ideilor, doleanțelor și recomandărilor privind atât serviciile educaționale oferite, cât și oportunitățile de care ar putea beneficia cele trei nișe.

4. Campanii promoționale prin licee, prin promovarea persoanelor notorii care au studiat în cadrul instituției, dar și cei mai buni studenți ai facultății. Drept argument, poate fi menționat proiectul ce a fost deja desfășurat de către serviciul de Marketing și Relații cu Publicul al ASEM, și anume „ASEM vine în liceul tău!”, acesta contribuind semnificativ la creșterea imaginii instituției, precum și calitatea ofertei acesteia, asigurând astfel un număr mai mare de potențiali studenți pentru următoarea etapă de admitere. Participanți la aceste lecții de orientare profesională sunt atât studenții, cât și reprezentanții corpului didactic, astfel conlucrarea acestora aducând beneficii reciproce prin îndrumarea viceversa privind oferta instituției și realitatea acesteia. Proiectul în cauză ar putea deveni, de asemenea, o bună tactică, dacă va fi aplicat și de către alte instituții de învățământ superior din Republica Moldova.

5. Organizarea unor discuții neformale în cadrul universității și proiecte care ar prezenta activitatea instituției potențialului client. Drept discuții neformale pot servi întrunirile neformale în cadrul instituțiilor dintre liceenii absolvenți, studenții actuali, chiar și cei absolvenți, care, de asemenea, vor prezenta o oportunitate pentru candidații la studii să se informeze despre experiența, dificultățile întâlnite, punctele tari și punctele forte ale vieții studentești. În prezent, un proiect gen „Ziua ușilor deschise” nu se mai bucură de același succes ca în anii precedenți, numărul vizitatorilor fiind în descreștere sigură. De aceea, ar fi binevenite proiectele ce vor aduna liceenii doritori de a cunoaște detalii despre ofertele instituției dorite prin intermediul acestor discuții neformale sau chiar a organizării unei excursii prin întreg campusul universitar, incluzând asistarea la câteva dintre disciplinele interesate.

6. Prezența activă a instituției pe rețelele de socializare. Trăind în era evoluției tehnologiilor informaționale, un rol însemnat revine rețelelor de socializare ca mijloc de informare continuă a publicului-

țință privind activitățile, noutățile și ofertele instituției, în cazul dat ASEM. Aceste site-uri de socializare sunt utilizate nu doar de către elevi și studenți, dar și de numeroși reprezentanți ai diverselor companii, persoane publice etc., care, la fel, sunt interesați în ofertele, evenimentele, noutățile zilnice ce sunt propuse de către universități.

7. Participarea la emisiuni televizate cu scopul promovării imaginii și serviciilor ASEM în perioada pre-admiterii. Participarea reprezentanților ASEM la emisiunile televizate, în perioada de după absolvirea liceelor de către elevi, ar putea juca un rol important în procesul de luare a deciziei privind alegerea universității privind studiile la Ciclul I. Licență.

Astfel, aplicând sugestiile menționate mai sus, instituțiile ar putea îmbunătăți considerabil calitatea și sfera de aplicabilitate a relațiilor cu publicul.

Bibliografie:

1. STOICA Dan. *Relații publice vs. Relații cu publicul sau Pledoarie pentru igiena terminologică în științe*. Disponibil: <http://www.dstoica.ro/wp-content/uploads/2011/09/Rela%C5%A3ii-publice-vs.-Rela%C5%A3ii-cu-publicul.pdf>
2. CIOCAN Luminița. *Introducere în Relații Publice*. Universitatea Hyperion. București, 2013. ISBN 978-606-565-069-5
3. RUS Flaviu Călin. *Relații Publice. Instrumente și Tehnici*. Cluj-Napoca, 2011.
4. Sursa: Relații publice și rolul lor în organizație. Disponibil: <http://www.scrigroup.com/legislatie/administratie/Relatiile-publice-online-si-ro42139.php>

THE EFFICIENTIZATION OF THE INTERNATIONAL MONETARY-FINANCIAL RELATIONS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN THE CONTEXT OF THE REGIONAL ECONOMIC EVOLUTIONS

MA student, Lira ȚUI, AFB 141-M, ASEM

Scientific advisor: Assoc. Prof., PhD Viorica LOPOTENCO

The economy of the Republic of Moldova is falling into decline due to the negative impact of the geopolitical situation in the region, lower remittances and export volume, as well the economic fall of the Russian Federation and the Ukraine which are, in fact, two of the most traditional trading partners of Moldova.

“After a rise of 4.6 per cent last year, the Moldovan economy’s growth prospects have deteriorated, because of the fall in remittances and exports, driven by the foreign trade redirection from the Russian Federation to the European Union” concludes EBRD.

The bank also mentions that the banking sector got stuck because of the three banks related scandals.

Taking into account that improvement of the economic and financial situation at global, regional or national level can occur just through reforms in various sectors of the economy, in this article we intend to enumerate a series of measures aiming the optimization of the international monetary and financial relations of the Republic of Moldova.

In order to establish the measures that have to be taken for accelerating the reforms in this field, we would like to establish first three major objectives which we have to aim for:

- 1) intensive promotion of exports on the European Union markets;
- 2) development of the real sector of the economy by attracting foreign direct investments in the national economy;
- 3) promotion of prudent fiscal policies and reforms aimed at reducing inefficient public spending.

Given the list of objectives, measures that would have to be taken are:

- more transparency in the conduct of financial transactions, in the overall functioning of the economy;
- strengthening prudential supervision of the banking system and its reclamation;
- avoid large external deficits, which are difficult to finance;
- avoid high and repeated fiscal deficits, which are difficult to finance and undermine confidence in economic policy;

- capital inflows through direct investments favouring and discouraging speculative capital;
- avoid excessive exposure to external risks of the local banking institutions;
- flexible currency exchange rates practicing, in the conditions of volatility and uncertainty of external economic environment;
- introduction of international accounting standards.

It is important that the exchange rate policy is performed with reference to the currency zone that carries the bulk of trade. (In context, immature introduction of the euro as the main reference currency in achieving trade, given the fact that the bulk of Moldova's foreign exchange reserves are reserves in USD and excessive exposure would lead to exorbitant deficit trade balance).

Vital is to use in the best way the grant funds received: the selection of the projects which have a high economic and social efficiency and the use of the money in compliance with all the procedures.

ANALIZA UNUI MODEL STATIC DE COMPORTAMENT A UNEI BĂNCI COMERCIALE

Masterand Stanislav VETRICEAN, MI-151

Cond. št.: conf. univ., dr. Anatol GODONOAGĂ, ASEM

În prezent, un obiectiv esențial pentru Republica Moldova este trecerea de la modelul de creștere economică bazat pe consum și importuri la un model de creștere susținut de investiții și exporturi. Sistemul bancar, prin prisma funcțiilor sale de intermediere financiară, este unul iminent și cu implicații multiple.

Prioritățile sectorului bancar constau în minimizarea costurilor operaționale, menținerea marjei de profit, sporirea controlului asupra fluxului de informații, maximizarea capacității de operare a angajaților, îmbunătățirea serviciului clienți prin reducerea timpului de răspuns, creșterea loialității clienților și atragerea de noi clienți. Astfel, în condițiile dezvoltării neîntrerupte a domeniului tehnologiilor informaționale, dezvoltarea sectorului bancar este involuntar dependentă de societatea informațională. În consecință, elaborarea unor aplicații, care ar ajuta administrația băncii comerciale la luarea deciziilor, este indispensabilă și de o importanță majoră.

În urma studiului efectuat asupra sectorului bancar, s-au evidențiat problemele cu care se confruntă băncile, în care figurează mai mulți factori de influență și care, de regulă, trebuie determinați, reieșind din anumite limite, în particular, impuse de legislație.

Scopul studiului a fost ca, pornind de la anumite presupuneri privind fluxurile de intrare și ieșire a unei bănci comerciale, să fie făcute niște recomandări decidentului băncii comerciale, pentru a alege variantele benefice ale factorilor de decizie, cu scopul de a optimiza comportamentul sistemului acesteia și de a evita situațiile nedorite.

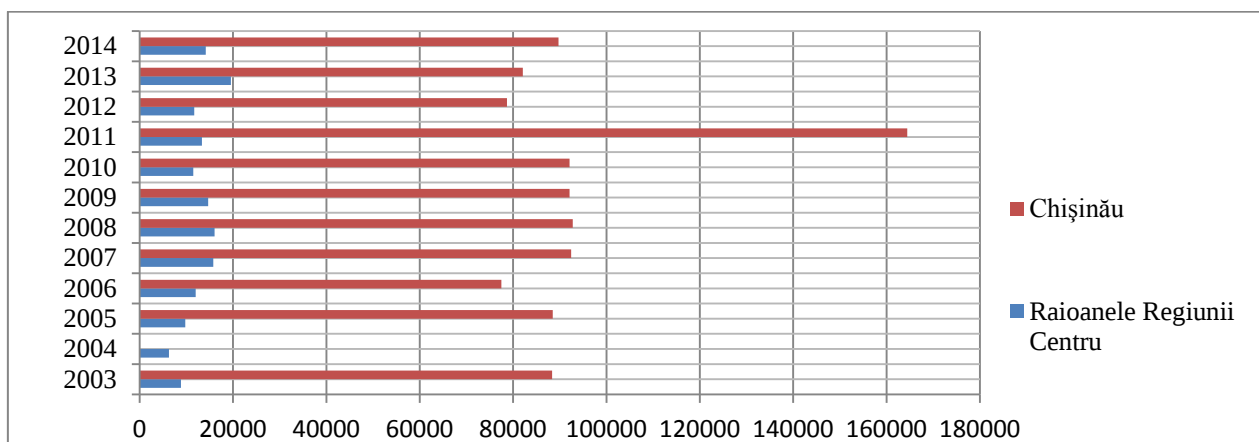
Ca factori de decizie, în studiul dat, au fost considerați următorii:

- rata dobânzii la depozite – notată cu „X”;
- rata dobânzii la credite – notată cu „Y”;
- înclinația băncii spre ofertă monetară – notată cu „ τ ”.

Una dintre prioritățile de bază ale aplicației propuse a fost oferirea mai multor soluții admisibile în timp redus a factorilor

Ca date de ieșire, obținem o listă de soluții care poate fi salvată și într-un fișier extern, în care fiecare înregistrare conține valoarea factorilor (τ, X, Y) și profitul F obținut pentru combinația acestor factori.

În concluzie, consider necesar să menționez că succesul fiecărei bănci constă în atragerea clienților pentru depuneri bănești, dar și a clienților, care vor solicita credite, însă, pentru a avea succes banca are nevoie de o politică bancară corectă și competitivă care este condiționată în mare măsură de factorii de decizie (



mare în captarea apelor de suprafață îi revine mun. Chișinău (90840 mii m³), care reprezintă circa 95 % din volumul total de ape captate din sursele de suprafață (96171 mii m³).

Volumul total al apelor subterane captate, în medie, constituie circa 7522 mii m³, fiind aproximativ 7% din volumul total de ape captate, unde ponderea cea mai mare (1657 mii m³) îi revine raionului Orhei (tabelul 1).

Cel mai mare volum de apă este captat și utilizat pentru necesități menajere (73915 mii m³) în mare parte, de către întreprinderile comunale și cele alimentare [1]. Acest lucru demonstrează că volumul producției industriale este mic, de unde rezultă o economie joasă și nepromițătoare. Iar în lipsa unui progres, economia Republicii Moldova a fost și încă mai este dependentă de economia altor țări.

Tabelul 1

**Volumul apelor captate și utilizate în Regiunea Centru
(media pentru anii 2003-2014)**

Nr. crt.	Regiunea Centru	Ape captate (mii m ³)			Ape utilizate (mii m ³)		
		Total	Din surse de suprafață	Din surse subterane	Total	Pentru necesități menajere	Pentru producere
1.	Telenești	255	95	206	254	144	66
2.	Orhei	1657	-	1657	1287	772	296
3.	Strășeni	271	31	257	270	201	57
4.	Ialoveni	1227	83	1178	1226	1031	175
5.	Călărași	430	9	428	429	3434	85
6.	Criuleni	1979	1253	683	1923	535	99
7.	Anenii Noi	3007	793	1186	2101	685	832
8.	Dubăsari	880	438	566	878	450	150
9.	Ungheni	2447	2386	61	1662	1115	186
10.	Nisporeni	124	7	120	104	88	17
11.	Hâncești	518	238	302	497	274	30
12.	Șoldănești	156	-	141	113	111	7
13.	Rezina	942	-	686	939	755	39
14.	Chișinău	94428	90840	51	77540	64322	13174
15.	Total	108321	96171	7522	89223	73915	15213

Concluzii

- În Regiunea Centru a Republicii Moldova, aproximativ 89 % de apă este captată din surse de suprafață;
- Ponderea cea mai mare a consumului de apă, în Regiunea Centru, o deține municipiul Chișinău;
- Cea mai mare cantitate de apă este consumată de sectorul comunal, după care urmează cel alimentar.

Referințe:

1. Anuarele Inspecțiilor Ecologice privind protecția mediului 2003-2014.
2. BACAL P. *Gestiunea protecției mediului înconjurător în Republica Moldova. Aspecte teoretice și aplicative*. Chișinău: ASEM, 2010, 240 p.

**CONTROLUL ÎN ASIGURĂRI, ÎNTRE NECESITATE ECONOMICĂ
ȘI CADRUL JURIDIC DE MANIFESTARE**

Masterand Elena BOTNARI, Facultatea Finanțe, ASEM

Odată cu dezvoltarea societății s-a simțit tot mai mult nevoia unor măsuri de protecție a membrilor comunității și a bunurilor patrimoniale. Astfel, s-a impus nevoia de a se găsi soluții prin care să fie compensate pagubele produse de diferite situații de risc. În acest mod, *asigurările au creat posibilitatea de a crea un fond, pe baza principiului mutualității, prin care fiecare contribuie cu câte o sumă mică, pentru a crea un fond de ajutorare a celor păgubiți*.

Potrivit Legii 407-XVI din 21.12.2006 „Cu privire la asigurări”, *activitatea de asigurare* este definită ca o activitate care constă, în principal, din: oferirea, negocierea și încheierea de contracte de asigurare și reasigurare, încasarea de prime, lichidarea de daune, efectuarea de acțiuni de regres și de recuperare.

Fiind o activitate complexă, este necesar un control riguros al societăților de asigurare din partea autorităților statului.

Noțiunea de control, potrivit Dreptului financiar, provine din expresia „contra rolus”, care înseamnă verificarea actului original după duplicatul care se intermediază unei alte persoane. Controlul este acțiunea de stabilire a exactității operațiunilor materiale și se efectuează anticipat exercitării acestuia, concomitent sau la scurt interval de la desfășurarea unor activități. Prin control, se verifică dacă totul s-a realizat potrivit programului fixat prin ordine și regulamente, și principii stabilite. Controlul în asigurări se poate exercita personal sau prin organisme speciale de control.

Controlul este o funcție a conducerii care asigură cunoașterea și perfecționarea modului de gestionare a patrimoniului și de orientare, organizare și desfășurare a activității de contractare a asigurărilor, evidențiere a cererilor de despăgubire și de soluționare a acestora prin plata despăgubirilor. Controlul este motivat de un complex de factori economici, sociali și psihologici.

Necesitatea controlului în asigurări este determinată de: asigurați, acționari, salariați, instituțiile statului, parteneri de afaceri și investitori, care au nevoie de cunoașterea fenomenului și a protecției intereselor lor.

Controlul este întotdeauna dispus și impus de o autoritate și are atribuții de îndrumare. În timpul desfășurării controlului, unitățile controlate sunt îndrumate să înlăture deficiențele, să adopte cele mai corespunzătoare metode de activitate, să cunoască temeinic normele în vigoare. Cunoașterea, evaluarea, monitorizarea și controlul influențelor evenimentelor trecute și potențial viitoare, care pot avea un impact negativ asupra activității societăților de asigurare, nu se pot realiza în bune condiții fără existența unor sisteme de control intern și de management al riscului.

În practică, se cunosc două tipuri de control, după cum urmează:

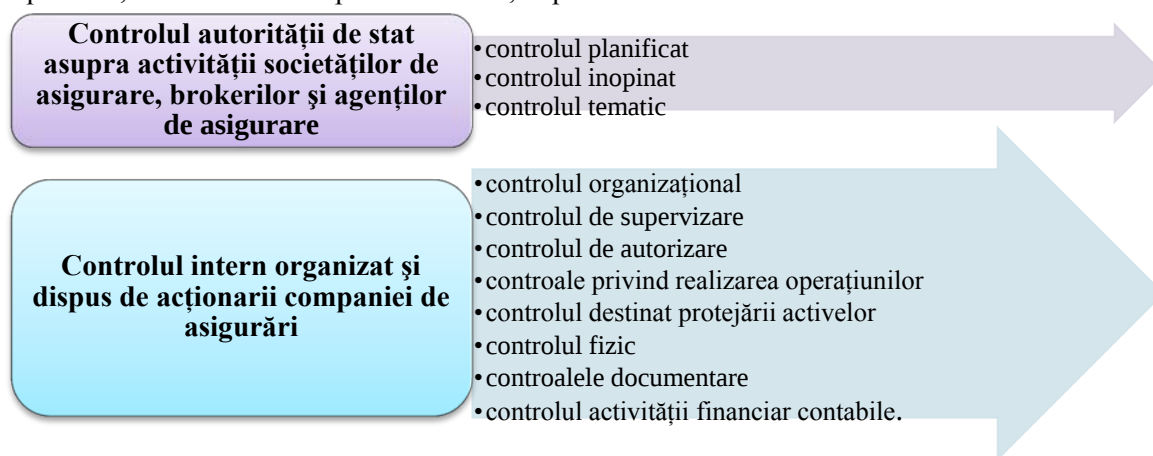


Figura 1. Tipuri de control

Sursa: elaborat de autor

Companiile ce desfășoară activitate în domeniul asigurărilor sunt obligate să certifice o soliditate financiară pentru a asigura desfășurarea unei activități profitabile, precum și de onorarea, în termen și în volum complet, a obligațiilor vizavi de persoanele asigurate. În acest context, managementul fiecărei companii de asigurări va urmări realizarea la nivel maxim posibil a obiectivelor generale, va furnizarea informații corecte, relevante, complete și oportune structurilor implicate în luarea deciziilor în cadrul asiguratorilor și utilizatorilor externi ai informațiilor, precum și va asigura îndeplinirea activităților ce-i revin în corespundere cu cerințele legislative.

În domeniul asigurărilor, Comisia Națională deține competență de control al companiilor de asigurări și al Biroului Național al Asiguratorilor de Autovehicule din Republica Moldova. Printre atribuțiile Comisiei Naționale sunt adoptarea de acte, care reglementează domeniul pieței de asigurări în Republica Moldova, inclusiv ținerea evidenței contractelor de asigurări, modalitatea de transfer al portofoliilor, ținerea registrelor, cooperarea la nivel internațional cu instituții specializate pentru implementarea politicii de stat în domeniul asigurărilor, aplicarea sancțiunilor, inclusive a amenzilor, prescripțiilor pentru participanții pe piața de asigurări, inclusiv remedierea financiară, reorganizarea sau declararea insolabilității asiguratorilor (reasiguratorilor) și a brokerilor de asigurare și/sau de reasigurare.

Scopul controlului exercitat de Autoritatea de Supraveghere constă în prevenirea situațiilor deosebite generate de falimentul asiguratorilor. Din punct de vedere al autorității de stat controlul ar trebui să se desfășoare pe o piață de asigurare eficientă, cu concurență loială și cu produse de asigurare care să respecte

normele minime de calcul actuarial. Un control eficient al autorității conduce la desfășurarea unei activități de calitate și implicit la reducerea sau chiar lipsa reclamațiilor venite din partea asiguraților.

Eficiența controlului exercitat de autoritate se măsoară în numărul de falimente ale societăților de asigurare care au fost evitate datorită prevederii și măsurilor de redresare financiară a acestor societăți.

Activitatea de inspectare în teren, efectuată în cadrul exercitării supravegherii participanților profesioniști la piața asigurărilor, se aplică, în modul corespunzător, normelor aferente procedurii controlului, cu particularitățile prevăzute în modul stabilit de către autoritatea de supraveghere. Modul de efectuare a controalelor și inspecțiilor în domeniul pieței financiare, precum și tipurile, temeiurile și procedura valorificării rezultatelor acestuia sunt stabilite atât în cadrul legal în vigoare, cât și expres de către angajații C.N.P.F.

C.N.P.F. exercită atribuțiilor sale asupra participanților profesioniști pe piața asigurărilor prin prisma controlului, inspecțiilor în teren, analizei din oficiu.

În anul 2015, pe piața asigurărilor, au activat 15 companii de asigurări, 75 de brokeri în asigurări și/sau reasigurări (cu 3 brokeri de asigurare/reasigurare mai mult decât în anul 2014).

Activitățile de control realizate la sediul participanților profesioniști la piața asigurărilor au constatat un șir de încălcări ale legislației ce au condus la aplicarea unor măsuri și sancțiuni contravenționale, prezentate în tabelul ce urmează:

Indicatorii rezultatelor privind supravegherea participanților la piața asigurărilor

Indicatori	Perioada de activitate			
	2012	2013	2014	2015
Numărul controalelor complexe	15	4	8	6
Numărul controalelor tematice/inopinate/analizelor din oficiu	38	77	78	64
Numărul deciziilor/ordonanțelor aprobate	22	37	18	25
Retragerea licenței	3	5	2	1*
Numărul prescripțiilor cu privire la respectarea legislației	27	37	30	20
Materiale remise spre examinare organelor de ocrotire a normelor de drept	1	5	12	14
Sancțiuni aplicate și încasate la bugetul de stat (mii lei)	168	160	317	435
Suspendarea operațiunilor la conturile de decontare	-	-	2	1
Numărul deciziilor cu privire la aplicarea sancțiunilor contravenționale	51	31	44	17

Sursa: www.cnpf.md

*În baza materialelor controlului efectuat la o companie de asigurări a fost adoptată decizia în baza căreia a fost retrasă licența pentru desfășurarea activității în domeniul asigurărilor pentru 2 clase de asigurări.

În anul 2015, C.N.P.F. a efectuat 70 de controale complexe, tematice, inspecții în teren și analize din oficiu privind verificarea activității desfășurate de către participanții la piața asigurărilor. Materialele controalelor efectuate la 15 entități au fost remise organelor de ocrotire a normelor de drept pentru examinare și luare de atitudine conform competenței.

În prezent, există necesitatea de a crea premise legale, care ar servi la creșterea calității controlului realizat de autoritatea de supraveghere.

Realizarea măsurilor orientate spre dezvoltarea controlului în asigurări este imposibilă fără implicarea activă în acest proces a statului și a autorităților sale. Reglementarea de stat a pieței asigurărilor reprezintă o garanție importantă în protecția intereselor legitime ale asiguraților și în stabilitatea financiară a organizațiilor de asigurare.

În legătură cu aceasta, la nivelul legislației, este necesară efectuarea modificărilor de rigoare, prin introducerea unor articole noi sau completarea celor existente cu mențiuni ce ar spori gradul de eficiență al controlului exercitat de C.N.P.F.

Astfel, este de menționat faptul că, la etapa actuală, în cadrul C.N.P.F., supravegherea societăților de asigurare se efectuează foarte riguros, prin monitorizarea din oficiu, care, după necesitate, poate fi completată cu un program de efectuare a controlului activității asiguraților la sediul acestora. Controlul activității asiguraților, precum și analiza documentară, efectuată în baza estimării gradului de risc, constituie baza sistemului dezvoltat de reglementare și supraveghere a sectorului asigurărilor, aplicat la nivel internațional.

Totodată, se resimte necesitatea de a fi întreprinse măsuri pentru implementarea sistemului internațional de raportări financiare în domeniul asigurărilor, pentru a crea o bază unică de date a sectorului asigurărilor din Republica Moldova, care să reflecte cert problemele stabilității financiare, transparența activității, situația evidenței și guvernării corporative în societățile de asigurare.

Bibliografie:

1. BOGDAN D.M., „*Sistema informațională în societățile de asigurare*”, Editura ANTET, Prahova;
2. Legii 407-XVI din 21.12.2006 „Cu privire la asigurări”;
3. DRĂGOI Adam, „*Drept financiar*” (curs universitar), Editura Aeternitas, Alba Iulia, 2002;
4. GLICA I., „*Drept financiar*”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1970;
5. Legea privind Comisia Națională a Pieței Financiare, nr. 48/5 din 27.09.2007;
6. BOGDAN D.M., „*Control în asigurări*”, Editura Casa de știință, Cluj-Napoca, 2005;
7. CISTELECAN Lazăr, CISTELECAN Rodica, UDREA N.M., BOGDAN D.M., „*Tratat de asigurări comerciale, economia asigurărilor, tehnica asigurărilor*”, Ed. Academia Română, București, 2013;
8. ALEXA C., CIUREL V., *Asigurări și reasigurări în comerțul internațional*, București, 1992;
9. www.cnpf.md

PARTEA a II-a STUDENȚII

I. ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ȘI APLICATĂ

FINANCIAL AND ECONOMIC EVOLUTION OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Student Mihail BEJAN,

Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM

Nowadays, each citizen of the Republic of Moldova is concerned about financial and economic situation of our country. Undoubtedly, Financial and Economic evolution of the Republic of Moldova” is an actual and important topic, because finance and economy represent the main factors which lead to the prosperity of the country.

The main goal of this report is to see how the Republic of Moldova has developed and if the progress exists. Likewise, we showed how evolution influences the economy and presented which factors are important in the development of financial and economic system.

The central subjects that served as key-point in performing this report were:

- a. Financial and economic situation at the beginning of 90's;
- b. Evolution of the financial sector;
- c. Evolution of the economic system;
- d. Presentation and analysis of the economic data of the Republic of Moldova;
- e. Republic of Moldova's economy in comparison with Israel;
- f. Steps for overcoming the weak economic system.

When the Russian economy entered into decline in the early 1990s, Moldova followed it down. The fundamental problem was not to open a closed economy, but to re-orient the openness from the Soviet administrative trading system to market based international commerce. On January 2, 1992, Moldova started the transition to market economy, liberalising prices, which resulted in hyperinflation (1992- 1700%, 1993-2700%).

The 2004 Financial Sector Assessment Program concluded that the key issues in the financial sector were related to weaknesses in the regulatory framework and gaps in its implementation. For the banking sector, the most critical issue was the implementation of the “fit and proper” standards for owners of financial institutions; the key recommendations for the securities markets aimed to consolidate various parts of the stock market and the capital market and stimulating market development. However, a weak financial system, brought the Republic of Moldova many negative effects, it also shrank the consequences of the economic crisis. Because of the weak finance, economic crisis did not affect our country in a progressive way, the same it did in developed countries with strong financial system.

In my report, we also presented the economic data of the Republic of Moldova, where is shown the evolution of GDP and GDP per capita. After making an analysis I observed the fact that in 2014, the GDP and GDP per capita was increased by about 300 % in comparison with 2004, so I can conclude that economic development really exists.

Even though economic data and statistics show us the evolution of Moldova's economy, in comparison with other countries Moldova still remains a poor country with weak economic and financial systems. For example, after making an analysis of the economic data of Israel and the Republic of Moldova, we noticed a big difference. Moldova's GDP consists only 2.6 % of GDP of Israel. GDP per capita in 2014 in Israel was about 24000 US dollars, while in the Republic of Moldova GDP per capita consists only about 2000.

In our presentation, we wanted to, also, show some important steps for overcoming a weak economic system. The main step is the fact that civil society should create the maximum number of small savings banks that offer investment credit. Civil society should boycott irresponsible, unprofessional banks that offer credit that far exceeds their own capital reserves. We can learn from Islamic banking, which limits lending to 30 per cent of a bank's capital reserves.

After performing this report, we observed the fact that the Republic of Moldova has faced a lot of ups and downs in economic and financial systems since 1991. Statistics and economic data, shows us that nowadays, economic situation is much better than it was several years ago, but in my opinion the reality is different. We think that this “evolution” of our country exists only on the paper, because the Republic of Moldova still remains one of the poorest country in Europe, our economic and financial system still remains

weak, due to political instability and wrong monetary and economic policies. Lower parameters of the economic data of the Republic of Moldova in comparison with other European countries also show the fact that our country has to do a lot of reforms and implement new fiscal and economic policies to become a well-developed country with a strong economy. However, we believe that in several years, progressive economic, financial and monetary policy will be implemented and the Republic of Moldova will become a country with a strong and stable economy and developed society we all want to live in.

«ЧЕРНЫЙ ЛЕБЕДЬ» ПО-МОЛДАВСКИ

Студентка Анна ДИБОЛЬСКАЯ, гр. Соп-157

Науч. рук.: конф. унив, д-р Ольга SOROCEAN

В мире всегда есть место случайностям. Редкие происшествия, которые переворачивают жизни миллионов людей, принято называть «черными лебедями». Такое определение непредсказуемых, но значимых событий в обществе изначально предложил американский экономист и математик Нассим Талеб, *сравнивая их с редким феноменом природы - Черным лебедем (1).*

В течение многих веков в Европе считали, что лебеди бывают только белыми. Но в конце XVII в. с открытием Австралии, откуда привезли птицу чёрного цвета, выяснилось, что это – тоже лебедь. Данный факт, который никто и предвидеть не мог, перечеркнул предшествующие представления европейцев о лебедях.

В обществе также происходят непредсказуемые события, редко, но кардинально меняющие ход истории, причем не обязательно негативные события или катастрофы, но и случайные удачи. К таким событиям – социальным «черным лебедям» можно отнести: гибель Титаника; выстрел в Сараево, приведший к Первой мировой войне; война в Афганистане; рождение Интернета; развал СССР; Теракт 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке; война в Ираке; образование ИГИЛ; война в Сирии; череда цветных революций и событий Арабской весны; конфликт на Украине.

Черным лебедем в Молдове явилась кража \$1 млрд. из банковской системы, что составило почти шестую часть (15%) ВВП Молдовы. Это драматичное финансовое событие по своему масштабу и цинизму может лидировать среди подобных ограблений. Генезис черного лебедя «по-молдавски» уходит в «черный» ноябрь 2014 года. 25-26 ноября были осуществлены сделки в особо крупных размерах между тремя коммерческими банками (**Banca de Economii, Banca Socială și Unibank**). Ими через три латвийских банка (Privatbank, Aizkrauklesbanka и LatvijasPastabanka) и счетов неких оффшорных фирм (Danmira SRL, Davema-Com SRL, Voximar-Com, Contrade и CaritasGroup) были переданы неизвестным получателям крупные суммы денег. Когда позже банки были определены под надзор государства, оказалось, что исчез 1 млрд. \$ (2).

Афера планировалась задолго до ноября 2014 г. За 3-4 года было украдено несколько миллиардов. Последствия этого грабежа оказались колоссальными для молдавской экономики. Она рухнула, как карточный домик. Отреагировали валютный, финансовый рынки и банковская система страны. Стал расти курс иностранной валюты, а НБМ ввел в обращение сначала около \$200 млн и произвел эмиссию леевого эквивалента. Это резко повлияло на девальвацию лея и рост цен.

Последствия кражи миллиардов буквально разрушили молдавскую экономику. Это прежде всего разбалансировка денежной системы и рост государственного долга. Огромная украденная сумма (в пределах 14 млрд. леев) будет переведена во внутренний долг страны. В госбюджет 2016 года эта сумма заложена, на нее планируется выпустить ценные бумаги и распространять их. По итогам 2015 года валовой внешний долг Молдовы достиг уже почти 6,4 млрд долларов. А общая задолженность РМ по своим обязательствам уже превысила допустимый уровень (60% ВВП) почти в полтора раза, в 2016 году превышает 106% ВВП.

Все большая часть населения Молдовы переходит за черту бедности. Складывается печальная картина: доходы населения сокращаются, а расходы растут. Это сопровождается замораживанием роста зарплат, в первую очередь, бюджетников. Пенсии индексируются ниже темпов инфляции, и население лишается возможности удовлетворить свой потребительский минимум.

Прогнозы на будущее оставляют желать лучшего. ВБ дает самые неутешительные прогнозы РМ. Падение уровня жизни и бедность ждет Молдову в ближайшем будущем. Уже в этом году уровень бедности повысится до 38%. Такой будет доля населения, вынужденная жить на \$5 в день. По мнению аналитиков «Expert-Group», последствия будут ощущаться не один год, и даже если в 2015 году

Молдова вышла с 0,5 потерей ВВП – это вялое экономическое состояние, которое сулит нам дальнейшее обнищание в течение 10-ти лет (3).

Но возможно ли решить данную проблему и возместить ущерб? У Правительства РМ и НБМ нет четких решений по выходу из сложившейся ситуации. Они лишь создают видимость «поиска» пропавшего миллиарда. Поэтому НБМ нанял и фирму Kroll для расследования хищения пропавших денег. За I этап расследования, проведенного детективами компании Kroll, из резервов НБМ было выделено 350 тысяч евро. Стоимость II этапа расследования Kroll составит 60% от возвращенных в страну средств. Однако оно имеет только познавательный характер. Эксперты Kroll подтвердили, что это четко спланированное мошенничество, и выявили причастность многих высокопоставленных политических лиц, а также связанных с ними компаний.

«Черный лебедь по-молдавски» – это финансово-экономическое землетрясение, которое будет оказывать пагубное влияние на развитие Молдовы многие годы. Очень хочется поскорее распрощаться с этим лебедем и надеяться, что вслед за ним не прилетит другой.

Библиография:

1. ТАЛЕБ Нассим. «Чёрный лебедь. Под знаком непредсказуемости».
2. <http://g-forex.net/knigi/Chyornij%20lebedj.%20Pod%20znakom%20nepredskazuemosti.pdf>
3. <http://www.jurnal.md/ru/politic/2015/10/26/der-spiegel-skandal-s-krazej-milliardov-v-respublike-moldova-gosudarstvo-ograblyeno-narod-razgnevan/>
4. <http://tribuna.md/ru/2016/04/06/doc-expert-group-economia-culege-roadele-fraudei-bancare/>

MACROECONOMIC IMPACT OF OFFSHORE ZONES

Student Cristina STOIANOGLO,

Student Irina OROSAN,

Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM

When Christopher Columbus left in search of the New World, he was looking for routes for developing trade and commerce for Queen Isabella of Spain. But times have changed. When the explorers of the New World leave their shores now, they are often looking for routes to new tax havens. Their motive is to avoid paying taxes. While we can get into serious trouble for evading payment of taxes, even facing jail in some countries, some companies seem to be able to get away with it. Multinational companies are in particular well-placed to exploit tax havens and hide true profits thereby avoiding tax.

Offshore – describes foreign banks, corporations, investments and deposits, located or based outside of one's national boundaries. A company may legitimately move offshore for the purpose of tax avoidance or to enjoy relaxed regulations.

Tax haven – is a country that offers foreign individuals and businesses little or no tax liability in a politically and economically stable environment. Tax havens also provide little or no financial information to foreign tax authorities. Individuals and businesses that do not reside a tax haven can take advantage of these countries' tax regimes to avoid paying taxes in their home countries.

Statistical data denote that through offshore tax havens and fraud, and through transfer pricing, billions of dollars go untaxed. In early 2012 tax expert, campaigner and founder of the Tax Justice Network, Richard Murphy, produced a report noting that tax evasion and tax avoidance might cost the governments of the European Union Member States €1 trillion a year (\$1.3 trillion). Murphy notes that this amount is: more than the total health care spending in EU countries and equivalent to paying off total EU public debt in 9 years.

Popular offshore zones: Nevada – is the jurisdiction of choice for many Canadians, Europeans and Latino's: it is also a great place to start offshore. Nevada has no state income tax and approaches the concept of privacy. Luxembourg - has been the tax haven of choice for many corporations and mega-rich individuals around the world since the 1970s, due to its political and economic stability and huge tax incentives, encouraging foreign companies to move there. Luxembourg's tax system allows hundreds of U.S. corporations to store massive chunks of their business outside their home countries, which cuts billions from tax bills. The United States where the corporate tax rate at 35%, as of 2015, is the third highest in the world. In comparison, Luxembourg has a corporate tax rate of 21%, significantly lower than that of the U.S. Switzerland – former home to many anonymous banks that are no longer able to operate anonymously, Switzerland still serves as a popular tax haven, as the country adheres to secrecy in banking practices. The Financial Secrecy Index ranked

Switzerland as the number-one tax haven in the world based on its banking secrecy procedures and the amount of its offshore business.

Pros and Cons of Offshore Investment: Advantages:

- Tax Reduction – The favorable tax rates in an offshore country are designed to promote a healthy investment environment that attracts outside wealth. For a tiny country with very few resources and a small population, attracting investors can dramatically increase economic activity.
- Asset Protection – Offshore centers are popular locations for restructuring ownership of assets. Many individuals who are concerned about lawsuits elect to transfer a portion of their assets from their personal estates to an entity that holds it outside of their home country.
- Confidentiality – Many offshore jurisdictions offer the complimentary **benefit of secrecy legislation**, establishing strict corporate and banking confidentiality. If this confidentiality is breached, there are serious consequences for the offending party.
- Diversification of Investment - many investors feel that such restriction hinders the establishment of a truly diversified investment portfolio. Offshore accounts are much more flexible, giving investors' unlimited access to international markets and to all major exchanges.
- Disadvantages:
- Tax Laws are tightening – Tax agencies like the IRS aren't ignorant of offshore strategies. They've clamped down on some traditional ways of tax avoidance.
- Cost - Offshore Accounts are not cheap to set up. Furthermore many offshore accounts require minimum investments of between \$100,000 and \$1 million. Businesses that make money facilitating offshore investment know that their offerings are in high demand by the very wealthy and they charge accordingly.

Conclusion. The existence of tax havens has many effects. At one level, the lower taxes or no taxes in one country put pressure on other countries for keeping their taxes low. This is good for taxpayers in the short term, but the secrecy and opacity associated with some of the tax havens may encourage money laundering or other illegal activities that can harm the world economy in the long term.

With mounting pressure from international organizations like OECD and the G-20, tax havens may find it difficult to sustain their carefree existence. Growing numbers of Tax Information Exchange Agreements (TIEAs) and Mutual Legal Assistance Treaties (MLAT) between tax havens and other countries like the USA would take away tax havens competitiveness.

In recent years, however, the US government has become increasingly aware of the tax revenue lost to offshore investing, and has created more defined and restrictive laws that close tax loopholes. Investment revenue earned through offshore investment is now a focus of regulators and the tax man alike. According to the U.S. Internal Revenue Service (IRS), US citizens and residents are now taxed on their worldwide income. As a result, investors who use offshore entities to evade US federal income tax on capital gains can be prosecuted for tax evasion.

JUSTIFICATION OF CHILD LABOR OR A NEW TREND IN MALTHUS THEORY

Student Sergiu PANAINTE,

Scientific coordinator: Professor, Dr.Hab. Tatiana PISKINA, ASEM

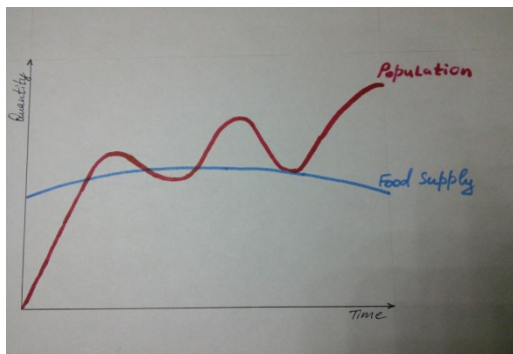
We were interested in checking if Malthus Theory still works nowadays and if it does, to demonstrate which factors prove this phenomenon. We could not take seriously original Malthus' "checks" as at the 21st century which is called "The century of free mores" such things like delayed marriages, absences from sex and lack of means of contraception are not actual anymore; hence their impact on population and supply growth is minimum. Therefore, we needed to propose a new variable which would be more acute in the modern society, i.e. Child Labor. Through fundamental macroeconomic indicators such as GDP, Standards of Living, Overall Price Level, etc. Real life examples and our personal deduction is that we think we have managed to tackle the link between Child Labor and Th. Malthus' Theory of Population, and to analyze the consequences of Child Labor for the global economy. Moreover, without aiming at such outcomes, we have discovered other factors that support Malthus' ideas under the conditions of modern world.

First of all, in order to understand the core of the problem, we should briefly consider the original ideas of Th. Malthus' Theory: population grows in geometrical progression, but food supply – in an arithmetical one. Therefore we will come to a point to a point when there will not be enough resources for everyone.

In order to demonstrate the link between this idea and Child Labor we needed a country with brightly emphasized existence of that issue. We have chosen Bolivia because of its law adopted in 2014 which allows children to work from 10 years old – the world's minimum! The most awkward thing that it was children's desire as people in Bolivia are so poor as they have to work from their childhood, sacrificing the opportunity to get even fulfilled primary education.

We have analyzed GDP, Price Level, Real Wages, and Population Growth in Bolivia from 2014 till nowadays and was really shocked – the economic situation according to all indicators has become worse tremendously. Briefly speaking, it is Stagnation – output has decreased, but Prices have increased significantly compared with a minor growth in real wages. What is really interesting, the population increased as well. As a result we can see the original Malthus' ideas – lack of resources (falling GDP) and “surplus” of population. Furthermore, according to predictions of many experts, the situation will not improve in the nearest future.

Then we have analyzed the Child Labor in Bolivia itself. Employed children are called “quartas” which means “a quarter of the man”. That refers both to their payment and attitude towards them. Therefore, to get adequate payments the majority of children has to work at “Rich Heel's” mines as only there they are paid



more or less normally. However, this is a very dangerous work and statistics proves that – according to Bolivian Bureau of Statistics, the average lifespan in the country is about 35-40 years. Moreover, what can give uneducated and ill parents to their children? We think the answer is obvious; we called this situation “vicious cycle”. Regardless of all these, we as it seems cannot prohibit the Child Labor as there are really poor people and this is their means of survival. Would you choose to dye from hunger studying or to work in mines?

However, this is only partially true. International Labor Organization also is interested in eliminating Child Labor and it estimated that to conquer this trouble USD 760 billion are required. Please remember that USA spent on war in Afghanistan USD 685.6 billion. Moreover, ILO also calculated benefits from eliminating Child Labor - USD 5.1 Trillion. As you can see the “profit” is amazing, so there is a very interesting and provocative conclusion – Child labor is not restricted because someone wants it to exist; hence the current situation is controlled by transnational corporations (note that a major part of Bolivian mines, in fact, does not belong to the state), governments of developed countries, and other “rulers of the world”

Our vision of Malthus “modern” Theory can be demonstrated through this graph. First, let's analyze the Food Supply curve (blue). As, probably, noticed, it is different from Malthus' original idea – over a period of time it begins to fall down. We have made this conclusion due to the analysis of GDP: it falls; hence, it is not logical if the food supply or resources curve increases, isn't it?

Speaking about the Population curve (red), it combines features of Positive and Negative checks. At the beginning the Population curve grows up. At a moment it exceeds blue curve and we have a deficit of resources or a surplus of population. But this is a temporary situation – because of possible wars, famines, diseases and low lifespan (which all represent the positive check) and sub-consciously decreasing both their consumption and population growth (which is a part of negative check) there is again a normal situation, when there are enough resources for everyone. Then the cycle repeats like in Malthus' positive check. However, as can be observed, with every new “wave” the situation becomes worse: “surplus of population” is prolonged and instead of normal situation (resources exceed population) we have either an equality (Resources = Population) or just an approximate equilibrium – red curve just gets close to the blue, but doesn't cross it. This is because of “lost generations” – every successive generation is going to be worse than their ancestry, or, briefly speaking, because of vicious cycle. However, there still will be little improvements. Partially that can be explained again by positive and negative checks, but I believe that the key-role will play developed countries or “the rulers of the world” – it is pointless for them to let their pets die

We would like to conclude the work with a little off-topic regarding our country Moldova. Child Labor problem is not so acute in our country, but do you think our population growth is not controlled? If so, you are wrong. The means of control are not so obvious and cruel, but they still succeed in leading us to the same outcome as child labor, i.e. genetically modified food which is so much promoted by producers from developed countries, or various vaccines imported by suspicious and unknown firms. If you think over it, you will see that in the last decades the average life expectance has diminished. Moreover, our health is indeed worse than health of our parents. Now you may meet people in their thirties who cannot have children. However, even 30 years ago the situation was vice versa – people did not know how to stop giving birth. In

my humble opinion all written arguments demonstrate my main idea – Malthus Theory remained the same, ways of controlling have changed.

INSIDE THE SHADOW ECONOMY

*Student Marina SFECLA,
Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM*

A black market or shadow economy is the segment of a country's economic activity that is derived from sources that fall outside of the country's rules and regulations regarding commerce.

The phenomenon of underground economy is more common than we think. Actually we can be a part of the shadow world even without knowing it, because the line is very thin. Furthermore it is not something characteristic for the contemporary period only. As a proof serves the fact that Adam Smith mentioned Shadow Economy in his famous work “*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*”. In addition we have the latest news and events. For example:

According to the data provided by the Swiss Banking Association, Indian Swiss Bank account assets are worth 13 times the country's national debt, and, if this black money is seized and brought back to the country, India has the potential to become one of the richest countries in the world. Later reports claim that these allegations are false.

However, the most recent example is “The Panama Papers case”. The Panama Papers are a set of 11.5 mln confidential documents detailing information about more than 214,000 offshore companies compiled by the Panamanian corporate service provider Mossack Fonseca.

While the use of offshore business entities is often not illegal at all, reporters found that some of the shell corporations seem to have been used for illegal purposes, including fraud, drug trafficking, and tax evasion. This actually represents a good example of loopholes in law.

The US president said the leak from Panama illustrated the scale of tax avoidance involving Fortune 500 companies and running into trillions of dollars worldwide.

Regarding the Republic of Moldova it could be mentioned that money-laundering scandal which broke back in August 2014. This is a story detailing how Russian criminal organizations and politicians used Moldovan banks between 2010 and 2014 to launder roughly USD 20 billion. The laundered amount is more than twice the size of Moldova's GDP in 2013.

The hypotheses are that, all other things being equal the causes of Shadow Economy are:

- low GDP per capita;
- increase in direct and indirect taxation and low tax morale;
- high unemployment;
- low quality of state institutions and the high level of regulation;
- prohibition (a classic example of creating a black market is the prohibition of alcohol);
- wars (a black market develops to supply rationed goods at exorbitant prices);
- Internet and globalization.

The shadow economy, as a complex phenomenon, includes negative aspects which need to be eradicated, as well as positive aspects which need to be incorporated into the official economy.

Among the negative aspects of the shadow economy are the following:

- State budget losses due to tax evasion;
- Potential source of economic shocks and political instability;
- Shadow Economy is closely related to the organized crime.

Among positive aspects of shadow economy are the following:

- Shadow Economy increases the competitiveness of goods because of lower prices caused, very often, by tax evasion;
- Shadow Economy can be more elastic, more adjustable to the new conditions, bypassing the bureaucratic obstacles faced by the formal economy;
- In a way, shadow economy can be a factor of financial stability due to the transactions performed in national currency, covering the monetary excess with goods and services.

The main forms of shadow economic activities which should be mentioned in Moldova are:

- Corruption, hiding of production and revenues, tax evasion, illegal import-export operations;

- Illegal privatization, production and marketing of fake or uncertified goods and services etc.

Import-export operations In the Republic of Moldova take the form of:

- Smuggling (illegal transportation of objects, substances, information or people) ;
- “pseudo-exports” (goods are sold on the domestic market but are registered as exports);
- violations of exports quotas.

It was estimated that in 2007 as % of National Income, the black economy represented:

Switzerland	0,1%
United States	0,4%
Japan	0,3%
Romania	0,2%
Moldova	4,4%
Panama	3,5%

In conclusion there still remain some questions about the authenticity of the data obtained from researches (USA’s case) because we never really know what the real dimensions of this phenomenon are. However it does not mean that we should neglect what we cannot control.

It is considered that there are four possible public policy approaches to solve the underground economy problem: (1) more repression; (2) aiming for an optimal level of underground markets (3) doing nothing and (4) changing the public policies that generate the underground economy. The last solution is the most defensible one in light of economic history, theory and evidence.

GENDER WAGE GAP IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Student Veronica FORNEA,

Student Mirabela TARAI,

Student Renata VACARCIUC,

Scientific coordinator: Professor, Dr. Hab. Tatiana PISKINA, ASEM

What is the gender pay gap? It is the difference between the gross hourly/monthly earnings of all working men and those of all working women. More frequently women earn less than men for doing jobs of equal value/ another cause is the segregation in the labor market. Women often work in sectors (for example in health, education, and public administration) where their work is lower valued and lower paid than those dominated by men. An important extension of this problem is the so-called “glass ceiling” effect. Women are under-represented in managerial and senior positions. Traditions and stereotypes also play a huge role in women’s career choices, which naturally leads to labor segregation. Consequently, there are fewer women working in scientific and technical jobs. In many cases this results in women working in lower valued and lower paid sectors of the economy. Balancing private life and work is also an issue. Equality between women and men is vital for the creation of quality jobs. Introducing a gender perspective can help companies to:

- recruit and retain the best employees;
- create a positive work environment and gain the confidence of their employees;
- make the best use of human resources and improve productivity and competitiveness;
- have a better public image and higher shareholder value and a wider and more satisfied customer base.

Closing the gender pay gap gives greater profitability to the economy as a whole. Closing the gender pay gap can help to create a more equal and cohesive society. By increasing women's earnings throughout the lifecycle, the risk of falling into poverty will be reduced.

In the Republic of Moldova, the average wages of men are about 12.4% higher than those of women.

The wage and pension discrepancy leads to a higher dependency of women on welfare benefits, therefore in 2014, households which were headed by women received 5,1% more government help than the households that were headed by men. The wage gap implies financial losses especially for women, but it also affects the national GDP in a negative way. For example in 2014, the wage gap turned out to lower the GDP

by 2.3%. The most significant wage disparities are concentrated in the best paid sectors. The highest paid industries negatively affect mostly women's wages, while the worst paid industries – men's wages. The particularities of the Moldovan labor market make the national wage gap seem lower than the gap recorded by EU countries. The relatively lower wage gap in the Republic of Moldova could be explained through the following structural characteristics of the national labor market:

Public policies could either deepen or improve the pay gap situation. For example, improving the access to childcare services would decrease the overall pay difference and vice versa. In the Republic of Moldova, the access to childcare services is relatively low, reaching only 13.1% in 2008 and 11.4% in 2014. If the education level were the most important factor that influences the wage gap, the situation would drastically change. In most countries, the education level constitutes the key factor in diminishing the wage gap; in our country, however, studies have shown that overall, women have a higher level of formal education, a fact that does not influence the wage gap. In Moldova, statistical data has shown that horizontal segregation is not a major cause of the wage gap, while vertical segregation is. The underrepresentation of women in top managerial positions constitutes the most important factor that contributes to the gender pay gap in Moldova. If we were to imagine a sector in which female employment predominates, we would assume that better paid, top managerial positions are also held by women. In Moldova this is not the case, because of the glass ceiling effect.

The wage difference could also be explained by the fact that few women have the courage to negotiate their initial salary, taking into account different stereotypes and gender roles. Women generally avoid salary negotiations (only 7% of female graduates have tried to negotiate their pay, in comparison with 57% of male graduates).

AURUL NEGRU – PATA NEAGRĂ A ECONOMIEI NAȚIONALE

*Stud. Alexandru BRECICO, anul I EMREI-152,
Facultatea „Relații Economice Internaționale”
Cond. șt.: dr., conf.univ. Oxana BARNĂNEAGRĂ*

Importanța sectorului petrolier în Republica Moldova este incontestabilă, în primul rând, datorită rolului major al acestuia asupra acumulărilor la bugetul de stat, asigurând mai mult de 20 % din valoarea lui. Produsele petroliere influențează atât din punct de vedere economic, cât și social, dat fiind faptul că acestea sunt utilizate atât pentru consumul final, cât și intermediar. Astfel, orice variație de preț al benzinei, motorinei sau al gazului lichefiat presupune un impact dublu:

- asupra populației;
- asupra agenților economici, impactul fiind reflectat asupra costurilor de producție.

Prin urmare, deoarece carburanții constituie atât produs de consum, cât și factori de producție, orice scumpire a acestora influențează nivelul general al prețurilor în două runde:

- 1) creșterea imediată a prețurilor;
- 2) creșterea prețurilor cauzată de creșterea costurilor de producție, manifestată cu o întârziere de câteva luni.

Relația ce se stabilește între IPC al mărfurilor și IPC al resurselor energetice este ilustrată în figura 1. Indicatorul care caracterizează bunăstarea populației este Produsul Intern Brut. Dependența PIB-ului de consumul de produse petroliere, o demonstrează relația directă dintre acești indicatori.

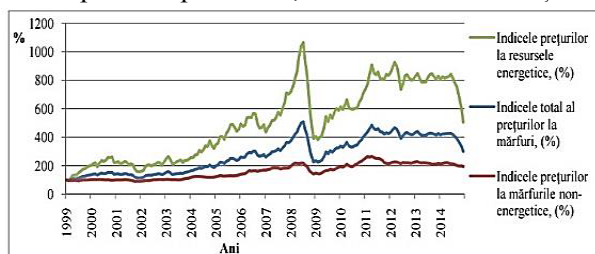


Figura 1. Evoluția inflației la nivel global pe grupe de mărfuri (valorile anului 1999=100%)

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Fondului Monetar Internațional [6]

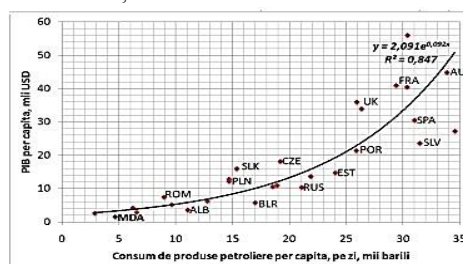


Figura 2. Relația dintre nivelul de dezvoltare economică și consumul de carburanți în țările europene, 2010
Sursa: calculele EG în baza FMI și EIA

A

Analiza datelor statistice relevă faptul că Republica Moldova are cel mai mic consum de carburanți și cel mai mic PIB în cazul țărilor analizate (fig.2). Se impune **întrebarea: Dacă, practic, toată cantitatea de**

petrol este importată, iar accizele la petrol sunt atât de mari, oare, există pe piața petrolieră din țară produse de contrabandă?

Am încercat să reprezentăm o economie, în care există fenomenul contrabandei (fig.3). Cantitatea oferită ilegal este direct proporțională cu prețurile care se stabilesc pe piață. De aceea, chiar și într-o perioadă scurtă de timp, curba ofertei cu produse petroliere de contrabandă se înclină în sus. Cu cât mai mare este impozitul, cu atât mai multe persoane sunt predispuse să aducă petrol într-un mod ilegal. Cantitatea totală de produse petroliere oferite în economie reprezintă suma cantității furnizate de contrabandiști și a cantității aduse de furnizorii legali. Contrabandiștii oferă cantitatea de Q_{contr} unități, la prețul P_1 (fig.4). Cererea totală la prețul P_1 este mai mare și se găsește la intersecția curbei cererii și curbei ofertei de benzină oferită de piața legală (oficială) Q_{total} . Deci, în acest caz, cantitatea de produse petroliere comercializată legal se va determina ca diferența dintre cantitatea totală și cea ilegală: $Q_{\text{legal}} = Q_{\text{total}} - Q_{\text{contr}}$. În acest caz, contrabanda substituie o parte din piața legală. Presupunem că impozitele pentru produsele petroliere cresc cu o mărime t . Corespunzător, va crește și prețul de la P_1 la $P_2 = P_1 + t$. În acest caz, curba ofertei se deplasează în sus la nivelul P_2 . În consecință, Q_{contr} va crește, iar cea comercializată în mod legal se va diminua (fig.4).

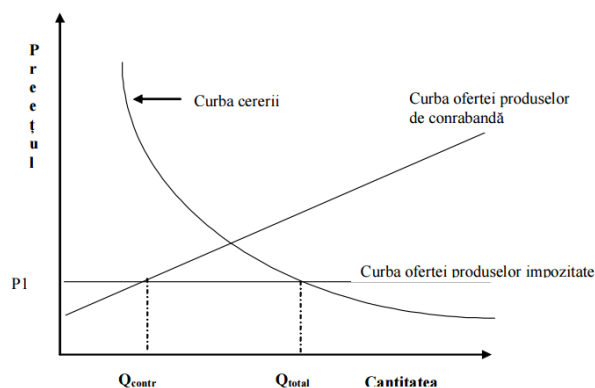


Figura 3. Contrabanda, oferta legală, cantitatea și prețul de echilibru la petrol în condiții de concurență perfectă

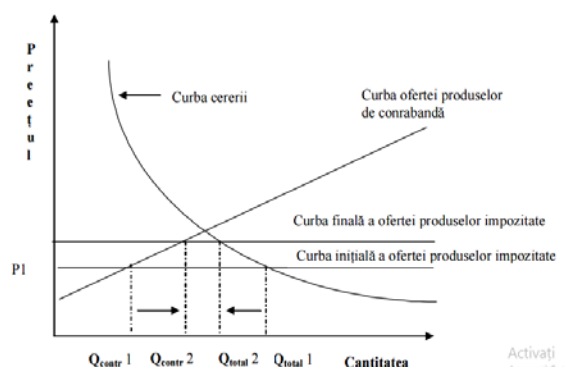


Figura 4. Contrabanda, oferta legală, cantitatea și prețul de echilibru la petrol în condiții de concurență perfectă: cazul măririi impozitelor

Cu părere de rău, **pe teritoriul țării noastre, nu există resurse semnificative de petrol, și nu funcționează nicio rafinărie.** De aceea, economia națională este dependentă de importurile de derivate petroliere.

Având în vedere principalele componente care formează prețurile finale la benzină și motorină am putea estima care ar trebui să fie prețul real aplicat de companii la aceste produse.

Acest preț teoretic este calculat în lei per 1 litru de combustibil, conform formulei:

Preț final = Platts + cheltuieli transport + accize + adaosul comercial + TVA, unde

- Platts – prețul unei tone de carburant (benzină sau motorină);
- Cheltuieli transport – în medie, de 40 USD/tonă;
- Accize aplicate pentru benzină 1800 lei/tonă până în 2010 și 2700 lei/tonă din 2010 până în prezent; pentru motorină – 750 lei/tonă până în 2010 și 1800 lei/tonă din 2010 până în prezent;
- Adaosul comercial – conform datelor ANRE, 1,944 lei/litru pentru benzină și 1,35 lei/litru pentru motorină în 2010, 1,66 lei/litru pentru benzină și 1,09 /litru pentru motorină în 2011;
- TVA – Taxa pe valoarea adăugată stabilită în proporție de 20%.

Astfel, în baza diferențelor dintre prețul teoretic și cel de facto, putem constata cât de juste sunt prețurile la produsele petroliere și modul în care companiile își ajustează prețurile la fluctuațiile externe.

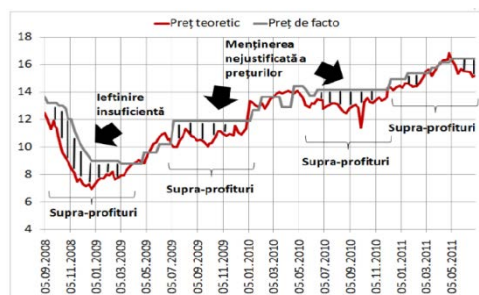


Figura 5. Diferențele dintre prețul teoretic și cel de facto pentru benzină, lei/litru

Sursa: Calculele EG în baza datelor ANRE

Observăm că diagrama relevă mai multe perioade, în care companiile petroliere din Moldova au stabilit prețurile la benzină în mod nejustificat și au obținut supraprofituri. „Care ar fi cauza tuturor acestor neînțelegeri?” **Formarea prețurilor pe piața produselor petroliere din Moldova este reglementată prin intermediul Metodologiei calculării și aplicării prețurilor la produsele petroliere elaborată și aprobată de către ANRE.**

Problema principală constă în cadrul normativ și organele împuternicite, incapabile să gestioneze afacerile cu petrol de la noi din țară. În schimbul unei colaborări, totul arată ca un ping-pong cu responsabilități, în situațiile tensionate mingea fiind aruncată în terenul Consiliului Concurenței de către ANRE și viceversa. În acest timp, înțelegerile de cartel iau amploare. Prețurile schimbate peste noapte nu diferă de la o entitate la alta, deși fiecare întreprindere are indicatorii săi de calcul al prețului și acesta ar trebui să difere câtuși de puțin. Principala instituție responsabilă de efectuarea controlului calității este Ministerul Economiei. Totuși, instituția dispune de pârghii insuficiente pentru îndeplinirea atribuțiilor sale, luând în calcul faptul că, până în prezent, nu există acte legislative care ar stipula reglementările tehnice obligatorii pentru produsele petroliere.

Setul de recomandări derivă din problemele depistate pe parcursul analizei și se bazează pe 4 obiective majore:

1. **Ameliorarea concurenței din sector** – deficiențele cadrului concurențial reprezintă problema fundamentală a sectorului produselor petroliere din Moldova, care va împiedica măsurile ulterioare de liberalizare a pieței. Prin urmare, politicile publice ar trebui să țină seama, în primul rând, ameliorarea concurenței din sector prin eliminarea factorilor care creează posibilități pentru aranjamente anti-competitive.
2. **Îmbunătățirea mecanismului de reglementare a formării prețurilor;**
3. **Elaborarea și adoptarea unei strategii de combatere a contrabandei, corupției, evaziunii fiscale și a traficului de influență prin acțiuni sincronizate;**
4. **Asigurarea calității produselor petroliere prin fortificarea bazei normative și tehnico-materiale a instituțiilor specializate.**

Bibliografie:

Site-ografia

1. http://expert-grup.org/ro/biblioteca/item/download/637_8f99e352e21ddfb320432b58695 (citată la 20.04.2016).
2. <http://www.anre.md/ro/reports/23> (citată la 20.04.2016).

SĂRĂCIA CA PROBLEMĂ NAȚIONALĂ

*Stud. Nicoleta TOFAN, Anastasia JELEVA, gr. EMREI 154, anul I, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Natalia COȘELEV*

Sărăcia reprezintă o problemă globală majoră, importanța căreia este evidențiată de faptul că perioada 2008-2017 a fost numită „deceniul Națiunilor Unite pentru eradicarea sărăciei”.

Sărăcia este una dintre cele mai serioase probleme și în Republica Moldova: cu un PIB per capita de doar 1515 dolari SUA și 29,5% din populație în sărăcie, ea continuă să fie cea mai săracă țară din Europa.

Sărăcia reprezintă un fenomen complex, care necesită o abordare multilaterală, interacționând cu diferite sfere ale vieții omului: economică, socială, culturală ș.a. Acest concept este susținut de faptul că sărăcia caracterizează persoanele lipsite de resurse materiale, care să le poată asigura consumul necesar de bunuri și servicii.

În Republica Moldova, fenomenul sărăciei începe să fie studiat de la începutul perioadei de tranziție. Pot fi evidențiate diverse aspecte ale cauzelor sărăciei în R. Moldova:

- **economice:** dezindustrializarea, penuria locurilor de muncă, dependența economiei de agricultură, nivelul scăzut al investițiilor străine directe, productivitatea joasă a muncii;
- **sociale:** condițiile de muncă nesatisfăcătoare, ineficiența sistemului de asistență socială, salariile și pensiile mici;
- **administrative:** ambiguitatea planurilor naționale, ineficiența utilizării veniturilor publice, cheltuielile nejustificate și „confidențiale”;
- **politice:** instabilitatea politică „cronică” și lipsa voinței politice de a implementa integral strategiile necesare, existența oligarhiei și corupției;

- **culturale:** unele obiceiuri și tradiții specifice pentru Republica Moldova, consumul excesiv de alcool;
- **informaționale:** accesul limitat al săracilor la informație, în special la tehnologiile informaționale.

Efectele negative ale sărăciei sunt multiple și foarte diverse. Astfel, unele dintre cele mai drastice consecințe economice și sociale ale sărăciei sunt: nivelul de bunăstare scăzut, care generează exodul de intelecte și migrația masivă a forței de muncă, dependența de remitențe, scăderea puterii de cumpărare, scăderea numărului populației, sporirea ratei mortalității, înrăutățirea sănătății populației, scăderea indicelui de educație, desființarea familiilor și abandonul copiilor, traficul de ființe umane și organe, scăderea puterii de cumpărare și etc.

Conform metodologiei oficiale de măsurare a sărăciei în Republica Moldova, o persoană este considerată săracă, dacă suma cheltuielilor de consum lunar ale acesteia este mai mică decât pragul sărăciei absolute, care, în 2014, a valorat 1257,0 lei (\$ 89,5 la cursul mediu de schimb valutar pentru anul 2014, conform datelor Băncii Naționale a Moldovei).

Tabelul 1

Indicatorii sărăciei în anii 2006-2014

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Pragul sărăciei absolute (lei)</i>	747,4	839,3	945,9	945,9	1015,9	1093,1	1143,4	1196,0	1257,0
<i>Rata sărăciei absolute (%)</i>	30,2	25,8	26,4	26,3	21,9	17,5	16,6	12,7	11,4
<i>Profundimea sărăciei absolute (%)</i>	7,9	5,9	6,4	5,9	4,5	3,2	2,9	2,0	1,5
<i>Severitatea sărăciei absolute (%)</i>	3,0	2,1	2,3	2,0	1,4	1,0	0,8	0,5	0,3
<i>Pragul sărăciei extreme (lei)</i>	404,2	453,9	511,5	511,5	549,4	591,2	618,4	646,8	679,8
<i>Rata sărăciei extreme (%)</i>	4,5	2,8	3,2	2,1	1,4	0,9	0,6	0,3	0,1
<i>Profundimea sărăciei extreme (%)</i>	1,0	0,5	0,5	0,4	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0
<i>Severitatea sărăciei extreme (%)</i>	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0

Sursa: BNS, în baza CBGC

Pe parcursul anului 2014, au depășit nivelul sărăciei peste 46 mii de persoane. Numărul persoanelor cu un consum lunar mai mic decât valoarea pragului sărăciei extreme (680 lei sau \$48,4) a constituit circa 3,5 mii persoane.

În perioada 2006-2014, rata sărăciei absolute s-a micșorat de la 30,2% la 11,4%, sau de 2,6 ori. Valoarea mică a ratei sărăciei extreme este explicată de nivelul veniturilor minime asigurate de stat, inclusiv prin politicile sociale, care depășesc valoarea pragului sărăciei extreme.

Profundimea sărăciei măsoară deficitul de venituri ale persoanelor sărace în raport cu pragul sărăciei. Raportată la pragul sărăciei absolute, profundimea sărăciei arată că, în 2014, fiecare persoană săracă avea un deficit mediu lunar de circa 18,8 lei pentru a depăși starea de sărăcie. Acest fapt semnifică faptul că transferul monetar lunar necesar săracilor pentru a depăși starea de sărăcie constituie circa 7,6 mil. lei, în cazul orientării mijloacelor financiare în mod exclusiv săracilor. Suma anuală necesară constituie 91,2 mil. lei.

Nivelul sărăciei, în mediul rural, rămâne a fi mai înalt decât în mediul urban. În anul 2014, rata sărăciei absolute, în mediul rural, a fost de 7,5 ori mai mare decât în orașele mari, și de 2 ori mai mare decât în orașele mici. Astfel, circa 335 mii de persoane, din mediul rural, continuă să trăiască sub limita sărăciei.

Cea mai înaltă rată a sărăciei se înregistrează în Zona de Sud a țării, unde rata sărăciei este de 1,1 ori mai mare decât în Centru, de 1,4 ori mai mare decât în Zona de Nord și de 6,4 ori mai mare, decât în mun. Chișinău. Tendința respectivă continuă să se mențină din 2006.

Cu toate că, în anul 2014, s-a menținut tendința de scădere a nivelului sărăciei, în Republica Moldova, nivelul de sărăcie este cu mult mai înalt față de alte state din Europa. Moldova este mai săracă decât cele mai sărace țări din UE, cum sunt Grecia, România, unde s-a înregistrat o rată de circa 23%, Spania – 22%, Bulgaria – 21%, Italia – circa 19% etc. Astfel, nivelul sărăciei, în Republica Moldova, este cu 7.7 puncte procentuale mai mare decât media în țările UE-27, care constituie 16.9%.

Republica Moldova are nevoie de o creștere economică calitativă, însoțită de creșterea investițiilor, dezvoltarea industriilor exportatoare, crearea locurilor de muncă și creșterea productivității muncii.

Măsurile concrete de reducere a sărăciei, în Republica Moldova, sunt următoarele:

- 1) modernizarea economiei;
- 2) raționalizarea cheltuielilor publice, cu accent pe securitatea socială (alocarea fondurilor către persoanele care, cu adevărat, au nevoie de ele);
- 3) reintegrarea teritorială a țării;
- 4) stabilizarea economică și politică;

5) dezvoltarea sectorului agricol și a industriei alimentare;

6) dezvoltarea comerțului extern, mai ales cu produse agricole și alimentare.

Conform datelor afișate, se atestă o diminuare a ratei sărăciei în Republica Moldova, însă nivelul de trai al populației poate fi ameliorat nu doar prin intermediul politicilor implementate de către autoritățile statului, dar și prin atitudinea altruistă și implicarea activă a fiecăruia din noi.

DEZVOLTAREA SUSTENABILĂ ÎN CONDIȚIILE ECONOMIEI CONTEMPORANE

*Stud. Livia ȚÎBÎRNĂ, anul I, EMREI-152,
Facultatea „Relații Economice Internaționale”
Cond. șt.: conf. univ. dr. Oxana BARNĂNEAGRĂ*

Conștientizarea necesității implementării conceptului de sustenabilitate a crescut vizibil în ultimele decenii atât la nivel global, cât și la nivel regional și local. Deși, inițial, dezvoltarea durabilă s-a vrut a fi o soluție a crizei ecologice („durabilitate” având ca sens primar echilibrul dintre capacitatea de producție a pădurilor și lemnul recoltat), în prezent, acest principiu se referă la trei aspecte esențiale: echilibru ecologic, securitate economică și echitate socială.

Astfel, în 1972, membrii Clubului de la Roma semnalează, pentru prima dată, problema dezvoltării sustenabile, noțiune pe care Comisia de Mediu și Dezvoltare a Națiunilor Unite o va interpreta, în 1987, astfel: „dezvoltarea care permite satisfacerea nevoilor din prezent, fără a compromite abilitatea generațiilor viitoare de împlinire a propriilor lor nevoi”. Aceasta rămâne cea mai pertinentă și cea mai citată definiție a dezvoltării durabile, iar ideea de bază a acesteia o constituie tranziția de la modul de acțiune pe termen scurt la cel pe termen lung, strategic. Aici intervine conceptul de echitate și compensare intra- și intergenerațională. Echitatea intragenerațională are ca punct de plecare relațiile de interdependență în cadrul unei generații. Dimpotrivă, echitatea intergenerațională apare, întrucât generația prezentă utilizează mediul ca resursă de bază, în timp ce costurile aferente sunt transferate generațiilor viitoare. Așadar, raritatea și caracterul epuizabil al resurselor fac imperativă tranziția de la „eu” și „aici și acum” la „noi”, „perspectivă pe termen mediu și lung”.

Modelul actual al dezvoltării este catalogat drept unul nesustenabil, fapt ce a determinat schimbări climatice cu efecte nedorite, degradarea ecosistemului, epuizarea resurselor și inechitatea socială. Or, prosperarea poate fi generată doar de acțiuni care „au drept scop ceea ce este potrivit pentru mediu, corect din punct de vedere social și economic posibil” (Ministerul Federal pentru Mediu, Protecția Naturii și Securitatea Reactoarelor din Germania). Această triadă: economie – mediu – sectorul social – trebuie să se regăsească atât în procesul formulării politicilor interne și internaționale, cât și în managementul oricărei entități.

La o primă abordare, dezvoltarea sustenabilă a firmei pretinde aplicarea principiilor sustenabilității la toate operațiunile acesteia. Printre principiile care pot fi citate, se numără managementul integrat, conduita preventivă și proactivă, educarea continuă a angajaților, informarea consumatorului, transferul de tehnologie și inovarea, responsabilitatea socială, încadrarea în standardele ecologice, performanța ș.a.

Totodată, se impune avansarea de la obiectivul egocentric al dominării pieței și obținerii de profit către obiective sustenabile mai importante. Aici enumerăm preocupările pentru asigurarea echilibrului mediului înconjurător, atenția sporită față de impactul operațiunilor asupra comunității - care se materializează în alegerea materiilor prime prietenoase mediului, elaborarea unor strategii inteligente cu privire la eliminarea deșeurilor, orientarea spre resurse regenerabile. În aceeași ordine de idei, pentru ca o activitate să fie eficientă, ea trebuie prevăzută / programată / abordată cu luarea în considerare a celor patru tipuri de capital de dezvoltare: uman, economic, social, de mediu.

Pe de altă parte, se observă o implicare relativ redusă a întreprinderilor în adoptarea conceptului de dezvoltare sustenabilă. Una din cauzele acestei pasivități ar putea fi costurile pe care tranziția la dezvoltarea durabilă le implică. Un grup de cercetători canadieni au demonstrat, însă, contrariul. Într-un raport prezentat în 2014, la solicitarea IDP – Institutului pentru Dezvoltarea Produsului – aceștia demonstrează rentabilitatea dezvoltării sustenabile, după ce au chestionat decidenți din 119 întreprinderi canadiene.

Astfel, managerii interogați au afirmat că eco-produsele au o marjă de profit cu 12% mai mare decât cele tradiționale, iar, deja, în 2010, 1\$ investit într-o entitate sustenabilă aducea cu 50% mai mult decât într-o firmă obișnuită, fapt pentru care 96% dintre respectivii decidenți susțin că dezvoltarea durabilă trebuie să fie integrată în strategiile oricărei entități.

În cazul Republicii Moldova, IMM-urile sunt, în mare parte, entitățile de la care se solicită participarea activă la relansarea și sustenabilitatea economiei, deoarece ele au reprezentat, în decursul timpului, cea mai dinamică componentă a inițiativei private, deținând o pondere considerabilă în volumul total de companii de

pe piață. Astfel, rezultatele unui studiu efectuat, în 2015, pe un eșantion de 220 de respondenți, relevă faptul că „IMM-urile din RM nu se pot implica din punct de vedere al activităților specifice responsabilității sociale datorită resurselor limitate pe care le au la dispoziție, premisă a sustenabilității acestora”.

Totuși, e de menționat exemplul (care nu este unic pentru țara noastră) companiei Petrom Moldova, care percepe responsabilitatea socială, ca pe o parte integrantă a strategiei de management a companiei. Dovadă servește campania socială „Petrom pentru siguranța copilului tău”, lansată la 1 februarie 2016, orientată spre sporirea securității rutiere a copiilor.

În concluzie, afirmăm că astăzi, mai mult ca niciodată, este necesară implementarea de programe, care să conducă la găsirea unor soluții viabile pentru problemele care amenință viitorul în aspectele sale sociale, ecologice și economice. Sau, cum spunea Michael Pieper: „Tot ce realizăm ar trebui să fie făcut într-un mod prin care să ne putem privi în față copiii cu conștiința curată”.

Bibliografie:

1. DANCIU Victor. „Întreprinderea sustenabilă. Noi provocări și strategii pentru îmbunătățirea sustenabilității corporative”, București, 2013.
2. CREȚOIU Raluca Ionela. „Impactul globalizării asupra sustenabilității întreprinderilor mici și mijlocii”, Autoreferatul tezei de doctor în economie, Chișinău, 2015.
3. <http://www.undp.org/>- United Nations Development Programme.
4. <http://igsc.eecs.wsu.edu/>- **The International Green and Sustainable Computing Conference.**

MOTIVAREA FUNCȚIONARILOR PUBLICI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Stud. Ionela MÎȚĂBLÎNDĂ, gr.AP-141, Facultatea „Economie Generală și Drept”
Cond. șt.: conf. univ., dr. Angela BOGUȘ*

„Oamenii nu își schimbă comportamentul decât dacă au ceva de câștigat din asta”

Succesul unei instituții, nivelul de performanță și competitivitate, capacitatea acesteia de a face față cerințelor și necesităților beneficiarilor săi pornesc de la premisa că oamenii reprezintă bunul cel mai de preț – cel mai important atu. Dacă nu vor fi resurse umane, atunci nicio organizație sau instituție nu va exista. Astfel, pentru realizarea cu succes a misiunii și obiectivelor organizațiilor apare noțiunea de „Motivare” în cadrul organizațiilor, în baza căreia managerii trebuie să știe cum să-și motiveze angajații și cum să contribuie la dezvoltarea acestora. Motivarea vine de la termenul „movere”, ceea ce înseamnă deplasare, într-o accepțiune mai largă prin motivare înțelegem „suma forțelor energiilor interne și externe care inițiază și dirijează comportamentul uman spre un scop anumit”. La baza comportamentului uman, stau motivele, ce sunt resimțite ca expresie a nevoilor și așteptărilor umane, precum și recompensele sau stimulentele. Motivarea de către managerul public a resurselor umane, în general, și a funcționarilor publici, în special, constă în ansamblul proceselor de management prin care el, managerul public reușește să determine funcționarii publici să participe la realizarea obiectivelor folosind pentru aceasta un instrument variat de cointerесare. Din punct de vedere managerial, motivarea este procesul de stimulare a unui angajat în parte pentru îndeplinirea activităților ce conduc la realizarea misiunii instituției prin satisfacerea necesităților și realizarea intereselor profesionale ale acestuia la locul de muncă. Motivația este un proces care se desfășoară în interiorul unei persoane. Sarcina managerului este să găsească o strategie prin care să intre în contact cu starea interioară a angajatului, determinându-l să fie motivat și să acționeze sub impulsul propriilor sentimente spre binele subdiviziunii și autorității din care face parte.

Prin funcția de motivare, se urmărește realizarea următoarelor obiective:

- ✓ crearea unui climat organizațional;
- ✓ asigurarea unui mod clar și complet de motivare a funcționarilor publici;
- ✓ asigurarea unei echități sociale;
- ✓ precum și identificarea factorilor motivatori.

Pentru ca motivarea să fie eficientă și să se ia în calcul nevoile funcționarilor, managerul public trebuie să cunoască mai întâi de toate nevoile funcționarilor săi, aceste nevoi le găsim în piramida lui Maslow ierarhizate în 5 nivele:

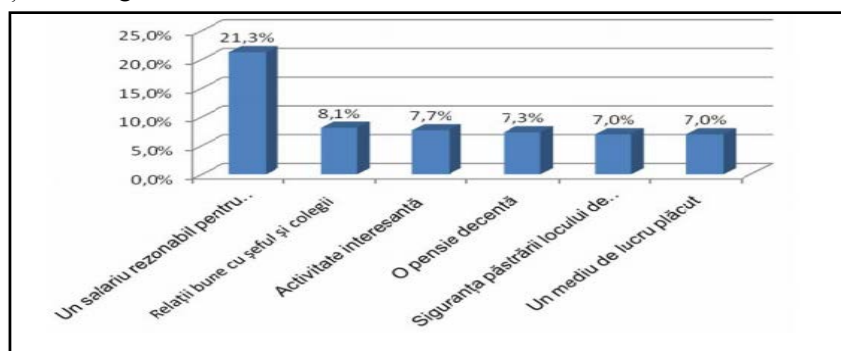
- Nevoile fiziologice – dacă, în viața personală, aceste nevoi se referă la hrană, somn, apă, atunci, într-o instituție, nevoia fiziologică este salariul cu ajutorul căruia funcționarul public își asigură existența;

- Nevoia de siguranță – orice funcționar va lucra într-o instituție, dacă este protejat la locul de muncă, adică să nu fie supus factorilor de risc;
- Nevoia de apartenență – lucrul merge mai bine și funcționarul se simte mai liber, dacă este parte a unui grup, dacă există un climat organizațional și comunicare atât între șef, cât și între subordonați;
- Nevoia de recunoaștere socială – orice angajat, orice funcționar se simte Mândru și apreciat când i se respectă ideea, atunci când i se solicită opinia și atunci când se implică în rezolvarea problemelor;
- Nevoia de autorealizare – orice instituție publică trebuie să-i permită funcționarului să crească în grad, să realizeze o sarcină pe care el o dorește, să-i ofere oportunitatea de a rezolva singur probleme.

Doar realizând aceste nevoi, funcționarii vor fi motivați și își vor continua activitatea în acea organizație sau instituție, unde motivarea este elementul cel mai important pentru funcționar.

Putem să vedem dacă angajații sunt motivați prin următoarele caracteristici: sunt plini de energie și inițiativă, se implică și se dedică serviciului public, au o atitudine serioasă față de muncă, tind spre realizarea și îndeplinirea misiunii și obiectivelor organizației.

În R. Moldova motivarea funcționarilor publici este elaborată în Legea nr.158-XVI din 4 iulie 2008 cu privire la funcția publică și statutul funcționarului public. Conform art. 40 al aceleiași legi, un funcționar este motivat pentru: exercitarea eficientă a sarcinilor și atribuțiilor sale, manifestarea spiritului de inițiativă în activitatea profesională pentru succese deosebite în activitate, merite față de societate și față de stat, funcționarul public poate fi decorat cu distincții de stat. De asemenea, cadrul legal prevede motivarea/stimularea funcționarului public prin oferirea oportunităților de dezvoltare și avansare în cariera profesională. Cel mai important element al motivării pentru orice angajat sau funcționar public este salariul, însă acesta se atribuie conform anilor de experiență. De exemplu, un funcționar public cu o experiență de 10 ani are un salariu de 7 mii de lei, iar un funcționar cu experiență de 7 ani are un salariu de 4 mii de lei. S-a și demonstrat că salariul îi motivează cel mai mult pe funcționari, astfel, în perioada martie-aprilie 2014, Direcția politică de cadre a Căminului de Stat a efectuat un studiu privind motivarea funcționarilor publici în R. Moldova. Acest studiu s-a efectuat pe un eșantion de 574 de funcționari de conducere și de execuție din 14 autorități publice, centrale și locale, unde funcționari au ales din 21 de factori motivatori, pe cei mai importanți, aceștia la număr fiind 6. Conform graficului de mai jos, observăm că, cu un procentaj de 21,3%, funcționarii sunt motivați de un salariu rezonabil pentru efortul depus, un alt factor care îi motivează pe angajați sunt relațiile bune cu șeful și cu colegii, cota fiind de 8,1%.



În urma realizării acestui studiu, privind motivarea funcționarilor publici, am ajuns la concluzia că procesul de motivare este foarte important și că funcționarii își realizează sarcinile, dacă, în urma acestora, sunt stimulați, primesc laude, prime sau bani. Ca sugestii, aș propune ca, în procesul de motivare să introducă și alte stimulente de exemplu: procurarea unei locuințe la un preț mai redus decât media pe piață, precum și organizarea de programe de divertisment destinate copiilor angajaților în timpul sărbătorilor de iarnă/Paști, beneficierea de servicii medicale gratuite. De asemenea, o nouă tehnică de motivare este să se aleagă „angajatul lunii” astfel, cel mai bun va avea posibilitatea să ia cina cu șeful. Acestea sunt doar unele din sugestiile care ar contribui la îmbunătățirea procesului de motivare.

Motivarea este cheia succesului, aceasta depinde de managerul public, dacă el va asigura o motivare eficientă va dispune de angajați motivați, iar aceștia își vor realiza sarcinile și vor contribui la îndeplinirea obiectivelor organizației și misiunii. Motivarea este una dintre abilitățile-cheie ale managementului, care constă în motivarea angajaților. Dacă angajatul este motivat, va avea o productivitate mai mare cu 40%. Motivarea permite angajaților să realizeze cu succes obiectivele care le revin și, totodată, să obțină și o satisfacție interioară.

POLITICA EGALITĂȚII DE GEN PE PIAȚA MUNCII DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONDIȚIILE CONTEMPORANE

**Stud. Corina CÎȘLARU, anul III, Facultatea EGD
Cond. șt.: conf. univ., dr. Dorin VACULOVSKI**

„Abilitarea femeilor și egalitatea între femei și bărbați sunt premisele pentru realizarea securității tuturor oamenilor în domeniul politic, social, economic, cultural și mediului înconjurător”.

**Platforma de Acțiuni de la Beijing,
Conferința a IV-a Mondială cu privire la Femei,
Beijing, 4-15 septembrie 1995.**

De când lumea a fost creată, bărbatul și femeia s-au aflat pe poziții distincte în comunitatea umană. Această inegalitate pornește de la diferențele biologice dintre sexe, însă, este generată de factorii de mediu, experiențele culturale, tradiții, norme și valori sociale.

Abordarea clasică a societății este că bărbații sunt puternici, rezistenți, mai puțin afectați de condițiile de stres, ocupându-se de munci grele, de ex., vânățul, construcția, ingineria, iar femeile sunt emoționale, mai atente, mai exigente, alegând să fie asistenți sociali, educatoare sau profesoare, croitorese etc. Însă, evoluția omenirii și emanciparea femeilor a determinat și modernizarea viziunii asupra profesiilor „feminine” sau „masculine”.

La etapa contemporană, mai multe țări, în politicile lor de dezvoltare, pun accentul pe aspectele vieții femeilor și bărbaților, accesul acestora la resurse și micșorarea decalajului dintre participarea femeilor și a bărbaților pe piața muncii.

Legislația europeană reflectă egalitatea de șanse în Tratatul de la Roma (1957) – principiul remunerării egale pentru muncă egală; Tratatul de la Amsterdam (1997) – principiul nediscriminării pe criteriu de sex; Carta drepturilor fundamentale ale UE (2000) – interzice discriminarea pe motive de sex; Directiva 76/207/CEE – principiul egalității de tratament dintre femei și bărbați, în ceea ce privește accesul la încadrarea în muncă, la formarea și la promovarea profesională, precum și condițiile de muncă; Carta femeilor (2010) – cinci domenii prioritare de acțiune; Strategia pentru egalitate între femei și bărbați 2010-2015 etc.

Republica Moldova, în vederea asigurării și promovării egalității de gen, dispune de următoarele instrumente legislative: Constituția Republicii Moldova, Codul Muncii, Legea cu privire la asigurarea egalității de șanse între femei și bărbați din 2006, Hotărârea Guvernului din 2009 cu privire la aprobarea Programului național de asigurare a egalității de gen pe anii 2010-2015, Strategia națională privind politicile de ocupare a forței de muncă pe anii 2007-2015, care sunt monitorizate de: Parlament, Guvern, Comisia guvernamentală pentru egalitate între femei și bărbați, Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei (organ specializat); ministere și alte autorități administrative centrale (unitățile gender); autoritățile administrației publice locale (unitățile gender).

Biroul Național de Statistică relatează că, în anul 2015, nu s-au înregistrat disparități importante pe sexe și medii în cadrul persoanelor economic active: ponderea bărbaților (50,5%) a depășit ușor ponderea femeilor (49,5%).

Potrivit datelor statistice, rata de activitate a populației de 15 ani și peste (proporția populației active de 15 ani și peste în populația totală de aceeași categorie de vârstă) a atins valori mai înalte în rândul populației masculine – 45,1%, în comparație cu cea feminină – 39,9%.

Rata de ocupare în rândul femeilor – 38,4% este mai mică decât cea a bărbaților – 42,3%.

Totodată, șomajul afectează într-o proporție mai mare bărbații cu o rată de 6,2%, decât femeile – de 3,6%.

Distribuirea forței de muncă pe tipuri de activități economice este una foarte diferențiată în funcție de gen, existând domenii preponderent „feminizate” – administrație publică; învățământ; sănătate și asistență socială (27,6%), și domenii pronunțat masculine – agricultură, economia vânătorului, piscicultură (36,1%). Cea mai vizibilă inegalitate de gen este în construcții bărbații – 10%, femei – 0,87%.

Analiza datelor statistice cu privire la persoanele ocupate după tipul unității de producție denotă că, în sectorul privat al economiei, activează mai mulți bărbați (485,6 mii) și femei (398,9 mii). Acest fapt se datorează unui salariu atractiv, premiilor, creșterii pe scara profesională și pachet social complet oferit de angajator.

Dat fiind faptul că femeile doresc să beneficieze de un pachet social, să crească în stagiul de muncă, să primească pensie proporțională anilor lucrați, se angajează în întreprinderi ale sectorului formal în număr mai mare (456,1 mii) decât bărbații (399,6 mii); situație opusă fiind prezentă în întreprinderi ale sectorului informal: bărbați – 115 mii, femei – 72,3 mii, întrucât bărbații au nevoie de bani „rapizi”, „grei” la moment, fiind mai puțin preocupați de asigurarea socială, iar în gospodăriile casnice nu este o diferențiere atât de mare: 85,1 mii bărbați, 75,5 mii – femei.

Pe lângă locurile de muncă formale, femeile, într-o măsură mai mare, preferă și activitățile salariale. Circa 427,4 mii de femei sunt angajate în calitate de salariat, iar bărbați 360,2 mii. În rândul non-salariaților bărbații predomină în categoria lucrătorilor pe cont propriu (222 mii), iar femeile – printre lucrătorii familiali neremunerați (32,6 de mii).

Orientarea diferențiată către sferele economiei se produce încă din momentul alegerii tipului de studii, fetele optează mai mult pentru studii superioare 27,47%, iar băieții pentru învățământul secundar profesional-29%. Forța de muncă feminină, comparativ cu cea masculină, deține, într-o măsură mai mare, studii superioare și medii de specialitate, cea masculină în schimb, într-o măsură mai mare, studii secundar profesionale.

Prin urmare, vis-à-vis de participarea femeilor și bărbaților pe piața muncii, **conchidem** că, în Republica Moldova, nu există diferențieri majore, care ar semnala sub-prezența unui sau altui grup, femeile fiind chiar ceva mai multe (603,9 mii) în rândul populației ocupate decât bărbații (599,7 mii).

Totuși, pentru un cadru legal eficient, politica egalității de gen pe piața muncii trebuie supravegheată, pusă în aplicare, evaluată periodic, precum și actualizată. În acest sens, sunt relevante următoarele măsuri pentru asigurarea și menținerea egalității de gen pe piața muncii aplicate pe larg în politicile UE: constituirea unei culturi pe piața muncii, care valorifică egalitatea de gen; îmbinarea vieții private cu viața profesională prin crearea și implementarea programelor de lucru și a spațiilor de lucru flexibile pentru femei și bărbați; furnizarea de servicii de îngrijire de calitate pentru copii, pentru vârstnici și pentru persoanele cu dezabilități pentru a echilibra viața profesională cu responsabilitățile familiale ale angajaților; încurajarea formării și dezvoltării continue a persoanelor, prin intermediul unor planuri specifice, care să permită femeilor să accedă la poziții cu o responsabilitate mai mare, în aceleași condiții ca și bărbații; eliminarea stereotipurilor de gen de pe piața muncii prin organizarea diverselor conferințe, seminare, training-uri în domeniu sau prin introducerea în treptele învățământului a unei discipline, de ex. „Educația de gen”; stimularea creării asociațiilor obștești, care ar promova egalitatea de gen; sancționarea mass-media privind publicarea materialelor de promovare, în anumite domenii, doar a bărbaților sau doar a femeilor.

Dimensiunea de gen are un rol important atât în politică, sfera economică, cât și în educație, sănătate. O politica a egalității de gen pe piața muncii în detaliu planificată este de natură să schimbe cursul istoriei unei țări, să faciliteze progresul și bunăstarea societății.

Bibliografie:

I. Acte normative:

1. Constituția Republicii Moldova. Publicat: 12.08.1994 în Monitorul Oficial Nr.1. data intrării în vigoare: 27.08.1994.
2. Legea Nr. 121 din 25.05.2012 cu privire la asigurarea egalității. Publicat: 29.05.2012 în Monitorul Oficial Nr. 103 art. Nr.: 355. Data intrării în vigoare: 01.01.2013.

II. Monografii:

1. BÎRCĂ Alic, VACULOVSKI Dorin, COJOCARU Lidia, BOGUȘ Angela, HÂRBU Eduard, Situația femeilor pe piața forței de muncă, studiu, Chișinău 2007.

III. Site-ografie:

1. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Gender/Gen_Guide_2008.pdf

REGLEMENTAREA JURIDICĂ A ADOPTIEI INTERNAȚIONALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Irina DEADIC, anul III, Facultatea EGD
Cond. șt.: doctor în drept, Maria DEMERJI*

Adopția este o formă specială de protecție, aplicată în interesul superior al copilului, prin care se stabilește filiația între copilul adoptat și adoptator, precum și legăturile de rudenie între copilul adoptat și rudele adoptatorului.

În Republica Moldova, se face distincție între adopția națională și adopția internațională. Adopția națională este acea adopție, în care atât copilul adoptat, cât și adoptatorul sau familia adoptatoare au domiciliul în Republica Moldova. Adopția internațională este acea unde se răgește un element de extraneitate.

Autoritățile competente în domeniul adopției naționale sunt :

- autoritatea centrală în persoana Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei;
- autoritățile teritoriale în persoana secțiilor/direcțiilor de asistență socială și de protecție a familiei;
- Direcția municipală pentru protecția drepturilor copilului Chișinău.

În scopul examinării problemelor ce țin de procedura adopției internaționale, pe lângă autoritatea centrală, prin Hotărârea Guvernului nr.560 din 05.07.2011, a fost instituit Consiliul Consultativ pentru Adopții Internaționale.

Consiliul Consultativ are următoarele atribuții:

1. avizarea prealabilă a deciziilor autorității centrale privind selectarea adoptatorului potrivit pentru copilul adoptabil în baza criteriilor aprobate de autoritatea centrală în cadrul procedurilor de adopție internațională;
2. examinarea și eliberarea avizelor privind oportunitatea separării fraților prin adopție națională sau internațională.

Nu putem să facem abstracție nici de organizațiile străine cu atribuții în domeniul adopției internaționale. Astfel, prin Hotărârea Guvernului nr.550 din 22.07.2011, a fost aprobat regulamentul cu privire la acreditarea și modul de funcționare a organizațiilor străine în domeniul adopției internaționale. Conform acestui regulament, pentru a activa în domeniul adopției internaționale în Republica Moldova, organizațiile menționate trebuie să întrunească următoarele cerințe:

1. Să fie acreditate de autoritatea centrală în domeniul adopției din statul primitor, care este parte a Convenției asupra protecției copiilor și cooperării în materia de adopție internațională, încheiată la Haga;
2. Să fie acreditate de Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei din Republica Moldova și înregistrate ca persoane juridice la Ministerul Justiției al Republicii Moldova, potrivit legislației.

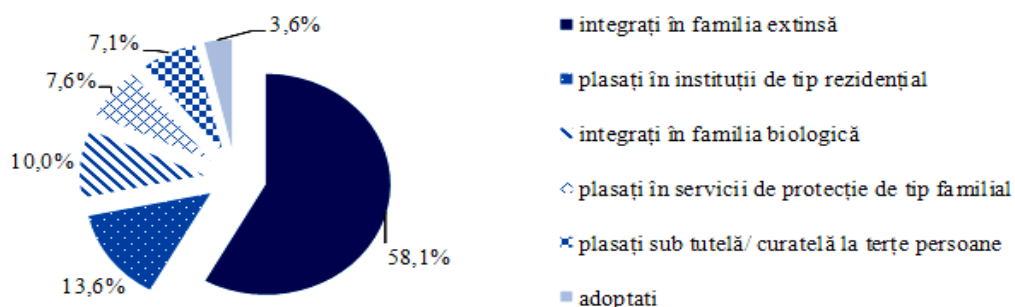
Convenția privind protecția copiilor și cooperarea în materia adopției internaționale încheiată la Haga la 29 mai 1993, ratificată de Republica Moldova la 10 aprilie 1998, recunoaște importanța creșterii copilului în mediul familial, priorității menținerii copilului în familia sa de origine, reiterează că adopția internațională trebuie să urmărească interesul superior al copilului, prevenirea răpirii, vânzării sau traficului de copii.

Convenția internațională cu privire la drepturile copilului, adoptată la 20 noiembrie 1989, la New York, stabilește că: statele membre vor recunoaște că adopțiunea în străinătate poate să fie considerată ca un alt mijloc de a asigura îngrijirea necesară copilului, dacă acesta nu poate fi încredințat în țara sa de origine unei familii de adopție sau plasament, sau dacă nu poate fi îngrijit în mod corespunzător.

Conform art. 33 din Legea nr. 99 din 2010, adopția internațională a unui copil domiciliat pe teritoriul Republicii Moldova poate fi încuviințată în cazul în care:

- a) soțul adoptă copilul celuilalt soț;
- b) copilul este adoptat, în mod prioritar, de ruda sa de până la gradul IV inclusiv, cu domiciliul în străinătate;
- c) copilul adoptabil fără nevoi speciale este adoptat de către adoptatorul cu domiciliul în străinătate, dacă nu a fost cerut în adopție națională ori în tutelă sau curatelă timp de un an din momentul luării în evidență drept copil adoptabil;
- d) copilul adoptabil cu nevoi speciale este adoptat de către adoptatorul cu domiciliul în străinătate, dacă nu a fost cerut în adopție națională ori în tutelă sau curatelă timp de 6 luni din momentul luării la evidență drept copil adoptabil.

Copiii rămași fără protecție părintească li se aplică următoarele forme de protecție (2014).



Observăm, deci, că adopția ocupă cel mai mic procent. În conformitate cu procedura prevăzută în Legea nr. 99 din 28.05.2010, în Registrul de stat al adopțiilor, în anul 2014, au fost înregistrați 206 copii cu statut adoptabil și luați în evidență și înregistrați 83 adoptatori naționali. În anul 2014, de către instanțele de judecată au fost încuviințate și, ulterior, incluse în Registrul de stat al adopțiilor 104 adopții naționale. Conform procedurii de adopție internațională, în anul 2014, au fost adoptați 17 copii, statele primitoare fiind SUA (6 copii), Italia (6 copii), Elveția (4 copii) și Israel (1 copil).

Adopția este o nouă șansă pentru copilul rămas fără ocrotire părintească de a se integra într-o nouă familie. Astfel, având în vedere interesul superior al copilului, orice încălcare în acest sens este inadmisibilă, pe rol fiind soarta unui copil.

Bibliografie:

I. Acte normative

- 1.1. Convenția privind protecția copiilor și cooperarea în materia de adopție internațională încheiată la Haga la 29 mai 1993, ratificată de Republica Moldova la 10 aprilie 1998.
- 1.2. Convenția internațională cu privire la drepturile copilului, adoptată la 20 noiembrie 1989, la New York.
- 1.3. Rezoluția Adunării Generale a ONU nr. 41/85 din 1986 cu privire la educarea și încuviințarea adopției copiilor de nivel național și internațional.
- 1.4. Convenția ONU cu privire la drepturile copilului din 1989.
- 1.5. Codul familiei al Republicii Moldova din 26.10.2000.// MO nr. 47-48 din 26.04.2001
- 1.6. Legea nr. 99 din 2010 cu privire la regimul juridic al adopției// MO nr. 131-134 din 30.07.2010.
- 1.7. Hotărârea Guvernului nr.560 din 05.07.2011 pentru instituirea Consiliului Consultativ pentru Adopții și aprobarea Regulamentului de activitate al acestuia// MO nr.122-127 din 29.07.2011.

II. Manuale și monografii

- 2.1. CHIRTOACĂ Lilia, *Tratat de dreptul familiei*, Chișinău: Bons Offices, 2005.
- 2.2. FLORIAN E, *Dreptul familiei*, Ed. „C.H. Beck”, București, 2006.
- 2.3. NISTOR Mariana, *Note de curs la disciplina Dreptul familiei*, Chișinău 2013.

MEDIEREA. ASPECTE JURIDICE COMPARATIVE PE PLAN EUROPEAN

*Stud. Gheorghe BUDU, anul IV, Facultatea EGD, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr., Ilie DEMERJI, ASEM*

Mediation activity appeared since antiquity in Phoenician trade, but others historians presume its use in Babylon. The Romans called it the mediators with a variety of terms including: internuncius, medium, intercessor, philanthropus, interpolator, conciliator, interlocutor, interpres, and finally mediator.

*„Cea mai bună metodă de rezolvare a unui conflict
este prin înțelegere și convingere morală, decât prin constrângere”,
Confucius*

În concepția contemporană, **medierea** reprezintă o modalitate alternativă de soluționare a conflictelor pe cale amiabilă, cu ajutorul unei terțe persoane specializate în calitate de mediator. Cele douăsprezece faze ale medierii se contrapun cu etapele, care sunt cinci la număr: pregătirea ședinței de mediere; întâlnirea în sesiune comună cu părțile; sesiunile separate cu fiecare parte; sesiuni comune finale, care, deseori, coincid cu ultima etapă – încheierea medierii. Activitatea de mediere are la bază diferite tactici și strategii, precum și un șir de principii *sine qua non*, cum ar fi: participarea benevolă la mediere; confidențialitatea; libera alegere a mediatorului; egalitatea părților în proces; independența, neutralitatea și imparțialitatea mediatorului și, nu în ultimul rând, flexibilitatea procesului de mediere.⁷

Cadrul normativ al instituției medierii pe plan european este diversificată, exprimându-se printr-o directivă-cadru cu nr. 2008/52/CE a Parlamentului European și a Consiliului *privind anumite aspecte ale medierii în materie civilă și comercială*, precum și o serie de recomandări ale Comitetului de Miniștri privind medierea *familială, penală, administrativă și civilă*. Mediatorii europeni își desfășoară activitatea profesională ghidându-se de *Codul european de conduită pentru mediatorii* din 2004. În contrast, legiuitorul național reglementează medierea printr-o lege ordinară cu denumirea marginală de „Legea cu privire la mediere din 01.07.2008”, abrogată prin intrarea în vigoare a noii Legi nr.137 cu privire la mediere din 03 august 2015.

Medierea judiciară europeană poate fi de trei tipuri: a) *Mediere Privată* (avocați acreditați ca mediatorii sau psihologi specializați în mediere) ; b) *Mediere efectuată de o autoritate publică* (alta decât instanța) și c) *Medierea anexată instanței* (efectuată de un angajat al instanței, fie de un judecător, fie de un alt angajat acreditat să se ocupe de mediere). În 38 de țări din Europa, sunt folosite procedurile de mediere, în cazuri de:

⁷ Angelica Roșu. *Medierea- mijloc alternativ de soluționare a conflictelor internaționale*. București 2010.

drept civil (litigiile comerciale, de dreptul familiei și cazuri de concedieri), drept administrativ și drept penal. În dreptul comparat, fiecare țară și-a adaptat reglementările din domeniul medierii la specificul local. Modelul de mediere aplicabil în statele europene este diferit de cel canadian, în care *medierea* este obligatorie (în toate cauzele civile). A existat în Anglia o tentativă de mediere obligatorie, însă, aceasta s-a dovedit a fi un eșec. Cu toate acestea, în unele landuri germane, acțiunea nu poate fi acceptată în instanță, dacă părțile n-au trecut mai întâi pe la mediator; la fel în Belgia, în domeniul litigiilor de muncă; iar în Grecia, pentru anumite litigii expres prevăzute în legislația elenă. În Bulgaria, contractul de mediere și chiar înțelegerea, la care ajung părțile, pot să fie orale, acest lucru nu este valabil însă pentru restul Europei. În Norvegia, judecătorii pot să fie și mediatori, lucru care nu este posibil în Bulgaria. În Serbia, pentru a deveni mediator, este nevoie de experiență în domeniul medierii sau al soluționării conflictelor de minimum 5 ani. În Austria, înțelegerea la care ajung părțile după mediere este supusă controlului instanței sau notarului⁸. Tot în Austria, cei care doresc să devină mediatori, printre alte condiții, trebuie să aibă vârsta de minimum 28 de ani. În Turcia, medierea judiciară este disponibilă doar în cazuri de natură penală. Pentru Luxemburg, medierea în cazuri de natură penală și de natură administrativă, la fel, *este obligatorie prin lege*. Medierea în toate tipurile de dispute este oferită în: Austria, Croația, Republica Cehă, Ungaria, Islanda, Muntenegru, Polonia, Serbia și Slovenia.

Conform legislației naționale legiuitorul prevede *medierea în litigiile civile*: cu element de extraneitate, de muncă și familie de contencios administrativ, privind protecția consumatorilor, precum și *medierea în cauzele penale și contravenționale*. Statul susține medierea ca pe o cale alternativă de soluționare a conflictelor prin următoarele facilități. Părțile care recurg la mediere sunt scutite de achitarea taxei de stat pentru confirmarea sau investirea cu formulă executorie a tranzacției; dacă părțile, până la depunerea cererii, au apelat la mediere – taxa de stat se reduce cu 25%. La fel legiuitorul prevede: a) eşalonarea achitării taxei de stat; b) în cazul finalizării procesului de mediere prin tranzacția asupra tuturor pretențiilor, taxa de stat se restituie în proporție de: 100% – pentru împăcarea în instanța de fond; 75% – pentru împăcarea în instanța de apel; 50% – pentru împăcarea în instanța de recurs; și c) în cazul finalizării procesului de mediere cu împăcarea parțială a părților asupra pretențiilor patrimoniale, taxa de stat se reduce și se restituie proporțional valorii pretenției soluționate prin împăcare. Un moment la fel de important în soluționarea conflictelor prin intermediul instituției medierii este faptul că cererea privind confirmarea tranzacției se examinează în regim de urgență, în cel mult 15 zile lucrătoare de la data depunerii acesteia. Iar conform art. 33 alin.(2) lit. b) din Legea cu privire la mediere, dacă tranzacția încheiată în cadrul unui proces de mediere, care a avut loc în afara unui proces civil, nu este executată benevol, pentru a fi executată silit, aceasta poate fi investită cu formulă executorie de către notar, în condițiile stabilite de lege, dacă a fost încheiată între persoane juridice.

În cele din urmă, **conchidem** că *medierea*, ca metodă alternativă de soluționare a litigiilor, reprezintă un fenomen, din ce în ce mai răspândit, fiind folosită cu un real succes în sfera relațiilor naționale și internaționale. Astfel, medierea, în contrast cu procedura în instanțele judecătorești, prezintă unele avantaje esențiale, precum: confidențialitatea ședinței; timpul scurt de soluționare a disputelor; costurile reduse; ca și flexibilitatea procedurii. Succesul medierii în statele europene se datorează, în mare parte, obligativității instituției date pe unele segmente, fapt confirmat de datele statistice oficiale (*vezi anexa 1*). În această ordine de idei, analizând experiența legislatorilor olandezi, austrieci și francezi, venim cu propunerea de *lege ferenda* și, anume, impunerea obligativității instituției medierii pe cauze penale și civile, fapt care va duce la o mai bună înfăptuire a actului de justiție, prin reducerea numărului mare de cauze prezente în instanțele judecătorești. De asemenea, pe termen scurt, vom obține indirect și o promovare activă a instituției date, care, de sine stătător, necesită cheltuieli considerabile. Această recomandare se contrapune politicilor naționale ale Strategiei de Reformare a Sectorului Justiției 2011-2016.

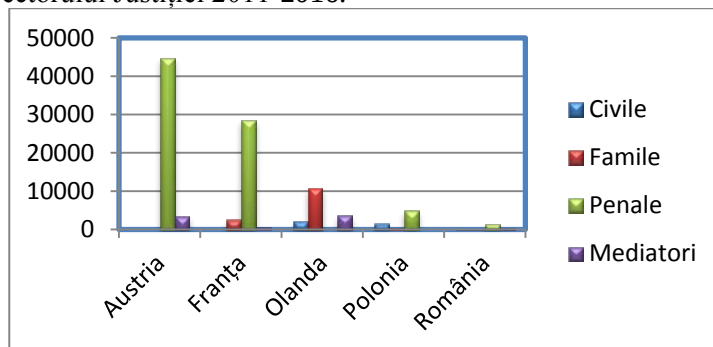


Figura 1. Date statistice cu privire la cazurile de mediere pe parcursul anului 2014
Bibliografie:

⁸ Cristina Pigui, judecător la Curtea de Apel Ploiești. *Medierea pe plan internațional*. Ploiești 2015.

1. **Acte normative internaționale:**

Directiva 2008/52/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind anumite aspecte ale medierii în materie civilă și comercială.

2. **Acte normative naționale:**

Legea nr.137 cu privire la mediere din 03.07.2015, publicată la 21.08.2015 în Monitorul Oficial Nr. 224-233, data intrării în vigoare 21.08.2015.

3. **Monografii:**

POP Laura Elena. Teză de doctor, *Medierea ca metodă alternativă de soluționare a litigiilor internaționale 2011.*

4. **Site-ografie:**

DANILEȚ Cristi (judecător). Articol – *Standarde Internaționale privind Medierea:*

<http://www.cristidanilet.ro/continut/carti-monografii/2010-ghid-de-mediare/143-04-standarde-internaionale-privind-mediarea>. (vizualizat la data de 26/04/2016).

COPIII AFLAȚI ÎN SITUAȚII DE RISC ȘI SEPARAȚI DE PĂRINȚI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Viorica ȚĂBÎRNĂ, anul III, Facultatea EGD.

Cond. șt.: doctor în drept, Maria DEMERJI

Necesitatea realizării unei astfel de analize apare în contextul în care tot mai mulți copii rămân fără ocrotire părintească, din cauza migrației părinților la muncă peste hotarele Republicii Moldova, abandonului de familie, al consumului de alcool sau droguri etc.

Este de menționat faptul că, în ultimii ani, Republica Moldova a marcat o evoluție importantă în domeniul protecției drepturilor copilului. Un prim pas l-a constituit ratificarea de către legislativul Republicii Moldova, la 12 decembrie 1990, a prevederilor Convenției ONU cu privire la drepturile copilului, adoptată la 20 noiembrie 1989. Acest document este în vigoare, pentru Republica Moldova, din 25 februarie 1993.

La 28 mai 1999, Parlamentul Republicii Moldova a adoptat Hotărârea nr. 416, prin care a aprobat Strategia de reformă a sistemului de asistență socială, hotărâre ce a pus bazele unei reforme în domeniul asistenței sociale în special a asistenței sociale a copilului și familiei.

Apărarea drepturilor și intereselor legitime ale copilului se asigură de părinți sau persoanele care îi înlocuiesc, iar în cazurile prevăzute de lege – de procuror, autoritatea tutelară sau de alte organe abilitate.

Referitor la principiile protecției copilului în situație de risc și separat de către părinți, menționăm că, potrivit art. 4 din Legea nr.140 din 14.06.2013, deducem următoarele principii :

- a) asigurarea și promovarea cu prioritate a interesului superior al copilului;
- b) respectarea priorității privind creșterea și educarea copilului în familie;
- c) dreptul prioritar al părinților de a-și educa copii conform propriilor convingeri;
- d) obligația statului de a asigura familiei asistența necesară pentru creșterea și educarea copiilor;
- e) respectarea demnității copilului;
- f) egalitatea șanselor și nediscriminarea.

În art. 115 din Codul Familiei al Republicii Moldova, sunt stabilite formele de protecție a copiilor rămași fără ocrotire părintească, și anume: autoritatea tutelară asigură menținerea sau reintegrarea copilului rămas fără ocrotire părintească: a) în familia biologică – familie în care s-a născut; b) în familia extinsă – rudele lui de până la gradul IV inclusiv (în cazul când nu este posibil plasamentul în familia biologică).

În cazul imposibilității de aplicare a măsurilor menționate, copilul rămas fără ocrotire părintească va beneficia de următoarele forme de protecție, acordându-se prioritate formelor de protecție de tip familial față de cele rezidențiale: a) adopția; b) tutela (curatela); c) asistența parentală profesionistă; d) plasamentul în casa de copii de tip familial; e) plasamentul în instituția rezidențială de orice tip; f) alte forme de protecție, în condițiile legii.

Iar la nivel internațional, conform articolului 20 al Convenției cu privire la drepturile copilului, sunt menționate patru forme de protecție alternativă: - Plasamentul familial, - Kafala, - Adopția, - Plasarea în instituții rezidențiale.

Pornind de la dificultățile cu care se confruntă, în prezent, familiile din Republica Moldova, preocupările lor sunt orientate spre asigurarea unui trai decent și a condițiilor necesare pentru creșterea și educarea copiilor. Educația copiilor este importantă pentru mulți părinți, însă pentru unii dintre ei educația începe (și, deseori, se termină) prin asigurarea copilului cu tot ce are el nevoie (hrană, îmbrăcăminte, rechizite).

Făcând o trecere în revistă, tragem unele concluzii privitoare la faptul că, în cazul *adopției*, procedura, în țara noastră, este anevoioasă, de aceea, este în scădere, astfel, în ultimii 4 ani, aceasta s-a micșorat de 4 ori, anul trecut fiind înfiat mai puțin de 80 de copii.

În cazul *tutelei și curatelei*, se ține evidența: numărului copiilor aflați în situație de dificultate, a numărului copiilor cu unul dintre părinți plecați peste hotare, pe o perioadă mai mare de 3 luni și a numărului copiilor cu ambii părinți plecați peste hotare, pe o perioadă mai mare de 3 luni.

Informația oferită de către Direcțiile teritoriale de asistență socială și protecția familiei, în republică, sunt atestați doar 6271 de copii asupra cărora a fost instituită tutela/curatela, iar dintre motivele care generează această stare de lucruri ține de lipsa unor acțiuni din partea autorităților publice locale.

Asistența Parentală Profesionistă Potrivit datelor oferite de către Direcțiile teritoriale de asistență socială și protecția familiei, numărul copiilor plasați în acest serviciu este în creștere, existând ulterior: plasamentul de lungă durată, plasamentul de scurtă durată, plasamentul de urgență și plasamentul de răgaz.

Casa de copii de tip familial. Aici, în ultima perioadă, se evidențiază o evoluție a numărului copiilor crescuți, educați și îngrijiți în CCTF.

CCTF vor beneficia de:

– alocații anuale pentru procurarea inventarului necesar, încălțăminte, rechizitelor școlare, obiectelor de igienă și medicamentelor – 3000 pentru un copil;

– alocații lunare pentru întreținerea unui copil – 450 lei pentru un copil.

Luarea copilului fără decădere din drepturile părintești este prevăzută în articolul 71 din Codul Familiei.

La cererea autorității tutelare, instanța judecătorească poate hotărî luarea copilului de la părinți fără decăderea acestora din drepturile părintești, dacă aflarea copilului împreună cu părinții prezintă pericol pentru viața și sănătatea lui, și punerea acestuia la dispoziția autorității tutelare.

Conform Legii nr.140 din 14.06.2013 și făcând referire la articolele 14-15, atunci sunt prevăzute două situații ale copilului și anume: reglementează situația copilului rămas temporar fără ocrotire părintească, atunci, când părinții lipsesc o perioadă mai mare de 30 de zile din cauza aflării la tratament în condiții de staționar în instituții medicale, fapt confirmat de certificatul medical, dar acest statut poate fi retras în cazul anulării hotărârii instanței de judecată privind luarea copilului de la părinți, fără ca aceștia să fie decăzuți din drepturile părintești.

Art. 15 prevede statutul copilului rămas fără ocrotire părintească și anume părinții au fost declarați ca fiind incapabili, fapt confirmat printr-o hotărâre a instanței de judecată, iar acest statut poate fi retras în cazul anulării hotărârii instanței de judecată privind decăderea din drepturile părintești a părinților copilului.

Referitor la o formă de protecție pentru copii separați de părinți, la 24 iulie 2015, a fost aprobată și intrată în vigoare, și publicată în MO „Regulamentul-cadru privind organizarea și funcționarea Serviciului social „Centru de zi pentru copii în situație de risc și a standardelor minime de calitate prin hotărârea nr. 441 din 17.07.2015, care are drept scop prevenirea separării copilului de familie, marginalizării, excluderii sociale și instituționalizării copilului și facilitarea procesului de incluziune a copilului în situație de risc în familie și în comunitate.

În final, țin să menționez faptul că, din păcate, în RM, numărul copiilor aflați în situații de risc sau separați de părinți este în creștere, iar aceasta duce la înrăutățirea performanțelor școlare, a relațiilor cu cei din jur.

Bibliografie:

Acte normative

1. Constituția Republicii Moldova, adoptată de Parlamentul Republicii Moldova la 29.07.1994, în vigoare din 27 august 1994 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 1994, nr.1.
2. Codul Familiei al Republicii Moldova, adoptat la 26.10.2000, publicat: 26.04.2001 în Monitorul Oficial nr.47-48 art. nr.210.
3. Legea nr.140 din 14.06.2013, privind protecția copiilor aflați în situații de risc și separați de părinți, publicat: 02.08.2013 în Monitorul Oficial nr. 167-172, art. nr.534. Data intrării în vigoare: 01.01.2014.
4. Hotărârea nr.441 din 17.07.2015 „Regulamentul privind organizarea și funcționarea Serviciului social „Centru de zi pentru copii în situații de risc și a standardelor minime de calitate”, publicat: 24.07.2015 în Monitorul Oficial nr.190-196, art. nr.498.

PARTICULARITĂȚILE MANIFESTĂRII TERORISMULUI INTERNATIONAL ÎN CONTEXTUL ACTUAL AL GLOBALIZĂRII

Viorica JELIHOVSCHI, anul III, Facultatea EGD
Cond. șt.: conf. univ., dr Ilie DEMERJI

Several perspectives and elements are mentioned in this article in order to elucidate from different point of view one of the most comprehensive phenomena for contemporary human civilization- the terrorism, which are investigated in this research as a social-political influencing factor in context of actual globalization.

Key words: terrorism, globalization, pressure groups, global crisis.

Începutul secolului al XXI-lea se caracterizează prin exacerbarea unuia dintre cele mai sângeroase și mai barbare tipuri de violență, terorismul, care tinde să îndrepte omenirea către o nouă eră a agresivității. Spectrul amenințărilor asimetrice și atipice a devenit extrem de variat și se află în continuă diversificare și internaționalizare, unele dintre acestea fiind de importanță majoră. În marea lor majoritate, acestea se întrepătrund sau se relaționează, deoarece urmăresc impunerea prin violență a unor revendicări de natură diversă aparținând unor grupuri cu interese minoritare.

Dinamica fenomenului terorist internațional evidențiază schimbările majore intervenite în natura amenințărilor la adresa securității statelor, în perioada post-Război Rece, motivațiile violenței sau agresivității de orice natură devenind foarte diverse: de la cele politice și religioase la cele economice, informatice, cibernetice, sau de orice altă natură și în strânsă legătură cu crizele majore, interesele crimei organizate, interesele etnice și religioase, războaiele informaționale etc.

Terorismul transfrontalier este un fenomen în dezvoltare continuă, devenind un pericol social, din ce în ce mai letal, la adresa securității naționale, regionale și mondiale în condițiile modificării continue a motivațiilor, tacticilor, de acțiune și a țintelor vizate și a creșterii sprijinului logistic, nivelului de susținerea unei părți a opiniei publice și specializării pregătirii teroriștilor.

Dimensiunile actuale ale violenței terorismului contemporan sunt de natură să zdruncine stabilitatea relațiilor normale de conviețuire pașnică, să afecteze legăturile politice, culturale, economice și de altă natură, dintre țări și popoare, în conformitate cu normele morale și principiile dreptului internațional.

Cel mai de amploare act de terorism internațional a avut loc pe 11 septembrie 2001, constituindu-se ca un set de atacuri coordonate asupra unor obiective strategice de pe teritoriul Statelor Unite ale Americii, unde teroriștii islamici au deturnat avioanele civile și le-au folosit pentru a ataca turnurile World Trade Center din New York și Pentagonul din Washington. Alte atacuri teroriste majore au avut loc, ulterior, în: Madrid (Spania) – martie 2004; Bali (Indonezia) – atacuri cu bombă în 2002 și 2005; Beslan (F. Rusă) – 2004, Istanbul (Turcia) – 2003, Sharm-El-Sheik (Egipt) – 2005, metroul din Londra, Regatul Unit al Marii Britanii (2006); 14 februarie 2015 – Danemarca; 7-9 ianuarie 2015 – Franța; 22 martie 2016 – Bruxelles etc.

Într-o lume globalizată, sporește exponențial rolul noilor tehnologii cu avantajele, dar și consecințele lor nedorite: „Perfecționarea senzațională pe care tehnologia a cunoscut-o în secolul XX, precum și revoluția în domeniul comunicațiilor pe lângă multitudinea de efecte benefice pe care au avut-o, a contribuit și la sporirea capabilităților și posibilităților de comunicare și coordonare a teroriștilor”.

În acest context, printre fenomenele, care determină caracteristicile actuale ale terorismului, se pot enumera: accentuarea și diversificarea procesului de globalizare, pe de o parte, concomitent cu proliferarea spiritului identitar și a strategiilor antiglobalizare, pe de altă parte; dezvoltarea parteneriatelor între diferiți actori geopolitici în vederea realizării unui mediu de securitate specific perioadei de tranziție de la societatea de tip industrial și postindustrial la cea informațională, care să le permită accesul mai ușor la resurse și gestionarea corectă a crizelor și conflictelor și diversificarea tipurilor de amenințări asimetrice care necesită abordarea comună a celor afectați; creșterea decalajelor între țările bogate și cele sărace, adâncirea și lărgirea faliilor între civilizații.

Terorismul se adaptează la fenomenul globalizării hibridizându-și formele, metodele și procedeele de acțiune. Acest fapt denotă modalitățile, în care teroriștii exploatează în acte și fapte consecințele negative directe și indirecte ale globalizării și slăbiciunile mediului tot mai globalizat: interdependențele create între state și permeabilizarea granițelor acestora; de efectul de rețea, indus prin tehnologiile și mijloacele de comunicații și informatice avansate, care le permit transmiterea mesajelor și promovarea ideologiilor proprii în mediul virtual global; strategii moderne de management al resurselor și marketing.

Caracteristicile principale ale terorismului contemporan, sub impactul globalizării, nu diferă esențial de cele ale terorismului tradițional din toate timpurile, dar sunt mult mai acute, vizibile, presante și cunoscute. Ele sunt, într-un fel, diametral opuse caracteristicilor societății democratice moderne și simetrice cu acestea prin

natura faptului că strategiile și tacticile folosite de teroriști fac parte din sfera asimetriei ingenioase, violente, crude, răzbunătoare, surprinzătoare și reci.

Se mai poate adăuga că, în lumea globalizată de astăzi, teroriștii își pot atinge țintele mult mai rapid, în condițiile în care obiectivele potențiale sunt permanent expuse, iar știrile și ideile subversive, care îi pot determina pe oameni să devină partizani ai unor cauze teroriste, pot fi răspândite cu ușurință și rapiditate datorită rețelei de comunicații globale. Terorismul de astăzi a căpătat o dimensiune globală în cel puțin două aspecte.

Primul este cel al posibilității de circulație nestingherită, în orice parte a lumii, a teroriștilor, inclusiv a unor lideri cunoscuți ai organizațiilor teroriste, care, în acest scop, se folosesc de identități false și beneficiază de facilități de călătorie similare cu cele ale turiștilor sau oamenilor de afaceri din țările democratice. Acest lucru le permite acestora să studieze în detaliu obiectivele pe care urmăresc să le atace.

Al doilea aspect al globalizării terorismului rezidă în faptul că teroriștii și-au extins la maximum aria de desfășurare a activităților logistice proprii, dar și a acțiunilor operative întreprinse, determinând o monitorizare dificilă a demersurilor lor de organizare și planificare de către structurile de prevenire a terorismului. Actul de terorism s-a demonstrat a fi un act de șantaj emoțional, nu numai pentru victimele acestora, dar și pentru unii teroriști.

De asemenea, nu este de neglijat nici efectul psihologic asupra opiniei publice atunci, când autoritățile se arată ineficiente în combaterea acestor fenomene corozive ce acționează asupra societății inducând teamă și nesiguranță în rândul populației referitor la capacitatea de contracarare de către organismele guvernamentale a unor posibile acțiuni comune ale infractorilor și teroriștilor, care și la acțiuni separate sunt greu de combătut.

Este evident faptul că fenomenul terorist s-a extins la toate dimensiunile vieții umane, îmbrăcând forme din cele mai diverse, precum terorismul politic, economic, informațional, etnic, religios, cultural etc., fapt pentru care a fost declanșat un război global, pentru a-l combate sub toate formele sale de manifestare, prin toate mijloacele legale la dispoziție și pe toate palierele existenței umane.

Concluzia relevă faptul că fenomenul terorist actual este puternic influențat de caracteristicile epocii globalizate și globalizante în care trăim, ale societății începutului de secol al XXI-lea care, mai mult ca oricând, generează crize, conflicte și mai ales dimensiuni, forme și metode noi ale terorismului. De asemenea, într-o lume globalizată, terorismul a devenit instrument politic în cadrul unui sistem de conducere tot mai integrat.

Bibliografie:

1. NĂSTASE, A., *Bătălia pentru viitor*, Editura New Open Media, 2000, p.259.
2. International Center for Migration Policy Development, *The Relationship Between Organised Crime and Trafficking in Aliens*, Raport pregătit de Secretariatul Grupului de la Budapesta, iunie 1999.
3. *The Global Century. Globalization and National Security – The Sinister Underbell*.
4. PAȘCU, I.M., *Combating Terrorism. NATO and Transatlantic Dimension*, București, Institutul pentru Studii Politice de Apărare și Istorie Militară, 2002, p.53.
5. *National Strategy for Combating Terrorism*, Washington D.C., U.S.A., February 2003.
6. GIDDENS, A., *Globalization: a keynote address*, în „UNRISD News”, 15/1996.

ASPECTE CRIMINOLOGICE PRIVIND APRECIEREA PERICOLULUI DIN PUNCT DE VEDERE A SUBIECTULUI

*Stud. Olga SPÎNU, anul II, gr. D 142, Facultatea EGD
Cond. șt.: lect. univ., magistrul în drept Djulieta VASILOI*

Unul din elementele principale ale obiectului criminologiei ca știință îl constituie personalitatea infractorului, fără studierea căreia nu este posibilă elucidarea altor probleme criminologice referitoare la determinantele criminalității, organizarea procesului de combatere a acesteia. Personalității infractorului îi sunt caracteristice un șir de calități, însușiri, care îl determină ca persoană care a săvârșit o infracțiune. Anumite caracteristici sunt comune pentru o serie de persoane (starea socială, caracterul, gradul de pericolozitate), fiind clasificate de criminologi în următoarele grupe: - caracteristici social-demografice, includ starea socială, vârsta, studiile, locul nașterii și domiciliul, cetățenia și alte date de ordin demografic.

Aceste particularități, la prima vedere, n-au caracter criminologic, pe când în dările de seamă statistice, acești indici oferă informații importante, fără de care n-ar fi posibilă caracterizarea criminologică deplină a personalității infractorului; - juridico-penale, include date despre infracțiunile

comise, motivația și direcționarea comportamentului criminal, caracterul și statutul criminal (organizator, executor, complice, intensitatea activității criminale și antecedentele penale); - referitor la statut și rolul social al infractorului, ne face cunoscută apartenența la grupul social, interacțiunea cu alte persoane și grupuri sociale; - moral-psihologice, morale includ nivelul intelectual, orientarea și convingerile, iar cele psihologice, particularitățile intelectuale, emoționale și volitive.

În cele din urmă, vom contura aspectele comportamentale, care influențează metodologia executării faptei infracționale, pe anumite categorii de infractori.

Infractorul recidivist. Personalitatea recidivistului include o totalitate de trăsături psihologice și morale, tipice pentru infractorii ce practică un anumit gen de activitate criminală, pentru care au fost condamnați în repetate rânduri. Clasificarea recidiviștilor are importanță majoră pentru organizarea rațională a procesului corecțional în instituțiile de executare a pedepsei și pentru prognozarea recidivei. Astfel, vom identifica următoarele tipologii: - recidiviștii raționali, comit, preponderent, infracțiuni cu caracter de profit; - recidiviștii egoiști, raționalitatea lor funcționează doar pentru satisfacerea necesităților individuale de aici, și acum și nu include prevederea consecințelor. Cel mai des, acționează de unii singuri și au metodele-standarde sau repetabile de comitere a furturilor sau a altor infracțiuni; - recidiviștii impulsivi, se deosebesc prin temperament coleric, dezechilibru emoțional, reacții instabile și iraționale la factorii excitanți externi; - recidiviștii energici și înrăiți, le este specifică imoralitatea, sadismul, gândirea primitivă și înrăirea. Aceștia sunt maniacii ucigași și maniacii sexuali. Evident, această clasificare a recidiviștilor, la fel ca și oricare alta, nu poate fi exhaustivă și finală.

Infractorul-femeie. Starea criminalității feminine este, în mare măsură, indicatorul sănătății morale a societății, a spiritualității sale și a atitudinii față de valorile morale esențiale. Cauzele care determină comportamentul infracțional al femeii: - sporirea activismului social al femeilor a provocat sporirea numărului infracțiunilor de serviciu, economice și a atentatelor împotriva patrimoniului comise de femei; - conflictele în familie influențează comportamentul criminal al femeii, pe de o parte, e vorba de valul emancipațional, pe de altă parte, e necesitatea de a întreține familia, deoarece, în majoritatea cazurilor, fie că soțul nu e în stare să-și asigure familia, fie că nu există; - reacții isterice accentuate, în această ordine de idei, femeile își consideră soții (sau amanții) drept proprietate. Adulterul acestora le tentează să se răzbune prin metode criminale.

Infractorul minor. Comportamentul deviant se observă mai frecvent în cazul minorilor, decât la alte categorii de vârstă. Cauza acestui fapt este imaturitatea socială și nede dezvoltarea organismului, ce se manifestă prin dorința de a cunoaște senzații și informații noi, prin incapacitatea de a prevedea urmările acțiunilor sale. În funcție de gradul de delăsare pedagogică a minorului, comportamentul asocial inițial poate avea caracter huliganic sau poate admite furturile mărunte. Evitând pedeapsa, minorii însușesc foarte repede practica criminală, fiind conduși ulterior de asemenea motive, cum ar fi dorința de a trai la maximum, de a folosi băuturi alcoolice și narcotice, de a duce o viață depravată.

În ultimul timp, s-a răspândit termenul de „comportament autodistrugător”, care presupune un comportament al persoanei lipsit de interes pentru viitor, necointerestat de realizarea pozitivă a potențialului său, conflictual cu societatea pe care o provoacă. Prin urmare, factorii care contribuie la determinarea comportamentului infracțional al minorului sunt: - influența negativă a familie; - educația incorectă în școală; - neangajarea în munca social-utilă; - influența negativă a micromediului.

În ultimă instanță, activitatea de prevenire a infracționalității depinde de elaborarea tipologiei personalității infractorului, care constituie baza metodologiei în pronosticarea comportamentului criminalului și luarea măsurilor individuale, și diferențiale de influență juridică și profilactică.

Referințe bibliografice:

1. Codul penal al Republicii Moldova, adoptat prin Legea Republicii Moldova nr. 985-XV din 18.04.2002 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2002, nr. 128-129/1012.
2. Codul contravențional al Republicii Moldova nr.218-XVI din 24.10.2008// Monitorul Oficial Nr. 3-6 din 16.01.2009.
3. ROTARI R., *Criminologie*, Chișinău: Tipogr. Centrală, 2011.

4. CIOBANU Igor A., *Criminologie*, Vol. II, Chișinău: Cartdidact-Reclama, 2011.
5. BEJAN O., *Dicționar de criminologie*, Chișinău, 2009;
6. FLORIAN GH., *Psihologia Juridică* (suport de curs), București, 2007.

DREPTUL LA ASOCIERE – TRĂSĂTURĂ DEFINITORIE A STATULUI DE DREPT

*Stud. Ecaterina POPȘOI, anul I, Facultatea „Economie Generală și Drept”, ASEM
Cond. șt.: asis. univ. Cristina FRINEA*

Motto:

„Individul luat izolat este incapabil să-și fie suficient sieși și doar instituțiile sociale – familia, satul și cetatea – îi conferă posibilitatea de a-și realiza destinul”

(Aristotel)

Dreptul de asociere reprezintă posibilitatea cetățenilor de a se asocia liber în orice structuri doresc, fie că sunt politice, profesionale, non-profit, culturale, științifice ș.a. „Libertatea individuală implică libertatea de asociere. Dacă omul are dreptul să își dezvolte liber activitatea, el trebuie să aibă dreptul de a se asocia liber cu ceilalți.

Astfel, legiuitorul definește, în articolul 41, din Constituția Republicii Moldova dreptul de asociere ca o „libertate fundamentală”, fiind menționat alături de libertatea conștiinței și libertatea de exprimare: „cetățenii se pot asocia liber în partide politice, și în alte forme de asociere”. În aceeași ordine de idei, se fac apoi referiri la partidele politice în alin. 2,3,4,6 și 7 al articolului amintit, delimitându-se scopul și activitatea lor, fiind stabilite și restricții în ceea ce privește exercitarea acestui drept [Constituția R.M Art. 41]. Dispozițiile menționate sunt completate într-o manieră detaliată prin Legea nr. 294-XVI din 21.12.2007 privind partidele politice.

Dat fiind faptul ca pluralismul politic este o condiție indispensabilă a democrației, valoarea acordată de Constituție acestui principiu este excepțională.

Garanțiile pluralismului sunt diverse, dar principala garanție o constituie posibilitatea și libertatea înființării și funcționării partidelor politice, asigurarea tratamentului juridic egal și garantarea constituțională dreptului la libera asociere. Importanța deosebită a dreptului de asociere în partide politice, libertatea lor de formare și libertatea persoanei de a face parte din acestea au fost puse în valoare de actele internaționale. Jurisprudența CEDO a reținut că datorită rolului în viața social-politică a unei țări, partidele politice: au capacitatea de a influența ansamblul regimului politic statal; se disting de orice alte organizații care activează în domeniul politic; reprezintă o modalitate esențială de punere în valoare a libertății de asociere necesară bunei funcționări a democrației.

Legea nr. 294-XVI din 21.12.2007 privind partidele politice definește partidele politice ca „asociații benevole, cu statut de persoană juridică, ale cetățenilor Republicii Moldova cu drept de vot, care, prin activități comune și în baza principiului liberei participări, contribuie la conceperea, exprimarea și realizarea voinței lor politice”. Conform aceleiași legi, partidele politice, fiind instituțiile democratice ale statului de drept, promovează valorile democratice și pluralismul politic, contribuie la formarea opiniei publice, participă, prin înaintarea și susținerea candidaților, la alegeri și la constituirea autorităților publice, stimulează participarea cetățenilor la alegeri, participă, prin reprezentanții lor, la exercitarea, în mod legal, a puterii în stat [Legea nr.294- XVI din 21.12.2007 privind partidele politice].

În Republica Moldova, sunt înregistrate, în prezent, 44 de partide politice, dintre care: 6 reprezentate în Parlament, 14 partide extraparlamentare și 24 de partide inactive. Cel mai vechi partid din țară este Partidul Popular Creștin Democrat, condus în prezent de Victor Ciobanu. Acesta a apărut înainte de independență, sub denumirea de „Mișcarea Politică pentru susținerea Restructurării”. Ulterior mișcarea a devenit Partidul Popular Creștin Democrat. Cel mai tânăr partid este Partidul Popular European din Moldova, înregistrat pe 14 august 2015, în fruntea căruia se află fostul prim-ministru, Iurie Leancă.

În prezent, 6 formațiuni sunt reprezentante în parlament: PSRM-24 mandate, PDM-20 mandate, PL-13 mandate, PLDM-12 mandate, PCRM-7 mandate, PPEM-3 mandate. [Registrul de Stat a partidelor politice]

Un alt element specific unui stat de drept este existența unor organizații paralele cu cele ale statului, aceste organizații într-un mod firesc iau naștere din principiul suveranității poporului. Este cunoscut că fundamentul statului de drept este suveranitatea poporului, adică traducerea în fapt a voinței poporului, fapt consfințit și de articolul 2 din Constituția R.M. care prevede „Suveranitatea națională aparține poporului R.M. care o exercită în mod direct și prin organele sale reprezentative”. Realitatea însă este diferită, s-a observat că deseori politicienii nu se ghidează în deciziile pe care le iau după interesele populației pe care o reprezintă și au tendința de a pune înaintea acestora interesele partidelor sau chiar interesele personale. Acest comportament duce la disfuncționalități ale societății care se manifestă prin scăderea nivelului de trai a populației, destabilizarea economică și socială. Drept contrabalansă abuzurilor de acest gen, se impune apariția unor structuri paralele cu cele ale statului, ele având menirea să urmărească modul de soluționare a revendicărilor și să mențină o presiune constantă asupra factorilor de decizie.

Structurile menționate anterior sunt organizații non –guvernamentale (ONG-uri), care alcătuiesc societatea civilă, aceasta din urmă fiind rezultatul unei mișcări spontane și creatoare a cetățenilor care instituite, în mod benevol, diverse forme de asociere politică, economică, culturală. În cadrul societății civile cetățenii **intră** în raporturi sociale, participând benevol la activitatea unor organizații, asociații, având diferite obiective și interese. În această ordine de idei, organizațiile neguvernamentale sunt, împreună cu celelalte instituții ale societății civile, spațiul în afara familiei, statului și pieței, unde oamenii se asociază pentru a promova interesele lor comune. Scopul tematic neguvernamental este vast și include mișcările cetățenești pentru protejarea mediului, inițiative de dezvoltare a cooperării între țări, promovarea drepturilor omului și a acțiunilor umanitare, apărarea păcii mondiale, combaterea discriminării, sprijinirea grupurilor sociale vulnerabile și protejarea minorităților, solidaritatea socială, participarea tinerilor și conservarea moștenirii culturale. La fel instituțiile date au avut o contribuție majoră la capitolul celor mai importante evenimente din istoria omenirii, cum ar fi: mișcarea împotriva sclaviei și pentru drepturile femeilor, au avut un rol decisiv în timpul Conferinței Mondiale pentru Dezarmare (1932-1934) și au contribuit la demararea construcției europene postbelice.

În Republica Moldova, conceptual de ONG se materializează în anul 1992, când a fost înființată Fundația Soros-Moldova, organizație non-guvernamentală, non-profit și apolitical, cu scopul de a promova valorile societății deschise în R.M. tot în același an, au mai fost înregistrate 75 de organizații non-guvernamentale, ulterior, numărul acestora a crescut considerabil. Dacă, în anul 1997, au fost înregistrate 765 ONG-uri, atunci, în 1999, numărul lor a crescut până la 1400, iar conform datelor Registrului de Stat al Organizațiilor necomerciale, la data de 13 aprilie 2016, erau înregistrate 10436 de ONG-uri dintre care aproximativ 65% sunt localizate în municipiul Chișinău. În total, 670 de ONG-uri au deținut statutul de utilitate publică în diferite perioade de timp și doar aproximativ 40% dintre aceste organizații revendică permanent statutul de utilitate publică. Republica Moldova are aproximativ 2 organizații ale societății civile raportat la 1000 de locuitori, ceea ce reprezintă un număr mai mare decât în Ucraina, Federația Rusă sau alte state ex-sovietice, dar inferior țărilor aderente relativ recent la Uniunea Europeană (Bulgaria, România etc.). Totodată, doar circa 25% din numărul total al ONG-urilor sunt suficient de active și dezvoltă diferite proiecte și inițiative.[Registrul de Stat al Organizațiilor necomerciale]

Concluzionând cele expuse mai sus, putem spune că, deși o mare parte din ONG-urile din R.M. sunt inactive, acestea au comportă caracter funcțional și necesar în societate, sunt expresia suficienței crescute a societății, drept pentru care sunt inerente dezvoltării durabile a Republicii Moldova.

Viitorul Moldovei este legat, în mare măsură, de viitorul organizațiilor neguvernamentale, și indispensabil de activitatea adecvată a partidelor politice. În acest context, dreptul la asociere capătă o importanță vitală în ceea ce privește prosperitatea și dezvoltarea democratică a Republicii Moldova.

Bibliografie:

1. *Constituția Republicii Moldova*, Chișinău 2015. ISBN 2-8.
2. *Comentariul Constituției R.M.*, editura „ARC” Chișinău 2012.
3. GUGEAC, Ion. *Curs elementar de drept constituțional*. Vol 1. Chișinău: Tipografia Reclama 2001. ISBN 9975-930-26-3.
4. ȚUGUI, Eduard. *Organizațiile neguvernamentale din R.M: evoluție, activități și perspectivele dezvoltării*. Chișinău, 2013. ISBN 15-18-20-22-63-66.
5. VOLCINSCHI, Marian. *Tratat de politologie*. București: Editura Universitară 2002. ISBN 125-150.
6. *Comentariul Constituției R.M.* Chișinău: Editura ARC, 2012. ISBN 169-173.
7. <http://www.justice.gov.md/> – pagina oficială a Ministerul Justiției.
8. <http://www.civic.md/> – Site-ul Civic.md.

DEZORDINI ÎN MASĂ

Stud. Eugenia AVRAM, Facultatea EGD, anul II, Grupa D-145, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. Djulieta VASILOI, IȘPCA

„Ordinea nu poate fi impusă decât la suprafață. În centru va domni haosul”.
(Osho)

Siguranța oricărei societăți, garantarea oricăror interese și ocrotirea oricărui drept își pot concepe finalitatea doar atunci, când se realizează integral, fiind aplicate la nivel macro-, micro- și particular. O societate se poate dezvolta, progresa și avansa doar într-o stare de stabilitate și continuitate. Această stare se realizează doar în urma cumulării factorilor de natură internă și externă. E de ajuns, ca una dintre aceste condiții să nu fie efectuată, ca orice societate să-și piardă echilibrul, iar oamenii să-și piardă încrederea în viitor, în capacitatea statului de a proteja drepturile și libertățile. În această privință, se atestă o creștere semnificativă a numărului de acțiuni social-politice de masă ale cetățenilor, prin intermediul cărora cetățenii încearcă să-și protejeze drepturile și interesele legitime. Acest drept este garantat cetățenilor în articolul 40 al Constituției Republicii Moldova, care reglementează libertatea întrunirilor. Totuși de cele mai multe ori, manifestațiile, demonstrațiile ajung să degenereze în acte de tulburare în masă sau, „dezordini în masă”.

Problema tulburărilor în masă, ca infracțiune independentă a apărut recent, din care cauză, studiul științific al fenomenului nu s-a efectuat. Doar în literatura de specialitate, i s-a acordat atenție acestei infracțiuni, numai pentru că există această prevedere în Codul Penal. Cu toate acestea, pe teritoriul românesc au existat dintotdeauna, focare sporadice de dezordini în masă, începând cu prima entitate statală, constituită în acest spațiu (Dacia). În Dacia, actele de tulburare în masă s-au manifestat sub forma amintită de Ovidiu, „Geții, în disprețul legii, își fac singuri dreptate”.⁹ Principala măsură de înăbușire a acestor manifestări ale geților a devenit, introducerea de către Burebista a pedepsei cu moartea. Un nou val de manifestări de masă, numite și răscoale, escaladează odată cu cucerirea Daciei de către romani, răscoale, care au antrenat și dacii liberi, și neamurile vecine. Finalul acestor răscoale a fost unul tragic, ele fiind înăbușite cu cruzime de militarii romani.

Printre cele mai ample forme de manifestare a dezordinilor în masă, menționăm: „Răscoala lui Horea, Cloșca și Crișan din 1784, Revoluția lui Tudor Vladimirescu, Revoluțiile din Țările Române din 1848, conflictul transnistrean, 7 aprilie 2009. Răscoala lui Horea, Cloșca și Crișan a rămas în istoria dezordinilor în masă, ca fiind, cel mai aspru pedepsită. Conducătorii acestei rebeliuni, au fost supuși celei mai grele pedepse prevăzute de Constitutio Criminalis Theresiana, prin tragere pe roată. La execuția acestora, au participat 2500-3000 de iobagi români, din toate cele patru comitate ale Transilvaniei.

⁹ Mihail Rotaru, „Istoria dreptului românesc” Editura ASEM, p.34

Noi dezordini în masă se declanșează pe fundalul obținerii independenței Republicii Moldova, în legătură cu autoproclamarea Republicii Sovieto-Socialiste-Moldovenești-Nistrene. Iar la 2 noiembrie 1990, forțele separatiștilor declanșează acțiuni violente împotriva organelor constituționale ale puterii din Dubăsari. În consecință, 4 polițiști au fost uciși, iar 9 răniți. Din partea Republicii Moldova, au căzut cu moarte de erou 315 de combatanți, răniți – 1180. Conflictul¹⁰ nistrean rămâne și până astăzi un impediment în dezvoltarea economică și politică a Republicii Moldova.

Istoria dezordinilor în masă pe teritoriul Republicii Moldova continuă cu evenimentele din 7 aprilie 2009, când, în timpul protestului, câțiva tineri au incendiat Parlamentul și Președinția și au lovit colaboratorii de poliție cu pietre. Pentru provocarea evenimentelor de la 7 aprilie 2009, instanțele de judecată au pronunțat: condamnări în 8 cauze penale în privința a 13 persoane, dintre care 6 pentru dezordini în masă.¹¹

Un nou val de dezordini în masă escaladează la 20 ianuarie 2016, în legătură cu investirea Guvernului Pavel Filip. Protestele au degenerat dramatic, când înarmați cu răngi și alte protestanții au reușit să spargă ușa din spate a clădirii legislativului, au trecut peste capetele scutierilor și au intrat în Parlament. Violențele comise în seara zilei de 20 ianuarie 2016 sunt investigate sub aspectul comiterii infracțiunii de dezordini în masă. Pornind de la aspectul istoric al evoluării dezordinilor în masă, putem deduce definiția acestora.

Dezordinea – o tulburare a liniștii publice prin violență de către 3 sau mai multe persoane în scopul de a întreprinde ceva prin acțiuni coordonate împotriva oricărui s-ar opune.

Pericolul social al dezordinilor în masă constă în adunarea unor mase de oameni greu de condus, în urma cărora sunt posibile victime omenești, distrugeri ale bunurilor, dezorganizarea activității normale a transporturilor, întreprinderilor, instituțiilor, organizațiilor, sau însoțite, adeseori, de opunere de rezistență reprezentanților autorităților.¹² Principalele cauze ale declanșării dezordinilor în masă sunt: o nemulțumire generală de condițiile de viață – 51%, neîncredere în politica autorităților – 12%, nemulțumirea față de locul de muncă și salariu, de 5%, tensiunile etnice – 14%, nemulțumirea față de condițiile de mediu – 6%, preocuparea de creșterea criminalității – 9%, șomajul – 3%.¹³

Cele mai periculoase forme ale dezordinilor în masă sunt: dezordinile premeditate, dezordinile de amploare medie (3-20, participanți) și mare (peste 100 participanți), dezordinile de durată mare (peste 1 oră), dezordinile mobile (sunt instabile și greu de controlat) și dezordinile imprevizibile.¹⁴ Baza juridică existentă pentru acțiunile forțelor de ordine întrunește doar competențe și funcții de ordin general. Astfel, Legea nr. 26 din 22.02.2008 privind întrunirile acordă acestui segment important doar două articole (art. 21 și art. 22), în care sunt stipulate exclusiv noțiuni generale privind asigurarea ordinii publice în timpul întrunirii, sistarea întrunirii și dispersarea forțată a participanților. Totodată, actul legislativ nu conține niciun articol ce ar avea în calitate de subiect restabilirea ordinii publice. Astfel că, fără o reglementare juridică, a intervenției autorităților publice, dispersia participanților la dezordinile în masă și restabilirea ordinii publice, este greu de realizat.

În concluzie, putem afirma că tulburările în masă reprezintă o parte componentă a istoriei fiecărui popor. Astfel, starea de ordine și siguranță publică s-ar realiza prin organizarea cu succes a prevenirii și combaterii manifestațiilor cu caracter de masă.

¹⁰ www.istoria.md

¹¹ Serviciul de presă al Procuraturii Generale

¹² S. Brînză, X. Ulianovschi, V. Stati, V. Grosu, I. Țurcanu „Drept Penal. Partea specială, volumul II. „Editura „Cartier,, 2012, p.550

¹³ Атонян Ю.М. Роль конкретной жизненной ситуации в совершении преступления. М.Ю, 1973. С. 19.

¹⁴ Шнайдер Г. Массовые беспорядки глазами криминолога // Общественные науки и современность. 1991. №4. С. 32-41.

TRANSPARENȚA DECIZIONALĂ ÎN ACTIVITATEA ADMINISTRAȚIEI PUBLICE

Stud. Silvia TACU, gr. AP-141, ASEM

Cond. șt.: Vasile ȘOIMARU

Evoluția economiei și procesul de creare a unui stat democratic trebuie să aibă ca bază dezvoltarea armonioasă și multilaterală a cetățeanului și a societății. Din păcate, în zilele de azi, nu se cam pune accentul pe această finalitate, cetățeanul (individul), fiind confuz în ceea ce ține de domeniul relațiilor cu puterea publică, existând în același timp pericolul real ca el să simtă o asimetrie informațională. Această asimetrie, presupunând situația când el este pus în fața unei probleme, pe care n-o poate rezolva singur, dar nici nu știe unde să se adreseze, ce trebuie și ce nu trebuie să facă, ce argumente legale poate formula și, nu în ultimul rând, cine trebuie să le satisfacă. Eu, fiind un cetățean de rând, pot afirma, cu certitudine, că puțini dintre noi pot să se descurce în acest amalgam de acte normative.

De asemenea, cetățeanul poate să nu cunoască circumstanțele ce au stat la baza adoptării anumitor decizii de către organele publice. În scopul evitării acestor neînțelegeri, s-a impus conceptul de administrare transparentă a societății. Transparența este, în egală măsură, un element primordial, acceptarea căruia trebuie să faciliteze trecerea de la un sistem al hotărârilor centralizate la cel al deciziilor adoptate democratic, într-un cadru transparent.

Transparența decizională a activității administrației publice nu presupune doar dreptul cetățenilor de a avea acces la informații. În afara dreptului de a fi informat, o administrare pe deplin transparentă este atunci când se recunosc și se respectă drepturile cetățeanului de a înțelege procesul administrativ, de a-și face cunoscută propria opinie și dreptul de a expune opinia altora unei critici obiective și argumentate. Încercând să fac o interdependență între aceste drepturi, am constatat că există trei domenii distincte ale unei administrări publice transparente și anume informarea, controlul și participarea cetățenilor la procesul decizional.

Dreptul cetățenilor de a fi informați și obligația autorităților de a informa sunt menționate în cadrul Constituției Republicii Moldova, care obligă autoritățile administrației publice să asigure informarea corectă și detaliată a cetățenilor despre treburile publice și, nu în ultimul rând, despre problemele de interes personal.

Transparența, accesibilitatea, responsabilitatea și eficiența sunt valori primordiale, după care trebuie să-și desfășoare activitatea toate autoritățile publice ale statului: Parlamentul, Guvernul, Șeful Statului, dar și cele de nivel local. Dacă legislativul va avea la baza sa aceste valori, putem spune că el, automat, devine deschis națiunii și transparent în activitatea sa. Importanța transparenței și accesibilității cetățenilor în activitatea parlamentară este determinată de rolul unic al Legislativului întru formarea unui stat democratic. Un Legislativ poate deveni credibil numai în cazul când este prezentă transparența acțiunilor sale.

Legea Nr. 239 privind transparența în procesul decizional, presupune: stabilirea normelor aplicabile pentru asigurarea transparenței în procesul decizional din cadrul autorităților administrației publice centrale și locale, reglementarea raporturilor autorităților APC și APL cu cetățenii, cu asociațiile constituite în corespundere cu legea și cu alte părți interesate în vederea participării la procesul decizional.

În cadrul acestei legi, sunt stipulate mai multe nuanțe ale procesului decizional și participării cetățeanului la desfășurarea acestuia. De exemplu: asigurarea participării directe a cetățenilor la procesul decizional cu scopul dezvoltării societății, informarea cetățenilor la momentul potrivit, despre o eventuală problemă cu caracter public etc. Analizând cu atenție prezenta lege, am constatat că, pentru asigurarea transparenței decizionale este nevoie de niște etape bine cumpătate, acestea fiind pilonul dezvoltării eficiente a societății.

Etapele principale ale asigurării transparenței procesului de elaborare a deciziilor sunt:

- a) informarea publicului referitor la inițierea elaborării deciziei;
- b) punerea la dispoziția părților interesate a proiectului de decizie și materialele acestuia;
- c) consultarea cetățenilor;

- d) examinarea recomandărilor;
- e) informarea publicului referitor la deciziile adoptate.

Numai în cazul când, în elaborarea oricărei decizii, vor fi respectate etapele descrise mai sus, vom putea spune că procesul decizional din Republica Moldova este pe deplin transparent. Ceea ce va duce, în același timp, la o țară fără corupție și crime.

Transparența decizională a Parlamentului este strict necesară în cazul Republicii Moldova, fapt pentru care a fost elaborată și introdusă în Constituție „Concepția privind cooperarea dintre Parlament și societatea civilă”, aprobată prin Hotărârea Parlamentului nr. 373-XVI din 29.12.2005. Analizând această concepție am constatat că, prin intermediul Consiliilor de experți, Întunirilor Ad-hoc, Conferinței anuale, Consultării permanente și Audierilor publice, Parlamentul asigură transparența activității sale.

Fiecare dintre cele enunțate mai sus se deosebesc una de cealaltă prin modalitățile de organizare și desfășurare, participanți și scopul urmărit.

De exemplu:

Consilii de experți – sunt create de comisiile permanente și au ca scop evaluarea activităților îndeplinite de către organele administrației publice centrale și locale.

Consultare permanentă – are ca scop plasarea proiectelor de acte legislative pe web site-ul Parlamentului, organizațiile societății civile obținând posibilitatea, în termen de 15 zile lucrătoare, de la data plasării sau de la solicitarea expresă a Parlamentului, să se expună asupra acestora.

Întuniri ad-hoc – fiind organizate la inițiativa Președintelui Parlamentului, a Biroului permanent, a comisiilor parlamentare permanente, a fracțiunilor parlamentare sau a organizațiilor societății civile, au ca scop consultarea asupra unor probleme concrete de pe agenda Parlamentului și asupra altor multe probleme de interes național.

Audieri publice – sunt organizate de către comisiile parlamentare permanente, cel puțin o dată pe an, cu scopul consultării/informării organizațiilor societății civile, în ceea ce ține de problemele apărute în agenda Parlamentului sau în alte probleme de interes național.

Conferință anuală – convocată de către Președintele Parlamentului, cu participarea reprezentanților organizațiilor societății civile, a reprezentanților din cadrul Parlamentului, cu scopul evaluării gradului de cooperare și pentru a decide asupra unor noi direcții de cooperare între Parlament și organizațiile societății civile.

Întrucât Parlamentul este autoritatea legislativă superioară din Republica Moldova, orice decizie întreprinsă de el trebuie să fie cunoscută de cetățeni. Pe web site-ul Parlamentului, sunt plasate ordinea de zi și stenogramele tuturor ședințelor plenare, însă, regretabil este faptul că nu sunt înregistrările video și audio ale ședințelor, ceea ce ar putea fi un plus pentru procesul de asigurare a transparenței decizionale. Fiecare dintre noi cunoaște că, în mod practic, toate ședințele Parlamentului pot fi urmărite în direct pe web site-ul: www.privesc.eu, la care avem acces cu toți. În opinia mea, ar fi mai bine ca web site-ul Parlamentului să permită vizualizarea și audierea, preferabil ar fi on-line, a ședințelor Parlamentului, deoarece cred că, doar în acest fel, publicul, dar și Parlamentul, nu ar fi dependent de activitățile unei companii media privată. Este regretabilă decizia Parlamentului Republicii Moldova de a nu permite accesul presei în sala de ședințe a legislativului, această decizie fiind mai mult o netransparență decât transparență a deciziilor sale. Un exemplu foarte bun, vis-à-vis de ceea ce se întâmplă la noi în Republica Moldova, poate servi activitatea Bundestagului german, care oferă accesul tuturor reprezentanților, mass-media, inclusiv fotografi, cameramani și personal tehnic.

În ceea ce ține de transparența activității organelor de lucru ale Parlamentului, distingem următoarele caracteristici ale acestora:

Biroul permanent

Biroul permanent al Parlamentului pare a fi cel mai puțin transparent organ de lucru al Parlamentului. Pe web site-ul Parlamentului este afișată doar componența Biroului permanent și a anunțurilor privind desfășurarea ședințelor, ceea ce cred că este insuficient pentru a se afirma că activitatea Biroului permanent este transparentă. Publicul ar trebui să, fie informat, chiar și sumar, asupra agendei de lucru și hotărârilor Biroului permanent. Pot spune că dacă vor fi respectate cele

descrise mai sus, se va spori și credibilitatea acestui organ, astfel confirmându-se că activitatea acestuia este ghidată și influențată nu numai de interesele unui partid, dar și de interesul public general.

Comisiile parlamentare permanente

Pe web site-ul Parlamentului, putem găsi agendele tuturor ședințelor. Regretabil este faptul că această informație disponibilă, rămâne unică pentru public, cred că ar fi mai bine ca publicul să fie mai mult informat despre activitatea comisiilor. De evidențiat este faptul că rămân indisponibile procesele-verbale ale ședințelor comisiilor, ceea ce, la fel, este o latură negativă sau, mai bine spus, o abatere de la conceptul de transparență. Cred că publicarea proceselor-verbale este o necesitate, deoarece fiecare cetățean este interesat de cunoașterea nu numai a ceea ce a examinat aceste comisii, dar și cum s-a ajuns la o decizie. Deja, rămâne la discreția cetățenilor de a analiza transparența decizională sau nu, însă este evident faptul că transparența decizională în cadrul unei autorități publice valorează foarte mult în cazul în care publicul participă la procesul decizional. Cu cât autoritatea este mai credibilă, cu atât publicul participă mai activ la procesul decizional. Credibilitatea autorității este redusă, dacă autoritatea nu satisface contribuțiile publicului.

În concluzie, aș vrea să menționez că: „Informația este oxigenul democrației, iar democrația ar fi de neconceput fără accesul liber al publicului la informații”. Lipsa transparenței decizionale în cadrul autorităților publice și nu numai, reprezintă obstacolul cel mai greu de depășit către o societate democratică, care presupune un grad mai înalt de credibilitate din partea cetățenilor față de oamenii de la conducere. De evidențiat rămâne faptul că informația nu reprezintă numai o necesitate pentru cetățenii Republicii Moldova, ea fiind și un element esențial al unei bune conduceri.

II. BUSINESS ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR

CALITATEA IGIENICO-SANITARĂ A CRENVURȘTILOR PENTRU COPII

Stud.: Irina VÎȘOȚCAIA-TALMACI, gr. TAP-141, Lidia BIVOL, gr. TAP-141

Cond. șt.: conf.univ., dr., Valentina CALMĂȘ

Toxiinfecția alimentară este o afecțiune cauzată de ingestia unor alimente sau băuturi contaminate cu microorganisme patogene.

Cele mai frecvente cazuri, prin care se realizează contaminarea alimentelor de origine animală, sunt:

- Contaminarea pe parcursul procesului de preparare (cel mai frecvent, se constată contaminarea cu bacterii, precum *Campylobacter*, *Salmonella* și *E. Coli*);
- Contaminarea prin mediul înconjurător (cel mai frecvent cu: *Cl. Perfringens*, *Cl. botulinum*, *Cryptosporidium parvum*).

Persoanele, care au un risc crescut de a dezvolta toxiinfecții alimentare, sunt: femeile însărcinate, copiii mici, vârstnicii, persoanele cu sistem imunitar compromis. Datele statistice internaționale arată că mezelurile (în special, parizerul și crenvurștii) se află în top 10 alimente nocive din comerț.

Pornind de la cele expuse mai sus și din faptul că industria alimentară a mileniului III plasează accentul mai mult pe felul cum arată un preparat și mai puțin pe calitatea nutritivă și igienică a acestuia, noi ne-am propus ca scop verificarea, din punct de vedere igienic (microbiologic) al crenvurștilor pentru copii fabricați de întreprinderile autohtone. În paralel cu aceste determinări, s-au mai verificat și indicii organoleptici, precum și unii indici fizico-chimici (de exemplu: umiditatea produsului), care influențează, în mod direct, atât procesul de alterare microbiologic, cât și cel fizico-chimic.

În calitate de obiect de studiu, au servit 5 tipuri de crenvurști, care sunt cei mai solicitați de consumatorii noștri și anume:

- „Rooby”, producător SA „Rogob”
- „Junior”, producător SA „Rogob”
- Crenvurști pentru copii „Filletti”, producător SA „Basarabia-Nord”
- „Bambini”, producător SA „Pegas”
- Crenvurști pentru copii, producător SA „Carmez”

Cercetările s-au efectuat asupra crenvurștilor comercializați în magazinele rețelelor comerciale „Fidesco” și „Green Hills”, la interval de 7 și 14 zile. Conform documentelor normative în vigoare, în Republica Moldova, ca indice microbiologic servesc bacteriile din genul *Salmonella* și *E. Coli*, care atestă prezența rămășițelor fecale ale oamenilor sau ale animalelor în produs. În alte țări (de exemplu, în Federația Rusă), se mai determină și numărul total de microorganisme formatoare de colonii, care denotă gradul igienic general al produselor alimentare. Noi am hotărât să verificăm și acest indice. În tabelul 1, sunt prezentate rezultatele examenului microbiologic și fizico-chimic al crenvurștilor analizați.

Tabelul 1

Rezultatele examenului microbiologic și fizico-chimic ale crenvurștilor

Denumirea crenvuștilor și producătorul	E.coli (norma o celulă/25g)			Salmonella (nurma o celulă/25g)			Numărul de colonii formatoare (norma 50celule/25g)			Umiditatea, % (norma max. 70%)
	Data și nr. însămânțării									
	01.04.16	08.04.16	17.04.16	01.04.16	08.04.16	17.04.16	01.04.16	08.04.16	17.04.16	
„Filletti” SA „Basarabia- Nord”	0	0	6	0	0	4	1	31	50	68,66
„Roobz” SA Rogob	1	0	7	0	0	9	16	21	25	63,92
„Bambini” SA Pegas	0	0	0	0	0	0	12	18	10	65,33
„Junior” SA Rogob	700	0	0	0	2	13	44	40	20	67
Pentru copii SA Carmez	2	0	16	0	16	0	13	45	21	71

Concluzii:

1. În urma examenului organoleptic, s-a constatat că 4 tipuri de crenvurști analizați corespund documentației normative în vigoare, iar crenvurștii pentru copii „Filletti” produse de SA „Basarabia-Nord”, comercializați pe data de 28.03.16, aveau în secțiune culoarea roz bine pronunțată, iar marginea aproximativ 2mm, de culoarea gri, ceea ce denotă prospețimea dubioasă a produsului.
2. În urma examenului fizico-chimic s-a constatat că umiditatea crenvurștilor pentru copii, produși de SA „Carmez”, depășește norma cu 1%.
3. În urma examenului microbiologic, s-a constatat ca numai crenvurștii „Bambini” produși de SA „Pegas” corespund documentelor în vigoare. Referitor la alte probe examinate, se poate menționa că:
 - Crenvurștii „Filletti” – producătorul SA „Basarabia Nord” – nu corespunde o probă din cele trei analizate;
 - Crenvurștii „Rooby” – producător SA „Rogob” – nu corespund două probe din trei analizate;
 - Crenvurștii „Junior” – producător SA „Rogob” – nu corespund trei din trei probe analizate;
 - Crenvurștii pentru copii, producător SA „Carmez” – nu corespund trei probe din trei analizate.

Bibliografie:

1. GOST 31498-2012 Изделия колбасные вареные для детского питания
2. GOST 9957-73 Колбасные изделия и продукты из свинины, баранины и говядины.
3. Hotărârea de Guvern Nr.720 din 28.06.2007 cu privire la aprobarea Reglementării Tehnice ”Produse din carne”
4. Reglementarea Tehnica ”Produse din carne”.
5. www.wikipedia.org

STUDIUL CALITĂȚII AL BISCUIȚILOR DE COZONAC ÎN VEDEREA ASIGURĂRII CONSUMATORILOR CU PRODUSE DE CALITATE ÎNALTĂ

Stud. Mihaela SÂRBU, MERC 141

Cond. șt: conf. univ. dr. Svetlana FEDORCIUCOVA, ASEM

Biscuiții reprezintă una din cele mai solicitate grupe de produse alimentare făinoase. Datorită compoziției și modelării aluatului, prin umplere, decorare cu creme și glazuri, precum și prin variantele de ambalare, putem găsi o mare diversitate sortimentală.

Scopul lucrării este studierea calității sortimentului actual de biscuiți prezentați pe piața de consum a Republicii Moldova.

Biscuiții luați drept mostre de cercetare sunt:

- **Biscuiți „Tortinca” cu bucăți de ciocolată glazurată. ROSHEN;**

- **Biscuiți „Trufale” cu cafea.** IM „Fabrica de drojdii din Chișinău”;
- **Biscuiți „Tvorojka”** Печенье ТВОРОЖКА Чаривна Мозаика (Печиво Творожка Чарівна Мозаїка);
- **Biscuiți „De casă”.** SA Franzeluța;
- **Biscuiți „Țikave” cu semințe de dovleac.** BOM-BIK, Ucraina;
- **Biscuiți cu lapte condensat fiert „Koketka”.** BOM-BIK, Ucraina.

Cercetările merceologice au fost realizate prin metode clasice recunoscute, conform cerințelor actelor normative în vigoare.

În urma verificării datelor de pe etichetă, am depistat că biscuiții „Trufale cu cafea” nu au indicativul documentului normativ în conformitate cu care au fost fabricați. Iar biscuiții „Tvorijka” nu au codul cu bare.

Un alt indicator important este *conținutul de biscuiți ruți*. Prezența acestor exemplare diminuează calitatea produsului și este reglementată în standardele respective. Conform datelor din standarde, pentru biscuiții de cozonac, se admite prezența exemplarelor rupte până la 3% din masa netă la întreprinderile de producere și până la 4% la întreprinderile de comerț.

Produsele cu cel mai mare conținut de biscuiți ruți sunt „Tvorojka”, fiind mai sfărâncioase și fragile, și „Țikave” cu semințe de dovleac, fiind ruți din cauza multor semințe.

Conform informațiilor actelor normative pentru determinarea calității biscuiților, se apreciază o serie de indicatori organoleptici. Rezultatele cercetărilor organoleptice denotă că majoritatea biscuiților cercetați corespund cerințelor actelor normative. Unicul produs care nu corespunde caracteristicii prescrise la formă și culoare sunt biscuiții „De casă” de la Franzeluța, având multe produse deformate și prea închise la culoare.

Dintre indicii fizico-chimici standardizați, au fost determinați următorii: umiditatea, alcalinitatea și gradul de absorbție.

Umiditatea este un indice important, după care se stabilește calitatea biscuiților și care determină unele proprietăți de consum ale acestor produse. Conform datelor din documentele normativ tehnice, umiditatea biscuiților constituie 3-10%, în funcție de tipul lor și categoria de calitate a făinii din care se obțin.

Biscuiții cu cel mai mare procentaj de umiditate sunt „Koketka”, deși procentajul e 10,2 %, acest lucru poate fi explicat prin faptul că nu au fost păstrați la umiditatea respectivă (maximum 70 - 75%), oricum, nu se consideră o necorespondere, deoarece depășirea nu e atât de semnificativă și poate varia de la o unitate la alta.

Alcalinitatea biscuiților reprezintă cantitatea de substanță cu caracter alcalin ce apare în aceștia, datorită afânătorilor chimici folosiți la obținerea lor. Alcalinitatea biscuiților nu trebuie să depășească 2 grade.

Analizând datele obținute, concluzionăm că toate produsele se încadrează în normele prescrise, dar se observă faptul că biscuiții „Trufale” cu cafea au gradul maximal admis de alcalinitate.

Gradul de absorbție de apă a biscuiților determină unele proprietăți de consum ale acestor produse și conform datelor din documentele normativ tehnice, trebuie să fie nu mai puțin de 110-150%, în funcție de tipul lor.

Rezultatele obținute denotă că cel mai mare procentaj de absorbție îl au biscuiții „Koketka” fiind de 408,7%, ceea ce înseamnă că acest produs va fi foarte ușor asimilabil. Biscuiții „De casă”, deopotrivă, au cel mai mic grad de absorbție, de 158,83%.

Aciditatea se normează numai pentru unele produse de cofetărie făinoase și conform datelor normative nu trebuie să depășească 2,5-3,0 grade.

Analizând datele obținute se observă o cifră destul de mare la produsele „Trufale” cu cafea, de 4 grade și „Tvorojka” 3,6 grade. Nu se știe cauza concretă, care ar explica un număr atât de ridicat, dar putem presupune că aciditatea ridicată a biscuiților „Trufale” cu cafea e cauzată de conținutul mare de cafea și pudră de cacao, iar la biscuiții „Tvorojka” e cauzată de brânza, care e unul din ingredientele de bază. Desigur, o altă cauză poate fi făina necalitativă - drept materie primă.

Analizând datele obținute putem concluziona că doar două tipuri de biscuiți din șase corespund integral normelor de calitate conform cerințelor actelor normative:

- **Biscuiți „Tortinca” cu bucăți de ciocolată glazurată.** ROSHEN;
- **Biscuiți „Trufale” cu cafea.** IM „Fabrica de drojdii din Chișinău”.

STUDIAREA CALITĂȚII ȘI PROPRIETĂȚILOR DE CONSUM A SORTIMENTULUI ACTUAL DE CACAO

Stud.: Ecaterina TARAN, MERC 141

Cond.șt.: conf.univ.dr., Svetlana FEDORCIUCOVA

Cacao este denumirea semințelor produse de arborele de cacao (*Theobroma cacao*), care, după uscare, se macină sub formă de pulbere. Cacao este un produs de export-import al numeroaselor țări în curs de dezvoltare. Importanța industrială a acestui produs este indiscutabilă, deoarece reprezintă materia primă principală pentru obținerea ciocolatei.

Boabele de cacao nu au zahăr și conțin o importantă cantitate de magneziu - necesară pentru sănătatea oaselor, dinților, inimii, mușchilor și a nervilor, de asemenea, fiind și o sursă importantă de fier, mangan, zinc, crom și vitamina C. Cacao reprezintă un stimulent al metabolismului, având, totodată, un anumit efect vasodilatator și diuretic. Compușii din cacao stimulează eliberarea de endorfină și serotonină - hormonii fericirii. Valoarea nutritivă a boabelor de cacao este determinată de compoziția chimică.

Distingem trei soiuri importante ale boabelor de cacao:

- *Cacao Criollo* (boabe nobile).
- *Cacao Forastero*, cu conținut mare de grăsimi și un miros mai puternic.
- *Cacao Trinitario*, soi hibrid dintre Criollo și Forastero.

Boabele de cacao se cultivă în trei regiuni: Africa, America Latină, Asia și Oceania.

Scopul lucrării constă în aprecierea calității pudrei de cacao, prezentate pe piața de consum a Republicii Moldova și gradului de corespunderea acestui produs normelor de calitate.

Obiectul de cercetare îl reprezintă următoarele mărci comerciale a pudrei de cacao:

- Cacao pudră cu conținut redus de grăsime (cu conținut de 10-12% unt de cacao), *Cacao VAN*
- Cacao cu conținut redus de grăsimi (cu conținut de 11% unt de cacao), *Cosmin Cacao*,
- Cacao cu conținut redus de grăsimi (cu conținut de 11% unt de cacao), *Cacao Dr. Oetker, calitate extra*,
- Cacao praf СРІБРИЙ ЯРЛЫК.
- Cacao praf Mango .
- Cacao neagră de calitate superioară (cu conținut de 22 % unt de cacao) *Dr. Oetker*.

Determinarea calității pudrei de cacao s-a realizat după indicii organoleptici și fizico-chimici standardizați conform cerințelor actelor normative în vigoare.

Analiza organoleptică se bazează pe aprecierea gustului și aromei. Rezultatele obținute denotă următoarele informații: *gustul și aroma* sunt specifice produsului analizat, nu au fost depistate miros sau gust străin nespecific. Așadar, indicii organoleptici ai produselor analizate corespund integral cerințelor actelor normative.

Indicii fizico-chimici, care determină calitatea pudrei de cacao, sunt: umiditatea, aciditatea activă și stabilitatea suspensiei.

Umiditatea prescrisă în documentele normative constituie maximum 10 %. Din datele obținute, reiese că din 6 mostre de cacao, 5 corespund cerințelor actelor normative. Totodată, am înregistrat o necorespundere a umidității la *Cacao neagră de calitate superioară, Dr. Oetker*. Umiditatea acestui produs este critică, deoarece depășește normele stabilite cu 3,4%. Creșterea umidității pudrei de cacao nu este dorită și poate provoca conglomerarea particulelor și alterarea produsului pe cale microbiologică. Un asemenea produs are proprietăți consumiste reduse.

Un alt indicator foarte important pentru calitatea pudrei de cacao este **stabilitatea suspensiei**. Băutura, obținută din praful de cacao, reprezintă o suspensie – faza lichidă în care sunt dispersate particulele solide de cacao. Cu cât timpul de menținere a particulelor solide în stare suspendată este mai îndelungat, cu atât mai bună este calitatea băuturii de cacao.

Timpul prescris în documentele normative pentru stabilitatea suspensiei constituie minimum 2 minute. Informațiile obținute demonstrează corespunderea absolută a obiectelor de cercetare cerințelor prescrise.

Aciditatea activă a prafului de cacao (pH) se normează în actele normative și nu trebuie să depășească 7,1. Acest indicator este important la aprecierea calității pudrei de cacao, deoarece arată gradul de prospețime al acestui produs.

Informațiile obținute demonstrează prezența neconformităților pudrei de cacao analizate. Așadar, doua produse nu corespund cerințelor după acest indicator, având rezultatele mărite, ceea ce vorbește despre alterarea produselor analizate.

Menționăm că au fost depistate unele neconformități referitoare la informațiile prezentate pe etichetele produselor. La cinci produse din șase le lipsește indicativul documentului de referință și, la două produse, nu sunt indicate ingredientele.

Concluzie. În urma efectuării analizelor organoleptice și de laborator a șase mostre de cacao, care reprezintă sortimentul actual de aceste produse, pe piața de consum a Republicii Moldova doar două produse (Cacao VAN și СРІБРІЙ ЯРЛЫК) corespund tuturor indicilor cerințelor actelor normative în vigoare.

LEAN – METODĂ MODERNĂ DE ORGANIZARE A PRODUCȚIEI

Stud. Grigore FORTUNA, grupa BA-145, ASEM

Cond. șt.: lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU

LEAN, ca metodă de management și concept, a fost introdusă în Statele Unite la începutul anilor '90, de către James P. Womack, Daniel Ross și Daniel T. Jones (Machine That Change The World and Lean Thinking-Womack & Jones, 1996), având ca obiectiv generarea de valoare pentru client în condițiile utilizării eficiente a resurselor alocate.

Termenul "lean" definit de Womack și Jones înseamnă **a produce numai ceea ce are nevoie clientul, atunci când este necesar și în cantitățile comandate** [1]. Prin urmare, Lean definește **valoarea** drept „**ceea ce clientul este dispus să plătească**” [2]. De aceea, procesele interne trebuie analizate din punct de vedere al **valorii adăugate** și al **pierderilor** – respectiv al acelor acțiuni și decizii care, fie adaugă valoare pentru client, fie măresc costul de producție. Consecința logică constă în faptul că îmbunătățirea performanțelor vine fie din maximizarea efectelor proceselor care adaugă valoare, fie din minimizarea acelor care determină pierderi, or, prin acțiunea concomitentă a ambelor categorii de procese.

Pentru fabricație, au fost identificate următoarele șapte categorii de pierderi: [2]

- **Supraproducția** – se continuă executarea unor produse, chiar și fără existența unor comenzi;
- **Deplasări inutile**, de exemplu, atunci când a fost executată supraproducția, a trebuit să se preia dintr-un surplus de stoc, de unde vor rezulta două deplasări fără aport de valoare adăugată;
- **Operațiuni inutile** – tendința tuturor lucrătorilor este să aștepte nivelul specificațiilor de calitate de la clienți. Aceasta crește timpul de producție, rebuturile și deci costurile, de unde rezultă interesul de a defini nivelul așteptat pentru fiecare specificație și de a oferi mijloacele corecte de măsurare a acesteia;
- **Mișcări inutile** – printr-o proastă concepție a amplasării locurilor de muncă, se va diminua considerabil eficacitatea acestora prin deplasări, mișcări sau transporturi inutile;
- **Defecte** – procese generatoare de non-valoare adăugată. Trebuie să se aștepte sosirea noilor materii prime, defectele putând să fie văzute doar la trecerea la operațiunea următoare;
- **Stocuri excesive** – produse în exces, care nu pot fi consumate imediat. Stocul este bine să fie în cantități mici, de aceea, trebuie selectată metoda alternativă pentru minimizarea acestuia;
- **Așteptări** – lucrătorii petrec o parte importantă din timpul de lucru în așteptarea terminării ciclului de fabricație la mașini. De regulă, ciclurile de fabricație nu sunt echilibrate, iar procesele nu sunt continue.

Fabricația Lean este, astăzi, una dintre cele mai de succes strategii de producție pentru îmbunătățirea competitivității. Lean se bazează pe filosofia, conceptele și instrumentele **Sistemului de Producție Toyota (TPS)**. Chiar în primul deceniu de activitate, în baza acestui sistem, a început creșterea continuă a volumului producției fabricate, au crescut considerabil exporturile, în Japonia s-au deschis noi fabrici Toyota.

În cadrul procesului de producție, au fost eliminate complet stocurile intermediare; timpul de reajustare a utilajului a fost redus de la câteva ore, la câteva minute; a fost introdus sistemul just-in-time, care permite furnizarea detaliilor pentru asamblare, în funcție de solicitare; rebuturile au fost reduse la minimum, datorită instruirii riguroase a personalului și implementării diferitelor sisteme de îmbunătățire a calității.

Odată cu implementarea metodei lean, în anii 60 ai secolului trecut, Compania Toyota a reușit să majoreze volumul producție de autovehicule de la 0.5 mln în 1960 la 1.5 mln către anul 1965. 40 de ani mai târziu, această cifră a ajuns la 8 mln de autovehicule anual ocupând primul loc pe plan mondial. Din anii 80', compania înregistrează creșteri constante ale exporturilor în SUA, iar din anii 90 își extinde producția la nivel mondial [3].

Cercetările efectuate la centrul Lean Enterprise din Regatul Unit au indicat faptul că, pentru o companie de producție, activitățile pot fi repartizate în felul următor: [3]

- activitate cu valoare adăugată: 5%;
- activitate fără valoare adăugată: 60%;
- activitate fără valoare adăugată, dar necesară: 35 %.

Aceasta înseamnă că până la 60% din activitățile desfășurate la o companie de producție ar putea fi eliminate.

Metoda Lean a devenit un subiect tot mai important pentru companiile de producție, fiind necesar, îndeosebi, în industriile pentru care reducerea la minimum a timpului de producție este o prioritate strategică absolută ca sursă de avantaj competitiv pentru companie. Astfel, atunci când o companie din SUA, **LANTECH**, a finalizat implementarea metodei Lean, aceasta a raportat următoarele îmbunătățiri comparative cu sistemul de producție tradițional: [4]

- *reducerea suprafeței de producție cu 45%;*
- *reducerea defectelor cu 90%;*
- *reducerea timpului de ciclu al producției de la 6 săptămâni la 5 zile;*
- *reducerea timpului de livrare a produselor de la 4-20 săptămâni la 1-4 săptămâni.*

Un alt exemplu este compania **Toyota ben Thanh**, un centru de service Toyota din Vietnam, care a pus în aplicare metoda Lean pentru a elimina ineficiențele procesului de producție. Ca urmare, compania a obținut o *reducere a timpului de producție de la 240 minute la 45-50 minute pe mașină*, iar ca rezultat *a crescut numărul total de autoturisme prelucrate de la fiecare centru de service, de la 4-6 mașini pe zi, la 16*. Toyota ben Thanh a realizat reduceri semnificative în timpul procesului de producție prin eliminarea cu succes a timpilor inutili de așteptare, ineficiența mișcărilor fizice și a fluxului de proces.

În ultimele decenii, metoda Lean este aplicată cu succes și în alte domenii decât producția. De exemplu, în sfera bancară, Lean contribuie la îmbunătățirea service-ului, înlăturarea pierderilor, crearea unui feedback, organizarea activităților, în așa mod, încât clientul să primească anume ceea ce dorește, punând accent pe controlul rezultatelor, și nu a proceselor.

Așadar, putem concluziona că implementarea metodei Lean conduce la îmbunătățiri spectaculoase și, aceasta ar fi o soluție perfectă de îmbunătățire a proceselor interne din cadrul organizațiilor din Republica Moldova. Evident că, inițial, nu putem vorbi despre posibilitatea realizării unor schimbări radicale, însă principalele realizări, care pot fi atinse, ar fi: ***eliminarea nivelului ridicat de risipă; eliminarea muncii ineficiente; îmbunătățirea service-ului; creșterea competitivității.***

Bibliografie:

1. Eliminarea pierderilor utilizând tehnicile de fabricație lean, <http://stiintasinginerie.ro/wp-content/uploads/2014/01/85-ELIMINAREA-PIERDERILOR-UTILIZ%C3%82ND.pdf> (citât 15.04.2016)
2. Principii Lean, <https://leanromania.wordpress.com/principii-lean/> (citât 15.04.2016)
3. Sistemul de producție Toyota, <http://www.leaninfo.ru/2008/09/30/obretaya-toyota-production-system/> (citât 17.04.2016)
4. Lantech, <http://www.lantech.com/about/> (citât 17.04.2016)

UTILIZAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ÎN MANAGEMENTUL PRODUCȚIEI

***Stud. Irina CEBOTARI, Daniela BARBĂSCUMPĂ, grupa BA-146, ASEM
Cond. șt: lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU***

Tehnologiile informaționale s-au schimbat radical, în ultimii 20 ani, mult mai mult decât orice alt domeniu.

Într-un mediu aflat în permanentă schimbare, clienții au tot mai multe cerințe față de producători: livrarea să dureze cât mai puțin, durată mai redusă de la elaborarea conceptului până la realizarea produsului, calitate superioară, personalizarea produselor etc. Realizarea acestor obiective necesită însă schimbări majore în practicile curente de fabricare: utilizarea proceselor noi și complexe, reducerea cantității de deșeuri și defecte și, nu în ultimul rând, utilizarea pe larg a tehnologiilor informaționale.

O întreprindere producătoare este specializată în producerea bunurilor calitative, care să fie competitive în costuri, corespunzătoare cerințelor clienților și livrate la timp. Găsirea unui echilibru adecvat între aceste atribute constituie o adevărată provocare pentru întreprinderile producătoare. Acele companii care fac față provocării rămân în business, celelalte eșuează.

O cantitate enormă de informații sunt generate și utilizate în timpul proiectării, fabricării, precum și utilizării unui produs. Astfel, este rezonabil să se presupună că utilizarea tehnologiei informației poate permite

îmbunătățirea substanțială în funcționarea, organizarea și eficacitatea proceselor de producție. Echipamente și stații din cadrul fabricii, întreprinderi de producție întregi, precum și rețele de furnizori, parteneri și clienți aflați în întreaga lume, pot fi conectate mai eficient și integrate prin utilizarea tehnologiei informației.

Tehnologia informației poate oferi instrumentele necesare pentru a ajuta întreprinderile în atingerea obiectivelor, pe scară largă, considerate ca fiind critice pentru viitorul de fabricație, inclusiv: schimbări rapide în producție; implementarea mai rapidă a noilor concepte; livrarea rapidă a produselor către clienți; interacțiuni mai detaliate cu clienții; utilizarea completă a capitalului și resurselor umane; fluidizarea operațiunilor; eliminarea activităților inutile și a timpilor înguști.

Printre avantajele utilizării tehnologiilor informaționale, menționăm: [5]

- *Creșterea producției și economisirea timpului prin automatizarea sarcinilor.* De exemplu, o brutărie, care utilizează senzori de temperatură pentru a detecta automat orice scădere sau creștere a temperaturii camerei. Acești senzori vor trimite informații direct operatorului raportând devierile. Acest lucru economisește timpul de planificare și, de asemenea, sporește calitatea producției.

- *Eficientizarea comunicării.* Cu ajutorul instrumentelor tehnologice de comunicare, precum conferințe video, poșta electronică, baze de date, fax, intranet, angajații pot transmite informația cu ușurință între departamente fără a avea întreruperi. Totodată, clienții, furnizorii și partenerii de afaceri întrețin o mai bună legătură cu întreprinderea.

- *Îmbunătățirea stocării și gestionării datelor și a fișierelor.* Informațiile și datele sunt instrumente foarte importante pentru o companie, de aceea, este foarte important de a le stoca în siguranță și de a avea acces la ele în orice moment, fapt pentru care unele companii au cloud service unde încarcă și stochează informația.

- *O mai bună gestiune financiară.* Software, cum ar fi Quick Books, Bookkeeper, Sage 50, și Account Edge, pot fi utilizate în efectuarea diverselor sarcini de contabilitate într-o afacere. Proprietarii de afaceri pot echilibra cu ușurință contabilii cu mai puțină experiență, deoarece aceste soft-uri sunt bine echipate și au, de asemenea, o secțiune de ajutor care poate fi accesată când utilizatorul este blocat.

- *Optimizarea relațiilor cu consumatorii.* Interacționarea cu consumatorii și stabilirea unei relații puternice duce la expansiune. De exemplu, companiile pot utiliza internetul pentru a informa clienții cu privire la ofertele mari și reduceri. Acest lucru determină clienții să se simtă speciali și să dorească să cumpere.

Dezavantajele utilizării tehnologiilor informaționale: [2]

- *Cheltuieli de punere în aplicare.* Întreprinderile mici nu își pot permite unele tehnologii scumpe, astfel încât ele pot sfârși, pentru că-și pierd clienții lor în concurența cu alte întreprinderi, care și-au îmbunătățit tehnologia și oferă un serviciu sau produs mai bun.

- *Reducerea locurilor de muncă.* Tehnologiile informaționale tind să înlocuiască tot mai multe poziții ocupate de către angajați. De exemplu, contabilitatea se face acum cu ajutorul unui soft, ceea ce înseamnă că persoanele cu această profesie rămân fără job.

- *Riscul securității informației.* Din moment ce companiile stochează datele pe un server la distanță, care pot fi accesate cu un nume de utilizator și o parolă, există riscul pierderii unor date provocate de viruși și hackeri, care pot dauna afacerii.

Ca exemplu de utilizare a tehnologiilor informaționale în afaceri, putem aduce experiența lui Robert Spark – director general al corporației Hallmark. Partea concretă a venit printr-o recomandare de îmbunătățire a fluxului de date despre vânzări, de la magazinele de specialitate Hallmark către sediul general al corporației. Pentru a prelua informația detaliată despre fiecare vânzare, au fost dotate punctele de vânzare 250 de magazine cu sisteme computerizate, care utilizează coduri cu bare. Pasul următor l-a constituit ordonarea avalanșei de date, pentru a servi scopurilor conducerii. Au fost formate cinci grupuri de cercetători și informaticieni, pentru realizarea sistemelor informaționale de sprijinire a deciziei manageriale, pe care directorii să le poată utiliza pentru a interpreta grafic tendințele a ceea ce se întâmpla în magazine. Aceasta a fost ca un izvor de vitalitate pentru întreaga companie Hallmark [1, p. 183].

Tehnologia informațională este unul dintre așa-numiții piloni de susținere a competitivității. Gradul de disponibilitate tehnologică al unei țări este măsurat în funcție de agilitatea cu care economia țării adoptă tehnologii existente pentru a proteja productivitatea industriilor sale, valorificând tehnologiile informației și a comunicațiilor în activitățile zilnice și procesele de producție pentru creșterea eficienței și îmbunătățirea competitivității.

Prin intermediul tehnologiilor informaționale, companiile au posibilitatea de a fi mai flexibile și apte să meargă în pas cu schimbările mediului. În ultimii ani, întreprinderile tind să aibă propriul lor departament de tehnologii informaționale sau măcar o persoană responsabilă. Aceasta reprezintă o punte spre viitorul mult mai dezvoltat, care urmează să îl cunoaștem în curând.

Bibliografie:

1. HAMMER Michael & CHAMPY James. *Reengineeringul întreprinderii*. București: Editura Tehnică, 1996, pag. 183.
2. Advantages and Disadvantages of Information Technology in Business, <http://www.useoftechnology.com/advantages-disadvantages-information-technology/> (citată 18.04.2016).
3. Information Technology for Manufacturing, <http://www.nap.edu/read/4815/chapter/2> (citată 08.04.2016).
4. The Role of Information Technology in Modern Production, http://plaza.ufl.edu/stefanie/accurate_response.pdf (citată 10.04.2016).
5. The benefits of using technology in business, <http://www.examiner.com/article/the-benefits-of-using-technology-business> (citată 18.04.2016).

INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ ÎN MANAGEMENTUL ORGANIZAȚIONAL

Stud. Tatiana JARDAN, grupa BA-144, ASEM
Cond. șt.: Lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU

Motto : „ Inteligența emoțională nu este opusul inteligenței, nu este triumful inimii asupra creierului, ci este intersecția unică dintre cele două. ” (David Caruso)

Inteligența emoțională s-a dovedit a fi un catalizator important al succesului în viața personală și profesională. Este puterea de a acționa sub presiune, încrederea în sine, curajul de a lua decizii și viziunea de a crea viitorul.

Potrivit cercetătorului în domeniu, Daniel Goleman, „*intelența emoțională se referă la capacitatea de a ne recunoaște atât sentimentele proprii, cât și ale celorlalți, de a ne motiva, de a ne gestiona eficient emoțiile în relațiile cu sine sau cu ceilalți*” [1]. Or, aceasta nu este altceva decât un ansamblu de abilități, competențe și aptitudini care influențează capacitatea unei persoane de a face față cu succes presiunilor și cerințelor mediului.

Pentru a fi înțeleasă mai bine inteligența emoțională, ar trebui utilizat cadrul competențelor emoționale (tabelul 1), analizat de Daniel Goleman, în 1998, în cartea „Cum să lucrezi cu inteligența emoțională”.

„Cu alte cuvinte, sunt multe drumuri spre excelență”, spune Goleman, arătând că pentru a atinge performanțe remarcabile e nevoie doar de câteva din aceste competențe – în jur de șase – și ca acestea să fie „împrăștiate” în toate cele cinci domenii ale inteligenței emoționale. [1]

Tabelul 1.

Cadrul competențelor emoționale

COMPETENTE PERSONALE	COMPETENTE SOCIALE
Autocunoașterea • Conștiința emoțională • Autoevaluare precisă • Încredere în sine	Conștiință socială • Empatie • Asertivitate • Dezvoltarea celorlalți • Toleranță • Conștiință politică
Autoreglare • Autocontrol • Demn de încredere • Conștiinciozitate • Adaptabilitate • Inovativitate	Abilități sociale • Influență • Comunicare • Leadership • Catalizator al schimbării • Managementul conflictelor • Construirea de relații • Colaborarea și cooperare • Aptitudini de echipă
Automotivare • Ambiție • Implicare • Inițiativă • Optimism	

Sursa: Goleman, Daniel, 1998 – Working with Emotional Intelligence

Conform unui studiu de caz realizat la JJCC [2], au fost analizate legăturile dintre competențele emoționale și perfecțiunea leadership-ului la compania respectivă. Studiul a fost alcătuit din 183 de întrebări, pe o arie extinsă, în filialele companiei din 37 de țări, de pe continente diferite. Respondenți au fost 358 de manageri, cu o poziție de conducere de minimum 2 ani. În urma studiului, s-a dedus că există o legătură puternică între liderii performanți și competențele emoționale

S-a ajuns la concluzia că liderii cu potențial ridicat (High Potential Leaders) sunt caracterizați, în principal, de 13 dintre cele 25 de competente descrise în ECI, mai ales de cele din cadranele: autocunoaștere, autoreglare și abilități sociale.

Din punctul de vedere al cercetătorilor, evaluarea relevă că principalele diferențe între cele două sexe sunt identificate în cadrul următoarelor competențe emoționale: conștiința de sine, conștiinciozitate, dezvoltarea celorlalți, asertivitate și comunicare.

Inteligența emoțională poate fi aplicată cu ușurință în organizație prin intermediul funcțiilor manageriale, astfel, *un manager inteligent emoțional poate adapta planurile la nevoile de moment, poate lua în considerare varietăți de acțiuni posibile, vedea problemele din mai multe puncte de vedere, fi inventiv, identifica soluții noi, ajuta la consolidarea consensului, folosi propriile emoții pentru a-și îmbunătăți modul de gândire, lua decizii logice, dar și cu inima, se poate automotiva și motiva pe cei din jur, măsura obiectiv performanțele înregistrate etc.*

Inteligența emoțională este vitală pentru un manager. Drept argument, în concordanță cu studiile Centrului pentru leadership creativ, cel mai frecvent motiv pentru care eșuează managerii este lipsa calităților interpersonale. Astfel, diferența dintre un lider bun și unul excepțional este dată în măsură de 85% de EQ [2].

Așadar, inteligența emoțională este un atribut al succesului în carieră. Este întotdeauna de câștigat, dacă înțelegem că emoțiile au un mare efect asupra comportamentului și performanțelor noastre. Or, după cum afirmă și Daniel Goleman, „în mod tradițional, puterea creierului este dată de IQ, însă cu cât lumea devine mai complexă, inteligența emoțională trece pe primul plan”.

Un manager bun ar trebui nu doar să întrețină și să stimuleze inteligența printre angajați, dar și să fie aceasta un criteriu de selectare și recrutare a noilor angajați.

Într-o organizație „dotată” cu inteligență emoțională, angajații pot face față stresului, nu se tem de a realiza un feed-back liderului, pot comunica ușor și sunt mereu deschiși pentru inovații, schimbări și noi adaptări.

Bibliografie:

1. GOLEMAN, D.; trad.: NISTOR I.-M. *Inteligența emoțională*. București: Curtea Veche Publishing, 2008. ISBN 978-973-669-520-9
2. Lucrare de licență: Considerații cu privire la rolul conceptului de inteligență emoțională în managementul organizațiilor, <http://www.scribub.com/economie/LUCRARE-DE-LICENTA-Considerati142231613.php> (cit. 05.04.2016)
3. Inteligența emoțională vs inteligența intelectuală, <http://www.leaders.ro/inteligența-emoțională-inteligența-intelectuală/> (cit. 05.04.2016)

KANBAN – METODĂ DE ORGANIZARE A FLUXURILOR DE PRODUCȚIE

Stud. Vadim TIMOTIN, grupa BA-145, ASEM

Cond. șt.: Lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU

Procurarea, transportarea și depozitarea materialelor în întreprindere, în vederea asigurării consumului productiv și continuitatea procesului de producție, au la bază anumite calcule de eficiență, care îmbină ritmul și structura resurselor materiale necesare asigurării producției cu cheltuielile necesare pentru o asemenea activitate. Din această cauză, fiecare întreprindere utilizează metode și sisteme de aprovizionare cele mai adecvate specificului de activitate.

Astfel, o metodă eficientă de organizare a fluxurilor de producție este sistemul Kanban, care reprezintă „un sistem continuu de furnizare de componente, piese, în așa fel încât muncitorii (vanzătorii) au ceea ce le trebuie, unde le trebuie și când le trebuie” [2].

Cuvântul “Kan” în română înseamnă “etichetă”, iar cuvântul “ban” înseamnă “singur=unic”[4]. Deci, Kanban se referă la *o singură etichetă*. **Obiectivul** principal al folosirii sistemului Kanban este de a garanta 100% disponibilitatea materialelor și de a îmbunătăți permanent nivelul stocurilor. **Principiul de funcționare** se referă la faptul că un furnizor fabrică și livrează clientului său, numai produsele care i-au fost

comandate anterior de către client prin intermediul unui sistem fizic de informare materializat pe baza unor etichete (carduri Kanban) care îmbunătățesc circulația informațiilor între client și furnizor.

Kanban controlează nivelul stocurilor în aria de producție și limitează producția la nivelul maxim admis, evitând astfel supraproducția, una din cele mai mari pierderi. În plus acest sistem contribuie permanent la îmbunătățirea calității, a lead time-ului și la performanța livrărilor.

Avantajul sistemului Kanban față de alte sisteme de gestiune a stocurilor constă în simplitatea și ușurința de folosire. Sistemul se bazează pe controlul vizual al producției, ușurând comunicarea și asigurând autoreglarea posturilor de lucru pentru un nivel minim de stocuri.

Aplicarea metodei Kanban: [2]

1. *Vizualizarea muncii.* Primul pas se face o viziune generală asupra activităților desfășurate. Identificându-se etapele de lucru, se repartizează fluxul de lucru în etape distincte din momentul în care se începe pînă cînd este terminat. Apoi se notează fiecare sarcină pe un stiker lipicios, folosindu-se culori diferite pentru diferite tipuri de muncă. Se lipesc pe tablă. Fiecare sarcină va trece de la stînga la dreapta pînă cînd vor fi finalizate la fiecare nivel în parte pînă la părăsirea fluxul de lucru.

2. *Limitarea lucrărilor în curs de execuție* cu scopul de a asigura buna desfășurare a lucrărilor prin eliminarea diferitor tipuri de deșeuri. Limitarea sarcinilor neterminate prin notarea timpului rămas pentru finisare în fiecare nivel al procesului de lucru, ar presupune optimizarea procesului pentru a minimiza tipul de execuție a unei sarcini, făcîndu-l pe cît se poate de previzibil.

3. *”Nu împinge prea tare. Trage!”.* Furnizorul nu fabrică și nu livrează clientului atîta timp cît nu a recuperat eticheta Kanban care precizează numărul de piese de reprovizionare și care reprezintă ordinul de comandă al clientului.

4. *Utilizează, monitorizează, adaptează și îmbunătățește.* Cel mai bun instrument pentru a măsura performanța Kanban este diagrama de flux. Aceasta independent de fluxul de lucru va produce un aspecte (de muntie), care oferă o perspectivă asupra procesului, arată performanța anterioară și permite de a prezice rezultatele viitoare.

În continuare vom prezenta un exemplu de funcționare a metodei Kanban în cadrul unui supermarket: “un stoc mic necesar funcționarii supermarket-ului va fi depozitat în locuri speciale cu spații riguros delimitate pentru fiecare categorie de marfuri. În momentul în care se vinde un produs, datorită sistemului integrat de gestiune a mărfurilor acest lucru este transmis la depozitul central, astfel că în orice moment se știe cantitatea exactă a mărfurilor. Aprovizionarea la acest supermarket se face o dată la 4 zile, dar, dacă se vinde o cantitate mare dintr-un produs acest lucru este semnalat la depozitul central și se va face o aprovizionare mai rapidă (chiar și în fiecare zi)” [2].

Beneficiile Kanban [3]:

➤ *Reducerea inventarului.* Deoarece componentele nu sunt livrate pînă nu este nevoie de ele se reduce mult nevoia unui stoc mare și al unui spațiu de depozitare mare.

➤ *Reducerea deșeurilor și rebuturilor.* Cu Kanban componentele sunt fabricate doar cînd este nevoie de ele, de aceea se elimină producerea componentelor în plus. Întrucît nu se produce în plus se reduc deșeurile la tăiere și rebuturile.

➤ *Flexibilitate în producție.* Dacă se realizează brusc o cădere a cereri prin Kanban se asigură că producătorul nu rămîne cu produse pe stoc. În acest fel se realizează o flexibilitate a producției de a răspunde repede la noile cereri și schimbări adică poate să producă oricînd alte repere diferite de cel produs pînă atunci, în funcție de cerere. Kanban aduce flexibilitate și în felul în care este folosită linia de producție. Liniile de producție nu sunt fixate pe un singur produs ele pot produce cu schimbări minore și alte repere. Singura limită este dată de tipul de mașină, utilaje folosite și priceperea angajaților.

➤ *Creșterea producției.* Fluxul Kanban (etichetele) se oprește dacă apare o problemă de producție. Prin oprirea fluxului Kanban se observă imediat că a apărut o problemă și permite rezolvarea acesteia cît mai repede. Kanban reduce timpul de așteptare prin realizarea unor stocuri mai accesibile și ruperea barierelor administrative. Prin aceasta rezultă o creștere a producției folosind aceleași resurse.

➤ *Reducerea costului total.* Kanban reduce costul total prin faptul că: împiedică producerea suplimentară de produse; dezvoltă stații de lucru flexibile; reduce deșeurile și rebuturile; reduce timpul de așteptare și costurile de logistică; reduce nivelul stocului și a costurilor suplimentare; economisește resursele prin organizarea producției.

Concluzionînd, putem afirma că influența metodei Kanban asupra întreprinderii este complexă. Acționînd asupra calității cît și asupra stocurilor, aceasta poate asigura în cîteva luni apariția unor semnale de ameliorare a situației întreprinderii. În același timp poate determina o diminuare a suprafețelor de lucru, a duratei ciclului de lucru, o reducere a costurilor, o creștere a eficienței, respectîndu-se, în paralel, termenele de livrare specificate în contracte.

Bibliografie:

1. BURGHELEA, C. , IACOB, O. C. *Managementul operațional al producției*. Târgoviște: Biblioteca, 2013. ISBN 978-973-712-765-5.
2. Metoda Kanban, https://www.academia.edu/5093986/Metoda_Kanban (citât 15.04.2016)
3. Kanban (sisteme în flux tras), <https://ro.kaizen.com/faq/kanban.html> (citât 15.04.2016)
4. Metode și tehnici de management. Metoda J.I.T. și Kanban, <https://ru.scribd.com/doc/74003522/Aplicatie-Metoda-Jit-Si-Kanban> (citât 15.04.2016)

INTELIGENȚA ARTIFICIALĂ

*Stud. Ludmila ADAMCIUC, gr. MPI-141
Cond. șt.: lect. univ. Victor ZAMARU, ASEM*

Multă lume a încercat să răspundă la întrebarea: **ce este inteligența artificială (IA)?** [1]

Este clar faptul că, dacă n-ar fi existat calculatoarele, atunci nu s-ar fi povestit în cursul zilei de astăzi despre inteligența artificială. Deci, inteligența, artificială ca ramură a informaticii, își are originea cam prin anii construcției primelor calculatoare electronice, adică în momentul în care omul și-a pus problema: **Cât de puternice pot fi aceste unelte noi, capabile să efectueze calcule complicate? Pot fi ele făcute să gândească?**[2]

Pornind de la aceste întrebări, matematicianul englez Alan Turing a imaginat testul care-i poartă numele. El a pornit de la o idee foarte naturală - dacă nu știm să definim în termeni preciși inteligența, însă spunem despre om că este inteligent, atunci am putea spune și despre o altă creatură același lucru în cazul în care s-ar comporta la fel ca o ființă umană.

Testul Turing pornește de la un joc numit- „jocul imitației” – cu trei jucători: o mașină (A), un om (B) și un al doilea om (C). A și B nu se găsesc în aceeași cameră cu C. C nu știe care dintre ceilalți doi jucători este mașina și nu poate să îi vadă sau să le vorbească direct. Comunicarea se poate face printr-un terminal. Scopul lui C este să deosebească mașina de om, pe baza răspunsurilor la orice fel de întrebări. Dacă C nu reușește, atunci mașina poate fi considerată inteligentă. În 1950, când apărea articolul despre acest test, autorul prezicea că, în cincizeci de ani, va fi posibil să existe un calculator capabil să joace jocul imitației atât de bine, încât șansa lui C de a identifica corect omul să fie mai mică de 70%.

Anii 1965-1975 formează cea de a doua perioadă a inteligenței artificiale. Acum lumea se preocupă de „înțelegere”, adică vrea să facă mașina să înțeleagă limbajul natural, în special povestiri și dialoguri. Un **program faimos al timpului a fost ELIZA.**

Mașini inteligente în următorii doi ani:

✓ **IA o să treacă cu succes testul Turing.**

Experții au afirmat că, în următorii trei ani, noile mașini vor trece cu succes acest test. Toate cele cinci simțuri umane vor face parte din interacțiunea cu calculatorul. La Universitatea din Londra, există deja un prototip numit Scentee, care percepe detectarea mirosului. Încă, în 2008, compania NOKIA a prezentat un model de smartphone, care era echipat cu niște senzori – percepând nu doar lumina și sunet, dar, de asemenea, atingerea și mirosul. La momentul actual, universitatea de cercetare IORKA și VARVIKA lucrează la elaborarea unei Căști virtuale „Virtual Cocoon”, care va elimina miros și senzori gustativi prin expulzarea pulberilor chimice. Casca dată se află încă în stadiul tehnic, însă prezentarea și comercializarea lei o să fie în 2016.

✓ **O să participe la rezolvarea problemelor globale: lupta împotriva terorismului, și a schimbărilor climatice globale.**

✓ **Revoluție în medicină și sănătate.**

✓ **IA o să devină parte din viața noastră – atât sub aspect virtual cât și real.** [3]

Până în 2018, urmează să fie deschise 10 centre de dezvoltare a IA alcătuite din 40 de laboratoare.

Analizând în paralel competențele unei mașini inteligente și a omului, am constatat că:

Viteza – „Neuronii gândesc cu o viteză de 200 Hz, în timp ce IA de 2 GHz, sau mai bine zis de 10 milioane ori mai rapid”.

Memoria – Confundarea sau uitarea nu există în lumea IA. O mașină poate memoriza timp de o sec. cantitatea de informație înregistrată de un om timp de 10 ani. Memoria acesteia fiind mai precisă și cu o capacitate mai puternică.

Performanță – Tranzitorii computerului sunt mai definiți decât neuronii la om și mai puțin predispuși de a se deteriora. O mașină poate lucra nonstop 24/7.

Capacitatea de a lucra în colectiv – În lumea noastră, deștept înseamnă 130 IQ stupid 85 IQ- IA ar presupune un IQ de 12,952”. [4]

Toate datele statistice și informația analizată ne aduce la cunoștință că mașinile urmează să fie mai eficiente decât omul. Având un principiu bun în față „Oamenii sunt pe pământ, ca să trăiască, iar mașinile să muncească pentru ei”, acum, deja, depinde cât de corect o să fie abordată și interpretată informația aceasta de către populație, nu putem neglija că mecanizarea trage după ea și o serie de riscuri!

Bibliografie:

1. Inteligența Artificială, sursa: <http://www.cin.ufpe.br/~tfl2/artificial-intelligence-modern-approach.9780131038059.25368.pdf>;
2. Istoria IA, sursa: <https://medium.com/ai-revolution/ai-revolution-dfd51f9f3a74#.39n2cs5jm> (14.04.15);
3. Performanțele IA în următorii 2 ani, sursa: <http://rusbase.com/opinion/ai-2-years/> (15.04.16);
4. IA vs Inteligența Umană, sursa: <https://www.youtube.com/watch?v=4fjmnOQuqao> (16.04.16).

AFACERI DE FAMILIE – TENDINȚE MONDIALE ȘI PERSPECTIVE PENTRU REPUBLICA MOLDOVA

Stud. Andreea GROSU anul II, facultatea BAA

Cond. șt.: dr., conf. univ., Angela SOLCAN

O întreprindere familială este întreprinderea a cărei capital este deținut, în totalitate sau majoritar, de una sau mai multe familii fondatoare. Principalele activități economice, pe care le poate desfășura o întreprindere familială, pot fi în domeniul agriculturii, industriei, turismului, construcțiilor sau comerțului. Membrii acesteia sunt membrii unei familii, iar activitatea, într-o astfel de afacere, se poate baza pe încredere, ajutor reciproc și pe răspundere, în egală măsură, a membrilor. Totodată, o afacere de familie poate educa următoarele generații, tinerii antreprenori învățând din experiența celorlalți membri ai familiei, pentru a le continua afacerea.

Afacerile de familie reprezintă peste 60% din totalitatea întreprinderilor din Europa, asigurând aproximativ 50% din numărul total de locuri de muncă. De asemenea, deși nu există date exacte, unele surse susțin că întreprinderile familiale reprezintă între 65 și 90% din totalul întreprinderilor în lume. Iată cum sunt reprezentate întreprinderile familiale în întreaga lume:



Figura 1.1. Ponderea afacerilor de familie în lume

Sursa: KPMG

Importanța economică a întreprinderilor familiale se reflectă prin aportul acestora în PIB-ul fiecărei țări. De exemplu, în Franța, afacerile de familie contribuie cu 60% în formarea Produsului Intern Brut, în Marea Britanie – cu 25%, iar în India, cu peste 60%. Deși s-ar părea că întreprinderile familiale se caracterizează printr-un număr mic de angajați, unele modele elocvente pot demonstra contrariul. De exemplu, cunoscuta companie Wal-Mart, una din cele mai de succes companii din lume, este chiar o întreprindere familială. Totodată, numeroase cercetări au demonstrat că 37% din toate companiile înscrise în clasamentul Fortune Global 500 sunt afaceri de familie. Conform rezultatelor unui studiu efectuate de INSEAD, majoritatea celor 250 cele mai

mari companii din Franța și Germania, la fel, sunt întreprinderi familiale. În plus, acest studiu a conturat faptul că întreprinderile familiale sunt mult mai performante decât celelalte.

Iată care ar fi caracteristicile particulare ale afacerilor de familie:

- *Stabilitatea* – conform unui studiu efectuat de Ernst & Young, 58% dintre fondatorii unor afaceri de familie susțin că stabilitatea și strategiile pe termen lung sunt factorii determinanți ai succesului;

- *Creșterea* – majoritatea întreprinderilor familiale se caracterizează printr-un grad înalt de încredere în viitor;

- *Sucesiunea generațiilor* – pentru marea majoritate a întreprinderilor familiale, conservarea controlului familial este primordial. Formarea și pregătirea unui succesor, care va continua gestiunea întreprinderii, este foarte importantă, acest fapt fiind considerat cheia spre durabilitatea și continuitatea afacerii.

- *Integritatea, încrederea și unitatea* – fără îndoială, în orice familie, pot apărea conflicte, însă, în pofida acestui fapt, întreprinderea familială se caracterizează printr-un nivel înalt de coeziune, deoarece membrii se pot baza oricând pe ajutorul și încrederea celorlalți.

- *Viziunea și strategia* – deoarece are la bază o familie, întreprinderea familială se caracterizează printr-o strategie, pe termen lung, bine definită și printr-o viziune comună, împărtășită de toți membrii.

Exemplul celorlalte state este unul foarte convingător, în ceea ce privește avantajul dezvoltării afacerilor de familie, de aceea, pentru o dezvoltare a economiei, în ansamblu, Republica Moldova ar putea adopta o astfel de formă de organizare a întreprinderii. În primul rând, afacerile de familie ar fi avantajoase, pentru că ele sunt caracterizate prin durabilitate în timp. Totodată, afacerile de familie se bazează pe încrederea născută în sânul familiei, care determină susținere reciprocă, mai ales la etapa incipientă de dezvoltare a afacerii, când afacerea încă este vulnerabilă. De asemenea, afacerile de familie ar genera o mulțime de noi locuri de muncă – avantaj esențial pentru Republica Moldova. Dezvoltarea afacerilor de familie ar rezolva și una din problemele majore ale țării noastre – emigrarea peste hotarele țării, anume prin faptul că familiile ar avea posibilitatea de a se reuni, de a împărtăși o viziune comună și de a iniția o afacere, care, pe de o parte, le-ar genera venituri și le-ar menține împreună, iar pe de altă parte, ar contribui la dezvoltarea economiei țării.

În concluzie, pot afirma că afacerile de familie constituie cheia spre o dezvoltare eficientă a economiei. Datorită tendinței de a păstra și a transmite valorile companiei, o afacere de familie poate fi mai durabilă și mai eficientă decât o companie mare, iar riscul de eșec aproape că nu există, iar dacă există, poți conta mereu pe susținerea familiei, care va depune în dezvoltarea afacerii mai mult suflet decât orice altă persoană.

Bibliografie:

1. https://fr.wikipedia.org/wiki/Entreprise_familiale
2. Institut Montaigne. „Vive le long terme! Les entreprises familiales au service de la croissance et de l'emploi” Rapport Septembre 2013 Disponibil: <http://www.institutmontaigne.org/fr/publications/vive-le-long-terme-les-entreprises-familiales-au-service-de-la-croissance-et-de-lemploi>
3. <http://www.institutentreprisefamiliale.be/academie-de-successeurs.php>
4. Barometrul European al Întreprinderilor Familiale, Decembrie 2013. Disponibil: <http://www.kpmgfamilbybusiness.com/>

ARTA PERSUASIUNII ÎN CONTEXTUL COMUNICĂRII MANAGERIALE

Stud. Ana BORTA, BA-138, ASEM

Cond. șt.: lect. univ., Veronica SANDULACHI

Renumitul Robert Zend spunea că „oamenii au un lucru în comun: toți sunt diferiți. Într-adevăr, în zilele noastre, toți îi admirăm pe cei care par să aibă o abilitate înnăscută de a intra într-o situație socială nefamiliară și de a-i angrena pe ceilalți în conversație, sau de a-i influența prin puterea cuvântului și a autorității asupra celorlalți. Toți îi admirăm din motiv că nu toți putem fi ca ei.

Prin urmare, abilitățile de comunicare constituie acele calități care oferă o nuanță de autoritate asupra celorlalți. Cu toții comunicăm non-stop, fie că ne dăm seama ori nu, comunicarea luând naștere atunci când există cineva capabil să impresioneze sau să influențeze o atitudine. Deci, o comunicare bună și eficientă ne aduce rezultatele dorite, oferindu-ne abilitatea de a ne face clar înțeleși, de a avea relații strânse cu cei din jur și de a reuși să îi convingem pe alții să ne susțină punctul de vedere.

Lumea afacerilor a ajuns să înțeleagă aceste nuanțe, în acest domeniu, făcându-se referire la abilitățile de comunicare ca fiind „abilități blânde”. Întreprinderile care pun accentul pe eficacitatea procesului de comunicare, au doar de câștigat. Ele sunt capabile să-și reorienteze afacerile, să-și recâștige clienții și să-și crească veniturile.

În cadrul unei întreprinderi, în calitate de manager, trebuie mereu să te bazezi pe două principii în cadrul efectuării unei comunicări eficiente și persuasive: să pui accentul pe vigilență sporită și pe capacitatea de a fi flexibil.

Prin urmare, comunicarea managerială posedă, precum menționează autorii, formele unei arte - de a stimula oamenii spre schimbare, ajutându-i să efectueze una din cele mai complicate acțiuni – să-și schimbe atitudinea. Funcția de influențare, persuasiune și îndrumare este cea prin intermediul căreia managerul efectuează diverse tipuri de control asupra informației care se vehiculează în cadrul întreprinderii și asupra comportamentului angajaților săi.

Persuasiunea este definită în Dicționarul Explicativ al Limbii Române ca fiind: „convingere; acțiunea, darul sau puterea de a convinge pe cineva să creadă, să gândească sau să facă un anumit lucru”. [2]

Prin prisma figurii 1, rolul persuasiunii este simplu de identificat. Pe coordonatele „contribuție”, „carieră” și „bani”, este o abilitate esențială. Dacă, pe celelalte arii, persuasiunea nu joacă un rol major, ci mai mult unul de completare indirect, în cazul de față, persuasiunea este un instrument magic. Felul cum negociezi cu șeful, colegii, partenerii este esențial în carieră. Felul în care valorifici propria persoană, felul cum convingi echipa să intre în proiectele tale. Dacă promovezi anumite cauze, nu ai nevoie doar de bani pentru schimbări majore, ai nevoie să convingi oamenii să adere la cauza ta și să-ți susțină proiectele. Negocierea cu șeful, fie că vorbim de poziții, proiecte sau bani, tot de persuasiune ține. Dacă, pe celelalte arii, intervențiile pot fi punctuale și poate e nevoie să intervii izolat, persuasiunea este abilitatea care are efect direct la trei coordonate din opt.

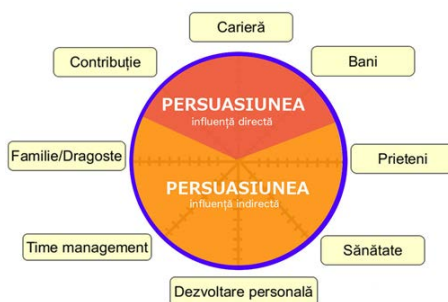


Figura 1. Raportul persuasiunii în contextul "cercului vieții"

Sursa: <https://www.marian-rujoiu.ro/persuasiune/>

Comunicarea persuasivă este forma de comunicare, care face diferența dintre un simplu om de vânzări și un vânzător de succes, dintre un negociator și un negociator cu rezultate, dintre un manager și un lider, dintre un comunicator anost și un comunicator de excepție.

Conform lui Robert Cialdini, pot fi definite șase „arme ale persuasiunii”:

- *Simpatie* - angajații tind să spună „da” celor pe care îi cunosc și îi simpatizează.
- *Reciprocitate* - subalternii execută calitativ ordinele celor care se poartă frumos cu ei.
- *Dovadă socială* - oamenii au tendința de a urma exemplul celor mulți.
- *Angajament/consecvență* - oamenii se „aliniază” în a respecta propriile lor promisiuni.
- *Autoritate* - oamenii se „înclină” în fața părerii experților.
- *Raritate* - oamenii doresc foarte puternic ceea ce pot avea cu greu. [1]

În foarte multe cazuri, persuasiunea este confundată cu procesul de manipulare, oamenii neavând capacitatea de a face delimitarea corectă dintre aceste acțiuni complet diferite. „*Conducătorii nu-i forțează pe oameni să-i urmeze: îi invită doar într-o călătorie*” - iată, pe scurt, ce înseamnă să fii persuasiv și care e diferența principală între manipulare și persuasiune. Persuasiunea este un rezultat, iar cuvintele-cheie care stau în spatele persuasiunii sunt: „fără manipulare!”

Diferența dintre persuasiune și manipulare constă în faptul că angajatul persuadat cunoaște intenția celui care folosește această tehnică pentru a convinge, pe când în cazul manipulării acesta nu este conștient de intenția celui care se folosește de acest proces de convingere. [4]

Pentru managerii care au tendința de a fi cât mai persuasivi, există o gamă largă de *tehnici de comunicare orientate către maximizarea capacităților persuasive* [6]:

1. Principiul dovezii sociale. Acest principiu susține faptul că, pentru majoritatea oamenilor, exemplele din jur au un mare impact. Oamenii fac, de obicei, ceea ce văd la alții, din același mediu cu ei. Își pot controla nesiguranța dintr-un anumit moment al vieții, privind în jur și luând exemple de acțiune într-o situație similară.

Fiind în calitate de manager și folosind exemple în contextul discursurilor și comunicării, arătând acțiuni ale oamenilor asemănători cu ei și dându-le curaj, oamenii vor face lucruri pe care, în alte condiții, nu le-ar fi abordat.

2. Găsește cel puțin o părere comună cu cel pe care vrei să-l convingi. Chiar dacă nu există decât un singur punct comun cu persoana pe care vrei să o convingi, găsește acel punct și pornește demersul de acolo. Părerile comune creează un teren propice pentru a ajunge la o concluzie pozitivă.

3. Creează empatie. În momentul în care îți prezinți punctul de vedere, apelând la emoționalul oamenilor mai mult decât la mentalul lor, dându-le ocazia să relaționeze mai ușor cu ceea ce spui, oferindu-le exemple personale sau din experiență, atunci ei vor avea tendința să empatizeze cu tine și să-ți accepte mai ușor opinia.

4. Creează acord asupra unor idei mici la început. În situațiile în care este nevoie să convingeți echipa să ducă la îndeplinire 100 de operațiuni, este bine să le comunicați doar pe cele simple la început, apoi are loc trecerea către punctele esențiale. Practica spune că după 2-3 „Da-uri” este mult mai greu să urmeze un „NU”.

5. Fă-te plăcut. Încearcă să te situezi în locul angajaților - în asemenea mod, le va fi mai ușor să fie de acord și să execute ceea ce îi comunică o persoană pe care o plac. Prin urmare, încearcă să devii pentru toți angajații o persoană care nu îi face tensionați.

6. Ține-ți cuvântul dat. Prin acest lucru, poți să convingi angajații să fie responsabili. Atunci când obții un acord cu un subaltern asupra etapelor care urmează să fie parcurse, e necesar să obții angajamentul și promisiunea lui că va fi responsabil – lucru pe care nu îl poți cere, dacă știi că tu nu ești responsabil.

Cea mai simplă cale de a ajunge capabili de a poseda această artă a persuasiunii este să înțelegem această Ecuație a comunicării persuasive:

Poziționare+Prezentare x Influență= Persuasiune

La capitolul poziționare, se are în vedere întotdeauna imaginea personală, îmbrăcămintea, stilul personal, modul cum ne prezentăm în fața auditoriului. Prezentarea trebuie să fie întotdeauna relevantă, mesajul să fie puternic și să aducă auditoriul într-o stare emoțională adecvată pentru luarea deciziei favorabile. Atunci, putem spune că avem influență și că știm să comunicăm persuasiv. [5]

În concluzie, putem menționa faptul că comunicarea managerială posedă formele unei arte - de a stimula oamenii spre schimbare, ajutându-i să efectueze una din cele mai complicate acțiuni – să-și schimbe atitudinea. Funcția de influențare și persuasiune este cea prin intermediul căreia managerul efectuează diverse tipuri de control asupra informației, care se vehiculează în cadrul întreprinderii și asupra comportamentului angajaților săi, deci influența este „compasul”, iar persuasiunea este „harta”.

Bibliografie :

1. BORCOMAN Raisa, RUSU Djulietta. *Comunicarea persuasivă cu impact în activitatea managerială și de afaceri*. Chișinău : Editura ASEM, 2009 ;
2. *Dicționarul Explicativ al Limbii Române*, București: Editura Academiei RSR, 1975
3. ERICKSON, Juliet. *Arta persuasiunii - cum să influențezi oamenii și să obții ceea ce vrei*. București :
4. Editura Curtea Veche, 2009 ;
5. <https://cprbacau.wordpress.com/2010/02/28/comunicare-si-persuasiune/>
6. <https://www.damaideparte.ro/psihologie-practica-comunicare/comunicarea-persuasiva-cum-sa-convingi-rapid/>
7. <http://blog.rca-deal.ro/comunicarea-persuasiva-cum-sa-convingi-rapid/>
8. <https://www.marian-rujoiu.ro/persuasiune/>

ANTREPRENORIATUL CREATIV – OPORTUNITĂȚI ȘI PERSPECTIVE

Stud.: Maria BORȘ

MPI 141, Facultatea BAA

Cond.șt.: dr., conf. univ., Angela SOLCAN

Antreprenoriatul creativ este practica de creare a afacerii sau ideea de angajare a ta ca liber profesionist (antreprenor) într-una din domeniile industriei creative. Scopul antreprenoriatului creativ diferă de antreprenoriatul clasic și, îndeosebi, de antreprenoriatul social, prin faptul că antreprenorul creativ este mai mult concentrat, în primul rând, pe crearea și exploatarea capitalului intelectual și/sau creativ. Antreprenorii creativi sunt, în primul rând, investitorii în talente, în persoanele lor sau în alte persoane ce au aceste caracteristici esențiale.

Jennifer Lee și Kate Prentis, în cartea lor „Building Your Business the Right-Brain Way: Sustainable Success for the Creative Entrepreneur”, spunau că cei ce au un adevărat spirit de creație vor reuși mereu să poată lucra în domeniul creativ și vor putea să dezvolte ramura antreprenoriatului creativ. Atunci când încerci așa-numita „rutină” a antreprenoriatului creativ, descoperi cum să:

- evaluezi și să-ți formezi propriul „ecosistem”;
- să-ți creezi brandul tău personal;
- înveți să atragi și păstra clientul „ideal”;
- să dezvolți noi fluxuri de venit, pe o cale mai eficientă, cu resurse și timp mai puțin;
- să-ți promovezi produsul cu autenticitate și ușurință;
- să-ți crești echipa (atât virtuală, cât și reală „in-person”) și să conduci corect personalul și vânzătorii;
- să-ți menții operațiunile de funcționare fără vreo problemă;
- să-ți creezi nișa ta, cu ideile tale și cu clienții, care mereu vor fi dispuși să-ți folosească produsele.

Cel mai renumit antreprenor creativ a combinat perspicacitatea creativă cu abilitățile antreprenoriale de a construi imperiul business-ului multimilionar (dolari). Drept exemplu sivesc Rupert Murdoch, Madonna și Richard Branson.

Până la mijlocului secolului 20, jurnaliștii au observat o mișcare esențială a cunoștințelor în domeniul economic și în informarea societății, unde regulile vechi ale businessului de producere nu mai erau într-atât de aplicabile sau în cel mai bun caz trebuiau să fie reanalizate (Machlup 1962; Drucker 1969; Lyotard 1984). Sectorul creativ, o parte intrinsecă a cunoștințelor economice, care din păcate a avut relativ puțină atenție ceea ce ține de dezvoltare a acestei ramuri de antreprenoriat.

O nouă strategie de lucru a apărut odată cu scriitorii ca Richard E. Caves, John Howkins, Richard Florida și Chris Bilton, toți fiind campioni sau mai bine spus maiștri în industria creativă și în abordarea competențelor specifice necesare pentru a reuși în domeniul dat.

În 2001, Richard E. Caves, academician și economist la Harvard, a făcut câteva remarci:

„Preferințele și gusturile artiștilor creativi diferă în mod substanțial și sistematic de la omologii săi din economie, unde creativitatea joacă un rol mai mic” (mai rar neglijabil).

Howkins a observat că, în ciuda lipsei de recunoștință pentru economiști și politicieni și desigur tradiționala și neînlocuita lipsa sprijinului din partea societății (care, totuși, este influențabilă și, deseori, se schimbă ori în favoarea unui antreprenor, ori în favoarea altui antreprenor), antreprenorii creativi tind să fie corecți și să valorifice, să prețuiască independența lor mai presus de altceva. Libertatea de a gestiona timpul lor și abilitățile ce compensează caracterul acestora imprevizibil al mediului de lucru, precum și neregularitatea veniturilor acestora:

„Acești oameni instinctiv se gândesc, în primul rând, la ei, instinctiv „aruncă mai multe bile în aer dintr-o dată” (ideea e că au mai multe idei, indiferent de sunt bune sau rele, ei le analizează pe toate și din mulțimea avută, mereu încearcă s-o găsească pe cea mai bună, chiar dacă procesul dat durează). Ei sunt „the shock troops” nu doar pentru ideile noi despre cultura și deprinderile noastre, dar și pentru noile idei, despre cum să lucrăm în dezvoltarea acestora și a le face multilaterale”.

Creativitatea, ca și inteligența, sunt apreciate în egală măsură, însă, înainte inteligența și cunoștințele strict după specialitate sau domeniu erau cu mult mai valoroase. Acum, însă, s-a făcut o rotație de 360 și acest fapt a adus la o dezvoltare esențială în economie. Pe lângă aceasta, a adus schimbări în modul de a gândi și a percepe lucrurile. A devenit un trend să fii diferit atât în domeniul antreprenoriatului cât și în viața de zi cu zi, iar antreprenorii ce pot fi diferiți de concurenții lor, pot atrage un număr cu mult mai mare de clienți și-și pot lărgi mult mai ușor piața, astfel, de la o piață națională, creând o piață de talie internațională.

Cu părere de rău pentru antreprenorii ce s-au deprins să gândească și să acționeze strict după anumite reguli vechi, această tendință îi poate nimici. În așa caz, unica lor ieșire este de a se adapta noilor condiții și de a „pluti” în rând cu ei sau, în cel mai rău caz, de a se ține de vechile moravuri și astfel să-și piardă toți clienții și până la urmă să falimenteze. Antreprenoriatul creativ este ca o luptă, cei ce pot supraviețui își pot găsi nișa lor, iar cei ce nu pot, cu părere de rău, rămân în urmă, iar după o anumită perioadă de timp își închid afacerea.

Deși, pare a fi un domeniu nou, care, până acum, nu putea avea vreo oarecare succesiune și o posibilă dezvoltare, antreprenoriatul creativ prinde rădăcini începând cu universitățile, unde sunt predate și cursuri de acest gen și diverse traininguri. În rândul trainingurilor și evenimentelor, se înscrie și Triangle Knowledge, Generator Hub, în plan național, iar în plan internațional, unele din cele mai renumite fiind Rock it și Silicon Valley, care stau la baza fondării și dezvoltării DreamUps.

Bibliografie:

1. „Building Your Business the Right-Brain Way: Sustainable Success for the Creative Entrepreneur” - Jennifer Lee and Kate Prentiss

2. https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_entrepreneurship
3. <http://creativeentrepreneurs.co/press-release>
4. Department for Culture, Media & Sport Official Statistics: Creative Industries Economic Estimates January 2015
5. „How to Start a Creative Business - A Glossary of Over 130 Terms for Creative Entrepreneurs” - Doug Richard

BENEFICIILE MATERIALE ȘI INTELECTUALE ALE YOUTUBE-ULUI

*Stud. Chiril GRIȚUC gr. MPI-141, Victor COȘNETE stud. gr. MPI-141
Cond.șt.: lect. univ. Victor ZAMARU, ASEM*

Internetul a apărut în anii '70 ai secolului trecut, iar, în prezent, este aproape imposibil să găsim în societate o persoană, care nu a folosit niciodată internetul sau nu a privit un video online pe platforma youtube. Youtube oferă utilizatorilor săi posibilitatea de a se dezvolta atât pe plan material, cât și pe plan intelectual.

Există mai multe metode de a face bani pe youtube: partnership, vânzarea timpului alocat pentru publicitate, sponsorizări, promovarea unor produse și subscripții plătite.

Cel mai important pentru obținerea veniturilor pe youtube sunt vizualizările, astfel pentru a obține un oarecare venit, avem nevoie, în primul rând, anume de ele. Pentru a obține vizualizări, avem nevoie de content interesant pentru public, astfel, trebuie să fim creativi, să studiem „piața”, pe care dorim să ne lansăm și să promovăm canalul.

Aceasta nu necesită cunoștințe deosebite în domeniu, însă nu putem spune că este o metodă cu care putem obține venit instant. Din lucrurile materiale avem nevoie de cameră, microfon, un calculator și acces la internet, însă cea mai importantă este crearea unui content interesant pentru vizitatori, dacă vor fi vizualizări va apărea și un partener care va dori să semneze un contract, astfel, pentru fiecare 1000 vizualizări, de pe canalul youtube, se vor obține anumite venituri, aceste venituri depinzând de fiecare partener în parte, din acest motiv, nu putem spune că este o metodă foarte rapidă de a obține venit, deoarece necesită o anumită perioadă de timp pentru a ajunge la un nivel de vizualizări, la care partenerii vor fi dispuși să sponsorizeze [2].

Există unele site-uri care oferă posibilitatea să se calculeze venitul potențial al canalului în funcție de numărul de vizualizări pe zi. Aceste site-uri oferă o grilă simplă de calcul, unde introducem numărul mediu de vizualizări per video, numărul de videoclipuri create pe săptămână și suma la care ați convenit cu partenerul pentru 1000 de vizualizări. De exemplu, dacă acest canal are 1000 de vizualizări pe săptămână, și la o plată de 10 cenți per video vizualizat, se pot obține 0.40\$ venit pe săptămână.

Această metodă pare a fi foarte profitabilă, însă necesită creativitate și o perioadă mai îndelungată de timp pentru creștere, altfel nu prea se poate de găsit un canal, care ar fi nou-creat și poate să înregistreze un venit înalt, chiar și unele canale, care există mai mult de 3 ani, pot să nu obțină un nivel al veniturilor la care au sperat. Canalele care au început să obțină venit înalt se bucură de sume frumoase, ca, de exemplu: Rosanna Pansino: 2.5 mln \$ pe an, canal culinar. Michelle Phan: 3 mln \$ pe an, blog. Rhett & Link: 4.5 mln \$ pe an, canal de divertisment. Smosh: 8.5 mln \$ pe an din nou canal de divertisment. PewDiePie: 12 mln \$ canal let's play, pe care cel mai interesantă pentru vizionatori este reacția însuși a lui Felix. Youtube, la rândul său, de asemenea, înregistrează un anumit venit din fiecare parteneriat, și anume 45% [1].

Ca și în orice alt domeniu, ideea noastră poate să crească sau să eșueze, astfel, din cauza investițiilor minime, eșecul se caracterizează numai prin pierderea timpului, iar câștigurile au șanse să crească în progresie geometrică.

Astfel, vedem că sunt o multime de idei pentru această lume a lui youtube, vizitatori cu diverse gusturi și preferințe, astfel, orice idee ar putea să ajungă foarte profitabilă.

Însă aceste persoane obțin nu numai un venit bănesc, dar și o dezvoltare intelectuală. Pentru crearea acestor videoclipuri, este nevoie de o pregătire minuțioasă, pentru crearea însuși a videoclipurilor, fiecare utilizator este nevoit să învețe o mulțime de lucruri ce țin de acel domeniu. Multe au de învățat acele persoane care creează un content informațional, cum ar fi canalele care prezintă noutăți științifice și le explică, pentru aceasta este nevoie de o pregătire preliminară foarte mare și cunoștințe minime în redactarea video.

O dezvoltare intelectuală o au nu numai persoanele care creează videoclipurile, dar și acelea care le privesc. Aproape orice video vizionat conține informații utile, îndeosebi acele video care prezintă noutăți științifice sau informații despre un anumit domeniu sau fenomen.

În prezent, o mulțime de lucruri pot fi găsite nu numai pe google, dar și pe youtube, astfel youtube devine tot mai mult o sursă informațională foarte largă.

Un exemplu relevant în acest sens îl constituie lecțiile video prezentate pe youtube [3], unele video pot prezenta o temă mai bine ca o carte sau o persoană, fiindcă video-bloggerul care prezintă acea lecție, de cele mai multe ori, poate adapta informația, ca acesta să fie accesibilă unui număr mai larg de oameni.

Astfel, putem spune cu siguranță, că Youtube-ul nu este doar o metodă de a relaxa oamenii, dar și o metodă de a obține bani și, totodată, de a crește potențialul intelectual.

Bibliografie:

1. <http://www.ibtimes.co.uk/youtubes-millionaires-top-10-highest-earning-users-revealed-pewdiepie-taking-top-spot-12m-1524384>, accesate la data de 25.03.2016
2. <http://www.videocents.com/youtube-revenue-calculator>, accesate la data de 23.03.2016
3. <https://www.youtube.com/user/Harvard/videos>, accesate la data de 28.03.2016

ПРОФЕССИЯ МЕНЕДЖЕРА И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСПЕШНОГО МЕНЕДЖЕРА

*Анастасия ГОЛИК, Светлана МЕЛЕХОВА ВА-13С, МЭА
Научн. рук.: д-р, конф. унив., Ирина ДОРОГАЯ, МЭА*

Основной компетенцией хорошего менеджера является умение управлять персоналом, направлять и регулировать ход рабочего процесса. Эта профессия включает в себя ряд знаний и умений. Можно сказать, что менеджер – это и психолог, и организатор, и аналитик, и учитель, и это еще далеко не весь список.

К основным задачам, которые должен выполнять менеджер относятся:

- ✗ организация и регулирование как своей работы, так и работы всего коллектива, который входит в подчинение менеджера;
- ✗ проведения периодического контроля работы подчиненных;
- ✗ анализ результативности подчиненных и оценка проведенных работ;
- ✗ исследование появления на рынке инновационных технологий и новшеств в области бизнеса;
- ✗ постоянное стремление к повышению профессионального уровня и квалификации, работа над собой.

Для эффективного распределения времени менеджеру можно применить технику хронометража:

- ✗ **Хронометраж** – метод изучения отдельных многократно повторяющихся элементов операций.
- ✗ Рекомендуется записывать все свои действия с точностью до 5-15 минут в течение хотя бы двух недель. Наиболее простой способ вести хронометраж — фиксировать начало и окончание любого дела.
- ✗ Существуют очень удобные способы хронометража:
- ✗ **Бумажный метод.** Подразумевает фиксацию всех затрат времени в течение дня в блокноте, записной книжке или на специально подготовленных бланках (отдельные листы легко теряются).
- ✗ **Мобильный метод** — хронометраж с помощью различных приложений для мобильных телефонов.
- ✗ **Метод диктофона.** Когда мы переключаемся на новое дело, то делаем голосовую запись. Вечером подводим итоги на бумаге.
- ✗ **Удалённый метод** — предустановленное ПО формирует графический отчет о затратах.
- ✗ **Online-метод** — используя веб-браузер подключаетесь к веб-ресурсу, содержащему online-сервис для хронометража. Такой способ позволяет вести хронометраж из любого места, где есть Интернет, и с помощью любого устройства, где установлен браузер.

А также каждому организованному человеку необходимо приучить себя к полезным привычкам: начните организацию своего дня правильной жизни с выработки хороших привычек, а именно:

- ✗ **Бодрое утро.** Как корабль назовете — так линкор и поплывет. Как утро начнете — так пойдет и день. Значит, утро надо начать правильно: бодро.

- ✗ **Правильный вечер.** Утро готовится вечером, и правильный завтрашний день делается сегодня: тем, как вы организовали свой вечер; тем, как вы привыкли организовывать свой вечер.

- ✗ **«Лягушка-Зачистка-Подвиг».** Это три взаимосвязанные привычки, полезные для ТМ.

Приведем анализ профессии менеджера на предприятии **«Proficon-ARN» SRL**.

Фирма ««Proficon-ARN» SRL является одним из производителей в Республике Молдова полиграфической продукции. В настоящее время фирма предоставляет весь спектр дизайнерских и полиграфических услуг - от осуществления замысла до печати тиража.

Таблица 1.1

Состав и структура работников предприятия «Proficon-ARN» SRL в динамике с 2013 по 2015 гг.

Категории работников	2013		2014		2015	
	л.	%	ел.	%	ел.	%
руководящие работники		1		1		1
административный персонал		4		4		4
торговый персонал		8		8		8
технический обслуживающий		7		7		7
Всего		1		1		1

Источник: разработано автором по материалам предприятия «Proficon-ARN» SRL

Можно выделить пять основных элементов для повышения эффективности деятельности менеджера:

1. Эффективные управляющие должны знать, на что они расходуют свое время. Умение контролировать свое время является важнейшим элементом производительной работы.

2. Эффективные управляющие должны концентрироваться на достижениях, выходящих за рамки их организаций. Им следует быть нацеленными не на выполнение работы как таковой, а на конечный результат.

3. Эффективные управляющие должны строить свою деятельность на преимущественных, сильных качествах, как собственных, так и руководителей, коллег и подчиненных, а также обязаны отыскивать положительные моменты в конкретных ситуациях.

4. Эффективные управляющие концентрируют свое внимание на нескольких важнейших участках, в которых исполнение поставленных заданий принесет наиболее ощутимые результаты. Они должны научиться устанавливать приоритетные направления работы и не отклоняться от их выполнения.

5. Эффективные управляющие должны принимать эффективные решения.

Таким образом, эффективный лидер любого уровня должен гармонично совмещать в себе эти тенденции: консервативную (управление) и инновационную (лидерскую), а также уметь видеть проблемы с различных точек зрения и иметь сбалансированный, многогранный, целостный взгляд на все. Кроме того, современный менеджер должен постоянно развивать и увеличивать свою личную эффективность. Присутствие и использование менеджером всех перечисленных способностей даст желаемый результат в кратчайшие сроки, а также решению проблем и задач, поставленных перед менеджером.

Огромное внимание в XXI веке уделяется профессии менеджера, как человека способного подстроиться под изменения окружающей среды и превратить риски в возможности для компании, а также отдельное внимание уделяется факторам формирования успешного менеджера как залог стабильности для компании. Так как окружающая среда подвержена постоянным изменениям, то и факторы служащие ориентиром для формирования успешного менеджера тоже постоянно находятся в динамике, а это значит, что тема данной работы не потеряет свою актуальность ещё многие годы.

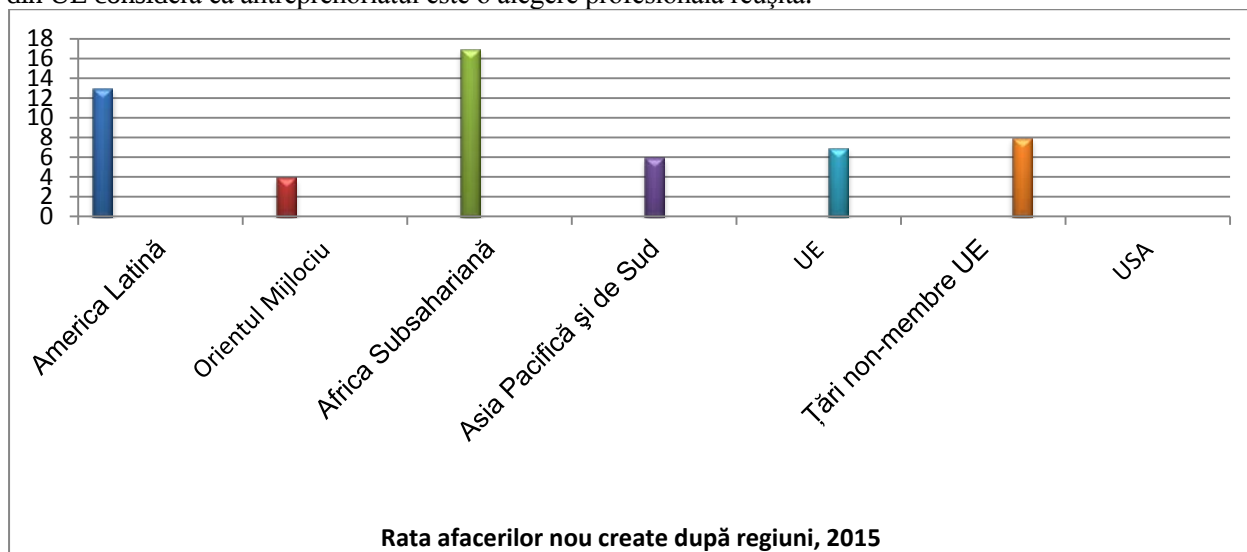
Библиография:

1. БАКИРОВА Г.Х., «Тренинг управления персоналом», 2004, стр. 132. Кибанов А.Я., Ивановская Л.В., «Управление персоналом».
2. Учебно-практическое пособие для студентов экономических вузов и факультетов», 1999, стр. 69.
3. КУЗЬМИН И. А., «Психотехнология и эффективный менеджмент», 1995, стр. 491. МАГУРА М.И., «Организация обучения персонала в компании» 2003, стр. 48.
4. ПЬЯНОВА Л.А. «Хрестоматия менеджмента», Москва, 2008 год, 6-7 стр.
5. СОЛОМАНИДИНА Т. О., Соломанидин В. Г. «Управление мотивацией персонала», 2005, стр. 73.

PERSPECTIVELE ANTREPRENORIALE ÎN RÎNDUL TINERILOR PE TIMP DE CRIZĂ

*Stud.: Dorina JORA; anul II;
Facultatea Business și Administrarea Afacerilor
Cond. șt.: conf.univ., dr., Angela SOLCAN,
Catedra „Management”, ASEM*

Pe parcursul dezvoltării istorice, fiecare fază a evoluției societății este marcată de anumite tensiuni și dificultăți economice, cu care omenirea se confruntă, dar tinde să le depășească. Cei mai afectați, de regulă, par a fi antreprenorii, care trebuie să investească de zece ori mai mult timp și efort pentru a putea supraviețui condițiilor economiei de piață. Nimeni nu a spus că a lansa și menține o afacere, într-o perioadă economică dificilă, este ușor, mai ales fiind un tânăr antreprenor cu puțini bani și experiență. Din sursele și informațiile analizate, rezultă că acest subiect trebuie tratat, indubitabil, ca pe o oportunitate. Anume din modul, în care abordăm obstacolele, înțelegem dacă antreprenoriatul este o activitate potrivită pentru noi sau nu. Nu există niciun dubiu că antreprenoriatul, pe timp de criză, poate deveni mai inovativ și mai profitabil atunci când știm cum să acționăm. În acest context, fostul secretar general al ONU, Kofi Annan, a declarat, în cadrul Conferinței Internaționale dedicată antreprenorilor, că „Șomajul, în rândul tinerilor din întreaga lume, a atins un nivel dramatic, iar antreprenoriatul este una dintre soluțiile la îndemână pentru a rezolva această problemă planetei”. Astfel, încât următoarele date susțin această afirmație: 660 de milioane de tineri au fost în căutarea unui loc de muncă în 2015; 36,7 % din populația totală pe glob, care nu este angajată în câmpul muncii sunt tineri; 73,3 milioane de tineri nu aveau un loc de muncă în 2014, comparativ cu 76,6 milioane în 2009; doar 9,2% din populația totală a UE sunt implicați în inițierea unui business, sau într-un business nou-creat; 61,2 % dintre tinerii din UE consideră că antreprenoriatul este o alegere profesională reușită.



Sursa: Global Entrepreneurship Monitor 2015

Criza reprezintă o alternativă, o sforțare de a reuși, un moment perfect pentru mobilizare și demonstrare a propriilor abilități. Profitând de idei, tendințe, proiecte, programe, acceleratoare de dezvoltare și inovând continuu. Potrivit fundației Kaufman: „Perioadele economice dificile pot aduce creativitate când vine vorba despre noi idei de afaceri. De exemplu, deși recesiunea a fost în plină desfășurare, anul 2010 a avut cel mai înalt grad al activităților antreprenoriale.”

Tinerii antreprenori contează pentru că sunt mai susceptibili și orientați către noile oportunități și tendințe economice; tinerii sunt mai creativi când vine vorba de inițierea unei noi forme de a lucra independent; ei vor crea locuri de muncă pentru alți tineri; sunt mai activi și inițiați în sectoarele cu o creștere economică și tehnico-științifică înaltă. Dacă am menționat importanța pe care o relevă tinerii antreprenori, este inevitabilă semnalizarea problemelor cu care se confruntă aceștia, în special în Republica Moldova. Așadar: 45% dintre tineri consideră că cea mai mare problemă este lipsa banilor; 14 % dau vina pe situația politică din țară; 12% - concurența acerbă și neechitabilă; 29% sunt împărțite de corupție, impozite și taxe mari, birocrație etc. Perspectivele antreprenoriale, de fapt, sunt la noi în minte, în felul nostru de a gândi. Pentru a putea înota în oceanul afacerilor, e necesar să ne echipăm cu 4 instrumente esențiale: *Educație, mentorship și training, Infrastructura IT și Networking, Programe de finanțare, Inovație* și toate acestea transpuse într-un singur element: ACȚIUNEA. Cei mai mulți antreprenori inițiază o afacere fără a avea niciun studiu în domeniu, dar, pe parcurs își dau seama că au nevoie de cunoștințe

pentru dezvoltare. În acest sens, în Republica Moldova, și peste hotarele sale, sunt inițiate diverse programe educaționale, companii ce oferă traininguri etc. La fel, mulți tineri consideră că cea mai mare problemă în inițierea unei afaceri sunt banii, dar un lucru este cert: nu este imposibil să-i obținem. Guvernele statelor lumii au creat un șir de facilități pentru dezvoltarea tinerilor antreprenori, încurajarea și susținerea hub-urilor, incubatoarelor de afaceri, acceleratoarelor și rețelor de afaceri. StartUp Weekend Moldova, Global StartUp Battle și Business Angels sunt doar câteva din oportunități și modalități de a obține finanțare și face networking. Referindu-ne la cea de-patra perspectivă, pot spune că încercarea de a înota în „oceanul albastru” este o modalitate perfectă de lansare și evitare a atacurilor concurențiale și aducerii unei inovații de valoare. Craig Taylor, absolvent al Universității din Strathclyde din Glasgow, în 2008, care este și un tânăr antreprenor de succes oferă celorlalți ca el un sfat: „Îmbrățișați calea antreprenorială. Nu veți fi singuri – sunt prea multe organizații menite să vă ajute să aveți succes. Fiți curajoși, evaluați riscurile, pe care le implică crearea unei afaceri și credeți în idee, dar cel mai important acționați.”

Bibliografie:

1. Global Entrepreneurship Monitor 2015-2016
2. „Rezultatele studiului național în rândul tinerilor antreprenori: provocări și viziuni” 2016
3. High-Impact Entrepreneurship Global Report 2015
4. „Oportunități de dezvoltare a antreprenoriatului în Republica Moldova” – publicație ODIMM

MARCA – ROLUL EI ÎN ORGANIZAȚIILE MODERNE

*Stud. Felicia FOCȘA stud. gr. A-151, Daniela ANDREEV stud. gr. MPI-151
Cond. șt.: lect. univ., Victor ZAMARU, ASEM*

Dezvoltarea actuală a economiei mondiale scoate în evidență rolul, din ce în ce mai important, al mărcilor în dezvoltarea piețelor globale și a relațiilor comerciale interstatale. Acest aspect a fost sesizat de specialiștii în marketing, care consideră că mărcile sunt cele mai valoroase active ale unei companii. Rolul mărcii pentru organizațiile moderne constă în a identifica un produs, serviciu sau concept și a-l diferenția astfel de alte produse similare existente pe piață. Deși are și o formă fizică concretizată, în general, printr-o denumire, un slogan și un simbol, marca este, în primul rând, o valoare intangibilă. În acest sens, marca este întotdeauna o promisiune de calitate și satisfacție adresată clientului. Câteva din beneficiile mărcii pot fi:

- Influența pozitivă asupra deciziei de cumpărare și determinarea experienței cumpărătorului.
- O marcă corect construită și adresată, remarcabilă și memorabilă, permite eficientizarea comunicării cu piața-țintă și optimizarea investiției.
- Creșterea încrederii și fidelității emoționale a consumatorului și protejarea astfel a cotei de piață.

Un client fidel și încrezător în valoarea mărcii va recomanda, de asemenea, marca altor consumatori, amplificând notorietatea acesteia și subliniindu-i promisiunea calitativă prin confirmare directă.

Legea nr. 38 din 29.02.2008 privind protecția mărcilor, publicată în Monitorul Oficial Nr. 99-101, 06.06.2008, menționează: „Marcă – orice semn (vizual, sonor, olfactiv, tactil) care servește la individualizarea și deosebirea produselor și/sau serviciilor unei persoane fizice sau juridice de cele ale altor persoane fizice sau juridice.



Figura 1. Evoluția mărcii comerciale SA „Bucuria”

Sursa: <http://www.bucuria.md/about-company-ro/company-history-ro>

Marca comercială SA „Bucuria” este cartea de vizită a Moldovei. În prezent, aceasta este cea mai mare întreprindere producătoare de produse de cofetărie din republică. De mai mult de șase decenii, compania SA „Bucuria” aduce bucurie copiilor și maturilor, corespunzând întru totul sloganului – „Viața este mai dulce...”. În 1990 - culorile logotipului au devenit maro și galben, iar litera „C” a fost scrisă cu majusculă. În 2000 - culorile clasice roșu și alb, culori ce formează bine-cunoscutul logotip din prezent.

Când vorbim de Coca-Cola, avem în vedere mult mai mult decât o băutură răcoritoare, un produs. Coca-Cola este un brand, un simbol cunoscut în toată lumea. Sticla și sigla Coca-Cola sunt cele mai recunoscute simboluri comerciale din întreaga lume. La 27 martie 1944, Coca-Cola Company a înregistrat marca în Statele Unite. În 2009, acest brand valora aproape 70 de miliarde de dolari. Sloganurile mărcii Coca-Cola, pe parcursul anilor 1886-2016:



„Te naști om, dar OM trebuie să devii”, într-adevăr cercetările creează noi cunoștințe și noi ne-am convins de aceasta prin munca pe care am depus-o, atingând obiectivele propuse și anume observarea evoluției mărcilor „Bucuria” și „Coca-Cola”. În urma observării efectuate asupra acestor două mărci, putem afirma cu siguranță că aceste organizații au perspective mari de dezvoltare și de satisfacere a necesităților consumatorilor lor, datorită sortimentului vast, utilajului ultramodern și eficient de producere, activând în conformitate cu standardele europene și reglementări tehnice.

În urma realizării sondajului cu privire la nivelul de influență a mărcii asupra deciziei de consum, format de un eșantion de 50 de persoane, am ajuns la concluzia că influența mărcii asupra deciziei de cumpărare, în medie constituie 70 % .

Bibliografie :

1. Ce este marca? <http://totcetrebuieastiidespremarketing.blogspot.md/2012/12/ce-este-marca.html> accesat la 15.04.2016
2. Coca-Cola , <http://www.ecursuri.ro/revista/nr1/poveste-de-marca/coca-cola.html> accesat la 16.04.2016
3. S-au împlinit 68 de ani, <http://www.gandul.info/magazin/s-au-implinit-68-de-ani-de-cand-coke-a-devenit-marca-inregistrata-povestea-si-secretele-din-spatele-coca-cola-9450910> accesat la 17.04.2016
4. Rolul și importanța mărcii , <http://www.t-e-a.ro/pdf/ro/ce-este-marca.pdf>, accesat la 17.04.2016
5. Legea nr. 38 din 29.02.2008 privind protecția mărcilor, din: <http://lex.justice.md/md/328048/> , accesat la 17.04.2016

STRATEGIA OCEANULUI ALBASTRU

*Stud. Vadim BUCLIS, A-141, ASEM
Cond. șt.: lect. univ., Veronica SANDULACHI*

Există o lungă istorie a competiției acerbe dintre companiile care luptă pentru cote de piață mai bune, încercând să se diferențieze de restul firmelor.

În economia supraaglomerată de astăzi, competiția are ca rezultat apariția unui „ocean roșu”, în care rivalii se străduiesc să acapareze un „bazin” de profit din ce în ce mai restrâns.

În oceanele sângeroase roșii, chiar și organizațiile, care reușesc să rămână pe linia de plutire și păstrează o cotă de piață considerabilă, se confruntă adesea cu problema năucitoare de diminuare a marjelor de profit pentru fiecare creștere în plăcinta rotundă numită piața.

Ideea centrală a acestei strategii e următoarea: nu are rost să continui lupta în “oceanele roșii” cu feroce atacuri concurențiale asupra cotei de piață și profiturilor, ci trebuie să cauți sau să creezi „oceanele albastre”, neatinse de concurență, unde poți crește rapid și profitabil. În oceanele roșii, îți desfășori activitatea în piața existentă și te lupti să fii mai bun decât concurenții exploataând cererea existentă și alegând între diferențiere și cel mai mic cost. În oceanele albastre, creezi o piață nouă în care concurenții sunt irelevanți, dezvolti cererea și reușești să obții și diferențiere și cel mai mic cost.[3]

Strategia oceanului albastru oferă o metodă sistematică de transformare a concurenței într-un element irelevant. Examinând o gamă largă de mișcări strategice realizate în mai multe ramuri economice, putem pune

în lumină cele șase principii, pe care orice companie le poate aplica pentru implementarea cu succes a strategiei oceanului albastru. Aceste principii se referă la retrasarea granițelor pieței, concentrarea asupra imaginii de ansamblu, depășirea cererii existente, ordonarea diferitelor secvențe în succesiunea lor corectă, depășirea obstacolelor organizaționale și punerea în practică a strategiei.

Conform datelor obținute în urma studierii fenomenului oceanului albastru, am ajuns la concluzia că oceanele albastre desemnează toate sectoarele, care nu există astăzi, spațiile de piață necunoscute, în care concurența nu și-a făcut simțită prezența. În oceanele albastre, cererea este creată, nu se lupta nimeni pentru ea. Creșterea este profitabilă și rapidă, și sunt șanse mari de dezvoltare. Oceanele albastre pot fi create în două moduri: în unele cazuri, companiile pot da naștere unor industrii complet noi, așa cum a procedat eBay în cazul sectorului licitațiilor online. În cea mai mare parte a cazurilor, însă oceanele albastre sunt create din oceanele roșii, atunci când o companie modifică frontierele unui sector existent. Așa a procedat și Cirque du Soleil; trecând granița care separa, în mod tradițional, circul și teatrul, firma a creat un ocean albastru nou și profitabil, din oceanul roșu al industriei circului. Se observă, că, în spatele creării de noi piețe și industrii, există un model coerent de gândire strategică, strategia oceanului albastru. Logica de la baza strategiei oceanului albastru se distanțează de modelele tradiționale axate pe concurență în piețele existente. [2]

Un element definitoriu al strategiei oceanului albastru este inovația de valoare, care presupune urmărirea simultană a diferențierii și a menținerii unui preț scăzut. Inovarea în valoare se concentrează pe a face concurența irelevantă prin crearea unui salt de valoare pentru cumpărători și pentru companie, ajungându-se astfel la deschiderea unui spațiu nou pe piață și de necontestat.[1]

Tabelul 1

Diferența dintre oceanul roșu și oceanul albastru

Strategia oceanului roșu	Strategia oceanului albastru
Concurarea pe spațiul de piață existent	Crearea unui spațiu de piață necontestat
Înfrângerea concurenței	Anularea compensării între valoare și costuri
Explorarea cererii existente	Crearea și captarea de cerere nouă
Realizarea compensării între valoare și costuri	Transformarea concurenței într-un element irelevant
Alinierea întregului sistem de activități ale companiei la opțiunea sa strategică de diferențiere sau costuri reduse	Alinierea întregului sistem de activități ale companiei, în vederea realizării obiectivului dublu de diferențiere și costuri reduse.

Pentru a reclădi elementele de valoare pentru cumpărător, în scopul obținerii unei noi curbe a valorii, trebuie dezvoltat cadrul de lucru al celor patru acțiuni.

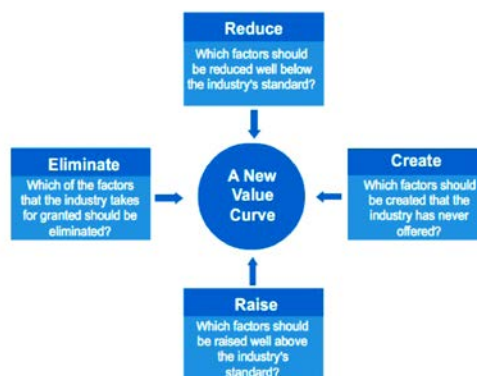


Figura 1. Matricea Eliminare-Diminuare-Dezvoltare-Creare

Sursa: <http://www.blueoceanstrategy.com/>

Așa cum se arată în figură, pentru obținerea unei noi curbe a valorii și menținerea legăturii între diferențiere și cost scăzut, există cele patru întrebări-cheie, prin care se poate contesta logica strategică și modelul de afaceri caracteristice unui anumit domeniu economic:

- Care dintre factorii considerați de la sine înțeleși în acest domeniu ar trebui eliminați?
- Care dintre factori ar trebui diminuat mult sub standardele ramurii respective?
- Care dintre factori ar trebui dezvoltat mult peste standardele ramurii respective?
- Care dintre factorii, pe care domeniul respectiv nu i-a oferit niciodată, ar trebui creat?

Alt instrument în elaborarea acestei strategii este diagrama strategică, cadrul central de diagnostic și de acțiune pentru a construi o strategie viabilă de ocean albastru. Axa orizontală surprinde o serie de factori în care industria concurează și investește, și axa verticală surprinde nivelul de ofertă pe care cumpărătorii îl primesc din toți acești factori-cheie concurenți.

Graficul strategiei servește la două scopuri:

➤ În primul rând, ea surprinde starea actuală în spațiul cunoscut pe piață. Acest lucru va permite să se înțeleagă unde sunt prezentă concurența și factorii pentru care concurează industria.

➤ În al doilea rând, propulsează la acțiune prin reorientarea și concentrarea de la concurența la alternative și de la clienții la potențialii clienți ai industriei.

Privind în perspectivă, oceanele albastre vor rămâne, cu siguranță, principalul motor al creșterii. Desigur, odată creat un nou domeniu pe piață, concurența nu va întârzia să apară. Este un fapt dovedit că „nu exista companii excelente permanent, așa cum nu există nici industrii excelente permanente”. Dar, studiind clienții și nevoile lor dintr-o altă lumină, cu o gândire „out of the box”, mereu se vor putea crea noi spații pe piață, spații unde nu este concurență, ci doar o mare albastră de posibili clienți.

Bibliografie:

1. POLLARD, Wayne E. (2005-12-01), „Blue Ocean Strategy's Fatal Flaw”
2. W. Chan KIM and Renée MAUBORGNE, „Blue Ocean Strategy”, Harvard Business School Press. 2005
3. https://en.wikipedia.org/wiki/Blue_Ocean_Strategy

ROLUL INVENȚIILOR ÎN SOCIETATEA MODERNĂ – INVENȚII UTILE VS INVENȚII CIUDATE

*Stud. Nadejda VIȘNEVSCHI, Sabina MISTREAN, stud. anul I, gr. MPI 151
Cond. șt.: lect., univ., Victor ZAMARU, ASEM*

Trăim în secolul inovațiilor, tehnologiilor performante, dar și al produselor alimentare tot mai nesănătoase. „Cum să prevenim obezitatea, vă întrebați voi?” Simplu, zic dietologii. Cura de slăbire este invenția folosită de majoritatea persoanelor obeze. Curele de slăbire, pe care le folosesc celebritățile din prezent, au fost, de fapt, inventate de călugării din Evul Mediu. Există o legătură între curele de slăbire, pe care le urmează populația, și obiceiurile culinare spirituale concepute cu sute de ani în urmă, pentru a curăța mintea și corpul.[4]

Încercarea inventatorilor de a schimba metoda de slăbire este una simplă – Cura supremă de slăbire. Invenția, deși pare de necrezut, a fost brevetată încă din 1982, nu te lasă să introduci nimic solid în gură, dar îți dă voie să respiri. Imaginează-ți numai ce corp sculptat vei avea. Cât despre chip, cu asemenea corp, cui îi mai pasă?[5]

O altă invenție utilă este ceasul care ne ajută să ne trezim dimineța. V-ați întrebat vreodată cine a inventat ceasul deșteptător? Se spune că Platon ar fi deținut un ceas, care avea o alarmă similară cu sunetul unei orgi cu apă, pe care îl pregătea noaptea, posibil pentru cursurile sale în zori. Astfel a început călătoria deșteptătorului spre zilele noastre.[7]

Astăzi, însă, este mai simplu să te trezești, dacă ești motivat de ceva. O motivație este un ceas cu alarmă care-ți „mănâncă” banii dacă nu te dai jos din pat. Un alt analog este un ceas deșteptător care fuge prin toată casa pentru a nu fi amânat. Acesta a fost inventat de un student din Marea Britanie. Când alarma pornește, ceasul, care are două roți, sare de pe noptieră și pleacă la plimbare prin cameră. Singura soluție, pentru a-l opri, este să te dai jos din pat și să prinzi ceasul.[6]

Una din invențiile populare în zilele noastre este cravata. Steenkerke, un orașel din Belgia, își arogă onoarea de a fi „inventat” cravata. În 1962, trupele engleze au atacat prin surprindere trupele franceze staționate în Steenkerke. Astfel, ofițerii nu au avut timp să se îmbrace corespunzător. Însă, fără să stea pe gânduri, ei și-au legat panglicile de la uniformă în jurul gâtului, făcându-le un nod lejer. Voilă, prima cravată, în forma ei originală.[1]

Dar inventatorii nu s-au mulțumit doar cu aceasta. Astfel, a apărut cea mai tare invenție a lui Steven Anthony, Steven Cardenas și Josh de Haro – Cravata falsă. Este la fel de stilată ca oricare din cravatele simple, vine cu o pungă detașabilă, ascunsă în interiorul materialului, care poate fi umplută cu orice băutură. Astfel, dacă dorești să te relaxezi puțin după o ședință tensionată, poți lua partea din spate a cravatei și sorbi din duza bine deghizată.[2]

Și, nu în ultimul rând, invenția care ușurează munca femeilor moderne – papucii de casă cu mop. O alunecare spre baie, alta spre bucătărie și podeaua e curată. Microfibra din care sunt confecționați curăță și dă luciu pardoselii la fiecare pas pe care îl faciți.

Dar, să nu uităm și de părinții care au copii mici acasă. Sigur, știm cât de greu le vine să păstreze curățenia. Inventatorii au și pentru ei o soluție – Baby mop-ul - un costum confortabil pentru copil, care are atașat capete de mop la nivelul brațelor. Deci, din momentul în care copilul începe să se târască, capetele mopului colectează murdăria și praful, lăsând podeaua curată.[3]

Albert Einstein afirma: „Dacă o idee nu este absurdă la început, atunci nu are nicio șansă de reușită”. Cele mai ciudate invenții din toate timpurile par să îi confirme teoria. O invenție ciudată poate deveni utilă, luând în considerare faptul că imaginația umană nu are limite.

Ești creativ și ai o imaginație bogată? Nu ezita să dai viață ideilor tale!

Bibliografie:

1. KEMELL A. „Cine a inventat cravata?”, sursa: preluat de autor din: <http://kemell.k5.ro/bun-de-stiut/cine-a-inventat-cravata-cum-se-face-un-nod-la-cravata/>, accesat la 26.03.2016
2. ANTHONY S., „Flask tie”, sursa: preluat de autor din: <https://prezi.com/2ink4egbwwky/flask-tie/>, accesat la 26.03.2016
3. „The Baby Mop Is A Serious Product”, sursa: preluat de autor din: http://www.huffingtonpost.com/2012/11/13/baby-mop_n_2117703.html, accesat la 26.03.2016
4. „Cine a inventat dietele celebrităților”, sursa: preluat de autor din: <http://www.one.ro/sanatare/dieta-sport/cine-a-inventat-dietele-celebritatilor-11879267>, accesat la 23.03.2016
5. SERGHESCU A, „Cele mai ciudate si amuzante brevete de inventie”, sursa: preluat de autor din: <http://www.ziare.com/magazin/inventii/cele-mai-ciudate-si-amuzante-brevete-de-inventie-galerie-foto-1130497>, accesat la 30.03.2016
6. DUMITRESCU I., „Inventie ciudata - ceasul desteptator care va toaca banii daca nu va treziti”, sursa: preluat de autor din: <http://www.ziare.com/funny/haioa/inventie-ciudata-ceasul-desteptator-care-va-toaca-banii-daca-nu-va-treziti-1100545>, accesat la 30.03.2016
7. „Cine a inventat ceasul desteptator?”, sursa: preluat de autor din: <http://www.cineainventat.ro/ceasul-desteptator/>, accesat la 30.03.2016

UTILIZAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ÎN MANAGEMENTUL PRODUCȚIEI

Stud. Irina CEBOTARI, Daniela BARBĂSCUMPĂ, grupa BA-146, ASEM
Cond. șt: lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU

Tehnologiile informaționale s-au schimbat radical, în ultimii 20 ani, mult mai mult decât orice alt domeniu.

Într-un mediu aflat în permanentă schimbare, clienții au tot mai multe cerințe față de producători: livrarea să dureze cât mai puțin, durată mai redusă de la elaborarea conceptului până la realizarea produsului, calitate superioară, personalizarea produselor etc. Realizarea acestor obiective necesită însă schimbări majore în practicile curente de fabricare: utilizarea proceselor noi și complexe, reducerea cantității de deșeuri și defecte și, nu în ultimul rând, utilizarea pe larg a tehnologiilor informaționale.

O întreprindere producătoare este specializată în producerea bunurilor calitative, care să fie competitive în costuri, corespunzătoare cerințelor clienților și livrate la timp. Găsirea unui echilibru adecvat între aceste atribute constituie o adevărată provocare pentru întreprinderile producătoare. Acele companii care fac față provocării rămân în business, celelalte eșuează.

O cantitate enormă de informații sunt generate și utilizate în timpul proiectării, fabricării, precum și utilizării unui produs. Astfel, este rezonabil să se presupună că utilizarea tehnologiei informației poate permite îmbunătățirea substanțială în funcționarea, organizarea și eficacitatea proceselor de producție. Echipamente și stații din cadrul fabricii, întreprinderi de producție întregi, precum și rețele de furnizori, parteneri și clienți aflați în întreaga lume, pot fi conectate mai eficient și integrate prin utilizarea tehnologiei informației.

Tehnologia informației poate oferi instrumentele necesare pentru a ajuta întreprinderile în atingerea obiectivelor, pe scară largă, considerate ca fiind critice pentru viitorul de fabricație, inclusiv: schimbări rapide în producție; implementarea mai rapidă a noilor concepte; livrarea rapidă a produselor către clienți; interacțiuni mai detaliate cu clienții; utilizarea completă a capitalului și resurselor umane; fluidizarea operațiunilor; eliminarea activităților inutile și a timpilor înguști.

Printre avantajele utilizării tehnologiilor informaționale, menționăm: [5]

- *Creșterea producției și economisirea timpului prin automatizarea sarcinilor.* De exemplu, o brutărie, care utilizează senzori de temperatură pentru a detecta automat orice scădere sau creștere a temperaturii camerei. Acești senzori vor trimite informații direct operatorului raportând devierile. Acest lucru economisește timpul de planificare și, de asemenea, sporește calitatea producției.

- *Eficientizarea comunicării.* Cu ajutorul instrumentelor tehnologice de comunicare, precum conferințe video, poșta electronică, baze de date, fax, intranet, angajații pot transmite informația cu ușurință între departamente fără a avea întreruperi. Totodată, clienții, furnizorii și partenerii de afaceri întrețin o mai bună legătură cu întreprinderea.

- *Îmbunătățirea stocării și gestionării datelor și a fișierelor.* Informațiile și datele sunt instrumente foarte importante pentru o companie, de aceea, este foarte important de a le stoca în siguranță și de a avea acces la ele în orice moment, fapt pentru care unele companii au cloud service unde încarcă și stochează informația.

- *O mai bună gestiune financiară.* Software, cum ar fi Quick Books, Bookkeeper, Sage 50, și Account Edge, pot fi utilizate în efectuarea diverselor sarcini de contabilitate într-o afacere. Proprietarii de afaceri pot echilibra cu ușurință contabilii cu mai puțină experiență, deoarece aceste soft-uri sunt bine echipate și au, de asemenea, o secțiune de ajutor care poate fi accesată când utilizatorul este blocat.

- *Optimizarea relațiilor cu consumatorii.* Interacționarea cu consumatorii și stabilirea unei relații puternice duce la expansiune. De exemplu, companiile pot utiliza internetul pentru a informa clienții cu privire la ofertele mari și reduceri. Acest lucru determină clienții să se simtă speciali și să dorească să cumpere.

Dezavantajele utilizării tehnologiilor informaționale: [2]

- *Cheltuieli de punere în aplicare.* Întreprinderile mici nu își pot permite unele tehnologii scumpe, astfel încât ele pot sfârși, pentru că-și pierd clienții lor în concurența cu alte întreprinderi, care și-au îmbunătățit tehnologia și oferă un serviciu sau produs mai bun.

- *Reducerea locurilor de muncă.* Tehnologiile informaționale tind să înlocuiască tot mai multe poziții ocupate de către angajați. De exemplu, contabilitatea se face acum cu ajutorul unui soft, ceea ce înseamnă că persoanele cu această profesie rămân fără job.

- *Riscul securității informației.* Din moment ce companiile stochează datele pe un server la distanță, care pot fi accesate cu un nume de utilizator și o parolă, există riscul pierderii unor date provocate de viruși și hackeri, care pot dăuna afacerii.

Ca exemplu de utilizare a tehnologiilor informaționale în afaceri, putem aduce experiența lui Robert Spark – director general al corporației Hallmark. Partea concretă a venit printr-o recomandare de îmbunătățire a fluxului de date despre vânzări, de la magazinele de specialitate Hallmark către sediul general al corporației. Pentru a prelua informația detaliată despre fiecare vânzare, au fost dotate punctele de vânzare 250 de magazine cu sisteme computerizate, care utilizează coduri cu bare. Pasul următor l-a constituit ordonarea avalanșei de date, pentru a servi scopurilor conducerii. Au fost formate cinci grupuri de cercetători și informaticieni, pentru realizarea sistemelor informaționale de sprijinire a deciziei manageriale, pe care directorii să le poată utiliza pentru a interpreta grafic tendințele a ceea ce se întâmplă în magazine. Aceasta a fost ca un izvor de vitalitate pentru întreaga companie Hallmark [1, p. 183].

Tehnologia informațională este unul dintre așa-numiții piloni de susținere a competitivității. Gradul de disponibilitate tehnologică al unei țări este măsurat în funcție de agilitatea cu care economia țării adoptă tehnologii existente pentru a proteja productivitatea industriilor sale, valorificând tehnologiile informației și a comunicațiilor în activitățile zilnice și procesele de producție pentru creșterea eficienței și îmbunătățirea competitivității.

Prin intermediul tehnologiilor informaționale, companiile au posibilitatea de a fi mai flexibile și apte să meargă în pas cu schimbările mediului. În ultimii ani, întreprinderile tind să aibă propriul lor departament de tehnologii informaționale sau măcar o persoană responsabilă. Aceasta reprezintă o punte spre viitorul mult mai dezvoltat, care urmează să îl cunoaștem în curând.

Bibliografie:

1. HAMMER Michael & CHAMPY James. *Reengineeringul întreprinderii*. București: Editura Tehnică, 1996, pag. 183.
2. Advantages and Disadvantages of Information Technology in Business, <http://www.useoftechnology.com/advantages-disadvantages-information-technology/> (citată 18.04.2016).
3. Information Technology for Manufacturing, <http://www.nap.edu/read/4815/chapter/2> (citată 08.04.2016).
4. The Role of Information Technology in Modern Production, http://plaza.ufl.edu/stefanie/accurate_response.pdf (citată 10.04.2016).
5. The benefits of using technology in business, <http://www.examiner.com/article/the-benefits-of-using-technology-business> (citată 18.04.2016).

STUDIAREA CALITĂȚII ȘI PROPRIETĂȚILOR DE CONSUM A SORTIMENTULUI ACTUAL DE CACAO

Stud.: Ecaterina TARAN, MERC 141

Cond.șt.: conf.univ.dr., Svetlana FEDORCIUCOVA

Cacao este denumirea semințelor produse de arboarele de cacao (*Theobroma cacao*), care, după uscare, se macină sub formă de pulbere. Cacao este un produs de export-import al numeroaselor țări în curs de dezvoltare. Importanța industrială a acestui produs este indiscutabilă, deoarece reprezintă materia primă principală pentru obținerea ciocolatei.

Boabele de cacao nu au zahăr și conțin o importantă cantitate de magneziu - necesară pentru sănătatea oaselor, dinților, inimii, mușchilor și a nervilor, de asemenea, fiind și o sursă importantă de fier, mangan, zinc, crom și vitamina C. Cacao reprezintă un stimulent al metabolismului, având, totodată, un anumit efect vasodilatator și diuretic. Compușii din cacao stimulează eliberarea de endorfină și serotonină - hormonii fericirii. Valoarea nutritivă a boabelor de cacao este determinată de compoziția chimică.

Distingem trei soiuri importante ale boabelor de cacao:

- *Cacao Criollo* (boabe nobile).
- *Cacao Forastero*, cu conținut mare de grăsimi și un miros mai puternic.
- *Cacao Trinitario*, soi hibrid dintre Criollo și Forastero.

Boabele de cacao se cultivă în trei regiuni: Africa, America Latină, Asia și Oceania.

Scopul lucrării constă în aprecierea calității pudrei de cacao, prezentate pe piața de consum a Republicii Moldova și gradului de corespunderea acestui produs normelor de calitate.

Obiectul de cercetare îl reprezintă următoarele mărci comerciale a pudrei de cacao:

- Cacao pudră cu conținut redus de grăsimi (cu conținut de 10-12% unt de cacao), *Cacao VAN*
- Cacao cu conținut redus de grăsimi (cu conținut de 11% unt de cacao), *Cosmin Cacao*,
- Cacao cu conținut redus de grăsimi (cu conținut de 11% unt de cacao), *Cacao Dr. Oetker, calitate extra*,
- Cacao praf СРІБРІЙ ЯРЛЫК.
- Cacao praf Mango .
- Cacao neagră de calitate superioară (cu conținut de 22 % unt de cacao) *Dr. Oetker*.

Determinarea calității pudrei de cacao s-a realizat după indicii organoleptici și fizico-chimici standardizați conform cerințelor actelor normative în vigoare.

Analiza organoleptică se bazează pe aprecierea gustului și aromei. Rezultatele obținute denotă următoarele informații: *gustul și aroma* sunt specifice produsului analizat, nu au fost depistate miros sau gust străin nespecific. Așadar, indicii organoleptici ai produselor analizate corespund integral cerințelor actelor normative.

Indicii fizico-chimici, care determină calitatea pudrei de cacao, sunt: umiditatea, aciditatea activă și stabilitatea suspensiei.

Umiditatea prescrisă în documentele normative constituie maximum 10 %. Din datele obținute, reiese că din 6 mostre de cacao, 5 corespund cerințelor actelor normative. Totodată, am înregistrat o necoresponderea umidității la *Cacao neagră de calitate superioară, Dr. Oetker*. Umiditatea acestui produs este critică, deoarece depășește normele stabilite cu 3,4%. Creșterea umidității pudrei de cacao nu este dorită și poate provoca conglomerarea particulelor și alterarea produsului pe cale microbiologică. Un asemenea produs are proprietăți consumiste reduse.

Un alt indicator foarte important pentru calitatea pudrei de cacao este **stabilitatea suspensiei**. Băutura, obținută din praful de cacao, reprezintă o suspensie – faza lichidă în care sunt dispersate particulele solide de cacao. Cu cât timpul de menținere a particulelor solide în stare suspendată este mai îndelungat, cu atât mai bună este calitatea băuturii de cacao.

Timpul prescris în documentele normative pentru stabilitatea suspensiei constituie minimum 2 minute. Informațiile obținute demonstrează corespunderea absolută a obiectelor de cercetare cerințelor prescrise.

Aciditatea activă a prafului de cacao (pH) se normează în actele normative și nu trebuie să depășească 7,1. Acest indicator este important la aprecierea calității pudrei de cacao, deoarece arată gradul de prospețime al acestui produs.

Informațiile obținute demonstrează prezența neconformităților pudrei de cacao analizate. Așadar, doua produse nu corespund cerințelor după acest indicator, având rezultatele mărite, ceea ce vorbește despre alterarea produselor analizate.

Menționăm că au fost depistate unele neconformități referitoare la informațiile prezentate pe etichetele produselor. La cinci produse din șase le lipsește indicativul documentului de referință și, la două produse, nu sunt indicate ingredientele.

Concluzie. În urma efectuării analizelor organoleptice și de laborator a șase mostre de cacao, care reprezintă sortimentul actual de aceste produse, pe piața de consum a Republicii Moldova doar două produse (Cacao VAN și СРІБРІЙ ЯРЛЫК) corespund tuturor indicilor cerințelor actelor normative în vigoare.

III. FINANȚE, CONTABILITATE ȘI ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ

ANALIZA EFICIENȚEI OPERAȚIUNILOR DE EXPORT LA NIVELUL ENTITĂȚII

Stud. Augustin IGNATOV, anul II, Relații Economice Internaționale

Cond. șt.: conf. univ., dr. Natalia ȚIRIULNICOV

În condițiile actuale, întreprinderile trebuie să acorde o deosebită atenție evaluării eficienței și rentabilității activităților pe care le practică, acest fapt fiind o necesitate determinantă în definirea succesului economic. Acest lucru capătă o mai mare importanță atunci când se abordează problema exportului, căci pe piețele străine competiția este mult mai acerbă, rigorile sunt mai înalte, iar rolul analizei eficienței operațiunilor de export devine un factor primordial prin care se demonstrează eficacitatea tuturor proceselor ce au loc la nivel de întreprindere.

Pentru a efectua analiza financiar economică a eficienței operațiunilor de export la nivel microeconomic, noi trebuie să alegem cu circumspecție instrumentele analitice potrivite, care să ne demonstreze rentabilitatea produselor comercializate pe piața străină, în comparație cu cele vândute pe piața locală. Noi trebuie să menționăm faptul că exportul produselor peste hotare nu constituie un scop în sine, el trebuie să prezinte un grad de profitabilitate satisfăcător, fapt care este direct conectat cu prețul extern corect, pentru produsul comparabil din punct de vedere tehnico-calitativ, al ambalajului, condițiilor de transport și de livrare, la fel ca și garanțiilor de bună funcționare cu cele prezente pe piață. În plus, profitabilitatea exportului va depinde nemijlocit de costul de producție și cel de desfacere, astfel încât exportul, odată perfectat, prin prețul extern obținut să poată recupera toate cheltuielile înregistrate și să asigure o margine de profit anticipată, fără de care producătorul și exportatorul ar înregistra pierderi. Analiza eficienței exporturilor trebuie să ia în considerare și unele riscuri, că la unele expediții exportatorul poate să înregistreze rezultate negative, însă este important ca aceste pierderi să fie acoperite de multitudinea tranzacțiilor de succes ulterioare, iar în cursul anului exportatorul să obțină pe sold rezultate valutare și financiare favorabile.

Cel mai elementar indicator, care poate fi folosit pentru a analiza eficiența operațiunilor de export este PROFITUL ÎN VALUTĂ PE UNITATEA DE PRODUS. Acesta reprezintă diferența dintre prețul extern obținut și totalitatea costurilor materiale directe și alte costuri raportate de antreprenor până la frontiera țării importatoare, evaluate într-o valută convertibilă (de obicei, în dolari SUA) pe unitatea de produs. Formula de calcul se exprimă, în consecință, astfel: $Pr = Pe - (CMD + Ci) = x$ dolari SUA, unde Pr exprimă profitul ce trebuie determinat, Pe = prețul extern FOB (FREIGHT ON BORDER) net exprimat în valută, M = costurile materiale directe în costul total extrinsec în valută, Ci = alte costuri în costul total de export exprimate în valută. Pentru determinarea profitului în lei moldovenești, se înmulțește prețul extern cu cursul dolar/leu în vigoare, din rezultatul obținut se scade costul produsului în lei ($CMD + Ci$).

Un alt indicator care vine să ne demonstreze eficiența operațiunilor de export este gradul de valorificare a materiilor prime de bază încorporate în produs, care exprimă creșterea valorii materiei prime utilizate prin transformarea acesteia în produs finit. Acest indicator se calculează ca raportul dintre prețul extern al produsului și valoarea în dolari a materiei prime utilizate pentru fabricarea lui, formula de calcul fiind $G.V. = Pe / M.P. = x$ ori, unde: $G.V.$ indică gradul de valorificare, Pe - prețul extern în valută, $M.P.$ - costul materiei prime exprimate în valută. Pentru a asigura o valorificare maximă a materiei prime consumate este necesar ca gradul de valorificare să fie o mărime supraunitară cât mai mare.

Cel mai relevant indicator al analizei eficienței operațiunilor de export este RATA Rentabilității Produsului Exportat (RRPE) - indicator AMPLU care ia în considerație prețul extern mai mare obținut, dar și costurile mai ridicate pe care le suportăm pe piața străină. RRPE ne indică clar gradul de eficiență a exporturilor. Rata rentabilității produsului exportat este egală cu raportul dintre profitul în valută în valoare absolută obținabil la export și prețul extern pe care îl înregistrăm: $RRPE = (Pe - (CMD + Ci)) / Pe * 100\%$, unde $RRPE$ exprimă rentabilitatea produsului exportat, Pe - prețul în valută obținabil la export, CMD - costuri materiale directe, Ci - alte costuri. Pentru a înțelege mai bine acest indicator, noi vom analiza compania autohtonă producătoare și exportatoare de vinuri S.A. „Combinatul de Vinuri Cricova”, a cărei piață principală de export este Federația Rusă, cota acesteia fiind de 60% din totalul exporturilor (incluzând Belarus)¹⁵. Astfel

¹⁵ Datele referitoare la cota exporturilor sunt disponibile la: <http://agora.md/stiri/1057/combinatul-de-vinuri-cricova-a-inregistrat-profit-dublu-in-2013>.

prețul mediu de export pe piața rusă a vinurilor acestei companii este, în medie, de 5,25 USD pe sticlă, costurile materiale directe sunt de 1,25 USD per sticlă, iar alte costuri fiind de 0,75 USD per sticlă. Aceeași sticlă de vin, în medie, se vinde pe piața Republicii Moldova la un preț de 3,15 USD, costurile materiale directe sunt de 1,25 USD, iar alte costuri sunt de 0,35 USD¹⁶ (Notă: *Informația exprimă situația din anul 2013 de până la embargoul impus de Rusia, rata oficială de schimb valutar folosită la calcule este de la 31 dec. 2013 USD/Leu = 13,05 lei*). Rata Rentabilității Produsului Exportat pentru piața Federației Ruse, astfel, este: $RRPE = (5,25 - (1,25 + 0,75)) / 5,25 * 100\% = 62\%$, în timp ce, pentru piața locală a Republicii Moldova, este de 49% ($RRPE = (3,15 - (1,25 + 0,35)) / 3,15 = 0,49$ sau 49%).

Astfel, prin analiza Ratei Rentabilității Produsului Exportat, noi am reușit să demonstrăm că este mult mai profitabil pentru compania SA „Combinatul de Vinuri Cricova” să exporte vinurile pe piața Federației Ruse, RRPE aici fiind de 62%, pe când, pentru piața Republicii Moldova, această rată este de 49%.

Bibliografie:

1. *Reguli și practici în Comerțul Internațional*, 1998. SĂNDULESCU Ion, p.38.
2. *Comerț Internațional*. Vol I, 2001. STOIAN Ion, DRAGNEA Emilia, STOIAN Mihai, p.163.
3. *Evaluarea Financiară a Întreprinderii*, 2005. BĂNCILĂ Natalia, p.18, 50, 56.
4. *Tranzacții Comerciale Internaționale*, 1997. POPA Ioan, p.83, 110.
5. *Tranzacții Comerciale Internaționale*, 2012. LOBANOV Natalia, p.75, 257.

ANALIZA FACTORIALĂ A VENITURILOR DIN VÂNZĂRI

Stud. Tatiana JARDAN, anul II, gr. BA-144

Cond. șt.: conf. univ., dr. Neli MUNTEAN

Veniturile din vânzări reprezintă, conform SNC, suma veniturilor obținute în cadrul activității operaționale și cuprind: venituri din vânzarea produselor, venituri din vânzarea mărfurilor, venituri din prestarea serviciilor, venituri din contractele de construcții, venituri din leasing operațional și financiar și venituri din dividende.

Analiza veniturilor din vânzări servește drept punct de pornire la întocmirea diferitelor materiale analitice de uz intern și extern, întrucât de mărimea, evoluția, structura și stabilitatea veniturilor din vânzări depind costurile și cheltuielile întreprinderii, profitul și rentabilitatea, precum și situația financiară.

Scopul analizei factoriale îl constituie determinarea contribuției diferiților factori de influență la modificarea Venitului din vânzări, precum și identificarea soluțiilor pentru redresarea activității sau îmbunătățirea performanțelor în perioadele viitoare.

Utilizatorii informațiilor furnizate de analiza factorială sunt:

- Agenții economici;
- Instituțiile finanțatoare;
- Investitorii;
- Acționarii;
- Statul;
- Salariații.

¹⁶ Informațiile referitoare la prețul mediu de vânzare, costurile materiale directe, alte costuri pentru piața Federației Ruse și cea a Republicii Moldova au fost preluate de către autor având ca sursă angajații „Combinatul de Vinuri Cricova”.

Analiza factorială în cazul întreprinderilor cu activitate de producție

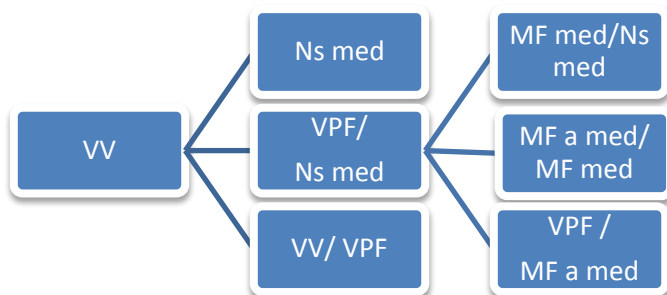
Modelul corelației cu resursele umane	Factorii de influență
1. $VV = \overline{Ns} * \frac{VPF}{\overline{Ns}} * \frac{VV}{VPF}$ unde, VV – venituri din vânzări Ns – numărul mediu de salariați VPF – producția obținută destinată livrării VPF / Ns – productivitatea medie anuală a unui salariat VV / VPF – gradul de valorificare a producției obținute destinate livrării	1. Modificarea numărului de salariați; 2. Modificarea productivității medii anuale a unui salariat; 3. Modificarea gradului de valorificare a producției obținute destinate livrării.
2. $VV = \overline{Ns} * \frac{\overline{Nm}}{\overline{Ns}} * \frac{VPF}{\overline{Nm}} * \frac{VV}{VPF}$ unde, Nm – numărul mediu al muncitorilor N m / N s – ponderea muncitorilor în totalul personalului salariat VPF / N m – productivitatea medie a unui muncitor	1. Modificarea numărului de salariați; 2. Modificarea ponderii muncitorilor în totalul personalului salariat; 3. Modificarea productivității medii anuale a unui salariat; 4. Modificarea gradului de valorificare a producției obținute destinate livrării.
3. $VV = \overline{Ns} * \overline{Nz} * \overline{Nh} * \overline{Wh}$ unde, Nz – numărul mediu de zile lucrate de un angajat în perioada analizată Nh – numărul mediu de ore lucrate de un angajat într-o zi V	1. Modificarea numărului de salariați; 2. Modificarea numărului mediu de zile lucrate de un angajat ; 3. Modificarea numărului mediu de ore lucrate ; 4. Modificarea productivității medii orare a
Modelul corelației cu potențialul tehnic	Factorii de influență
1. $VV = N_s * \frac{\overline{MF}}{\overline{Ns}} * \frac{VPF}{\overline{MF}} * \frac{VV}{VPF}$ unde, MF- valoarea medie anuală a mijloacelor fixe; Mfa – valoarea anuală a mijloacelor fixe active; MF / Ns- gradul de înzestrare tehnică a muncii; VPF / MF – randamentul mijloacelor fixe; VV / VPF – gradul de valorificare a producției obținute destinate livrării.	1. Modificarea numărului de salariați; 2. Modificarea gradului de înzestrare tehnică a muncii; 3. Modificarea randamentului mijloacelor fixe; 4. Modificarea gradului de valorificare a producției obținute destinate livrării.
2. $VV = N_s * \frac{\overline{MF}}{\overline{Ns}} * \frac{\overline{Mfa}}{\overline{MF}} * \frac{VPF}{\overline{Mfa}} * \frac{VV}{VPF}$ unde, Mfa / MF – ponderea mijloacelor fixe direct productive în totalul mijloacelor fixe; VPF / Mfa – randamentul mijloacelor fixe direct productive.	1. Modificarea numărului de salariați; 2. Modificarea gradului de înzestrare tehnică a muncii; 3. Modificarea ponderii mijloacelor fixe direct productive în totalul mijloacelor fixe; 4. Modificarea randamentului mijloacelor fixe active; 5. Modificarea gradului de valorificare a producției obținute destinate livrării.

Aplicație practică

Modelul corelației cu gradul de asigurare cu active circulante	Factorii de influență
Modelul corelației cu volumul producției vândute	Factorii de influență
$VV = q * \overline{p}$, unde : $\overline{p} = \frac{\sum gi * pi}{100}$ unde, q -volumul fizic al producției vândute; p - prețul mediu de vânzare unitar; gi-structura producției vândute pe produse pi – prețul de vânzare aferent producției de tip “i”	1. Modificarea volumului de producție vândută; 2. Modificarea prețului de vânzare aferent producției de tip “i”; 3. Modificarea structurii producției vândute pe produse.

Nr. crt.	Indicatori	Simbolul	Anul precedent	Anul curent	Rata creșterii %
1	Venituri din vânzări, lei	VV	2093805	2513700	120,1
2	Volumul Producției Fabricate, lei	VPF	2463300	2793000	113,4
3	Numărul mediu de personal, persoane	Ns med	106	99	93,4
4	Vloarea medie anuală a MF, lei	MF	107100	136800	127,7
5	Valoarea medie anuală a MF active, lei	MF a	91035	109440	120,2
6	Productivitatea anuală a muncii calculată în funcție de producția fabricată, lei	VPF/ Ns med	23239	28212	121,4
7	Gradul de înzestrare tehnică a muncii	MF med / Ns med	1010	1382	136,8
8	Ponderea mijloacelor fixe active în totalul MF,%	MF a med / MF med	85	80	94,1
9	Randamentul MF active, lei	VPF / MF a med	27	26	94,3
10	Venituri din vânzări mediu la un leu de producție fabricată, lei	VV / VPF	0,85	0,9	105,9

Analiza factorială a Venitului din vânzări se va realiza conform schemei, utilizând pentru determinarea influenței factorilor metoda iterării:



Modificarea VV față de anul precedent este:

$$\Delta VV = VV_1 - VV_0 = 2513700 - 2093805 = +419895 \text{ lei}$$

Asupra modificării VV au influențat următorii factori:

1. Influența modificării numărului de salariați

$$\Delta \overline{Ns}^{VV} = (\overline{Ns}_1 - \overline{Ns}_0) \cdot \frac{\overline{MF}_0}{\overline{Ns}_0} \cdot \frac{\overline{MFa}_0}{\overline{MF}_0} \cdot \frac{\overline{VPF}_0}{\overline{MFa}_0} \cdot \frac{VV_0}{\overline{VPF}_0} = (99 - 106) \cdot 1010 \cdot 0.85 \cdot 28 \cdot 0.85 = -138270.14 \text{ lei}$$

2. Influența modificării productivității medii anuale

$$\Delta \frac{VPF}{Ns}^{VV} = \overline{Ns}_1 \cdot \left(\frac{\overline{VPF}_1}{\overline{Ns}_1} - \frac{\overline{VPF}_0}{\overline{Ns}_0} \right) \cdot \frac{VV_0}{\overline{VPF}_0} = 99 \cdot (28212 - 23239) \cdot 0.85 = +418515.14 \text{ lei}$$

2.1. Influența modificării gradului de înzestrare tehnică

$$\Delta \frac{\overline{MF}_1}{Ns_1}^{VV} = \overline{Ns}_1 \cdot \left(\frac{\overline{MF}_1}{\overline{Ns}_1} - \frac{\overline{MF}_0}{\overline{Ns}_0} \right) \cdot \frac{\overline{MF}_0}{\overline{Ns}_0} \cdot \frac{\overline{VPF}_0}{\overline{MF}_0} \cdot \frac{VV_0}{\overline{VPF}_0} = 99 \cdot (1382 - 1010) \cdot 0.85 \cdot 27 \cdot 0.85 = +718905.14 \text{ lei}$$

2.2. Influența modificării structurii mijloacelor fixe

$$\Delta \frac{\overline{MFa}}{Ns}^{VV} = \overline{Ns}_1 \cdot \frac{\overline{MF}_1}{\overline{Ns}_1} \cdot \left(\frac{\overline{MFa}_1}{\overline{MF}_1} - \frac{\overline{MFa}_0}{\overline{MF}_0} \right) \cdot \frac{\overline{VPF}_0}{\overline{MFa}_0} \cdot \frac{VV_0}{\overline{VPF}_0} = 99 \cdot 1382 \cdot (0.8 - 0.85) \cdot 27 \cdot 0.85 = -157320 \text{ lei}$$

2.3. Influența modificării eficienței mijloacelor fixe

$$\Delta \frac{VPF}{MFa}^{VV} = \overline{Ns}_1 \cdot \frac{\overline{MF}_1}{\overline{Ns}_1} \cdot \frac{\overline{MFa}_1}{\overline{MF}_1} \cdot \left(\frac{\overline{VPF}_1}{\overline{MFa}_1} - \frac{\overline{VPF}_0}{\overline{MFa}_0} \right) \cdot \frac{VV_0}{\overline{VPF}_0} = 99 \cdot 1382 \cdot 0.8 \cdot (26 - 27) \cdot 0.85 = -143070 \text{ lei}$$

3. Influența modificării gradului de valorificare a producției-marfă fabricate

$$\Delta \frac{VV}{VPF} = \overline{Ns}_1 \cdot \frac{\overline{VPF}_1}{\overline{Ns}_1} \cdot \left(\frac{VV_1}{\overline{VPF}_1} - \frac{VV_0}{\overline{VPF}_0} \right) = 99 \cdot 28212 \cdot (0.9 - 0.85) = +139650 \text{ lei}$$

Concluzii:

Comparativ cu anul precedent, VV a înregistrat o majorare cu 419895 lei (20,1%). La modificarea VV, au participat toți factorii de influență, însă în sensuri și cu intensități diferite:

1. Reducerea numărului de salariați cu 7 persoane, a determinat o **scădere** a VV cu 138270,14 mii lei.

Din punct de vedere economic, influența este normală, deoarece dimensiunea personalului, fiind un factor cantitativ de analiză, influențează direct proporțional indicatorii de performanță. Printre cauzele posibile ale reducerii personalului, s-ar putea enumera: concedieri, pensionări, restructurarea activității prin tehnologizare, demisii etc.

2. Productivitatea muncii, factor de măsurare a eficienței personalului, a înregistrat **creșteri** cu 21,4%, fapt reflectat pozitiv și în evoluția VV, ce crește cu 418515,14 mii lei, datorită acestui indicator.

Productivitatea muncii este un indicator general, care, la rândul său, include alți 3 factori de gradul al doilea, dintre care doar unul are influență pozitivă. Astfel, comparând mărimile celor două influențe ale personalului (numărul personalului și eficiența muncii), se observă faptul că intensitatea factorului calitativ a fost mult mai puternică. De aici, am putea deduce că, în perioada curentă, entitatea și-a concentrat activitatea spre factorii intensivi, în defavoarea celor extensivi. Productivitatea ar fi putut crește datorită : experienței, acordării de stimulente pentru un efort suplimentar, reorganizării activității, diviziunii muncii, creșterii gradului de calificare a personalului etc.

2.1. Comparativ cu perioada de bază, gradul de înzestrare tehnică a **crescut** cu 36,83%, ceea ce a influențat pozitiv VV, în sensul creșterii acestora cu 718905,14 mii lei.

Din datele disponibile, putem observa că înzestrarea tehnică a crescut datorită efectuării de noi investiții în mijloacele fixe, dar și datorită reducerii numărului de salariați. Din aceste considerente, se impune dezvoltarea analizei în scopul determinării măsurii în care creșterea gradului de înzestrare tehnică pe baza reducerii numărului de personal s-a reflectat asupra performanțelor economice ale întreprinderii, respectiv re tehnologizarea a fost implicată 100% în procesul de producție.

2.2. Structura mijloacelor fixe s-a modificat în defavoarea VV, asupra cărora a avut o **influență negativă** cu 157320 mii lei.

În opinia mea, mijloacele fixe active prezintă o importanță deosebită în procesul productiv. Așadar, am putea presupune că entitatea dispune de echipamente tehnice aflate în leasing operațional, care nu sunt înregistrate din punct de vedere contabil la nivelul societății. Astfel, s-ar impune să se ia în considerare analiza performanțelor acestora. Totuși, modificarea ponderii mijloacelor fixe active, în totalul mijloacelor fixe, poate avea cauze diferite, printre care neutilizarea echipamentelor aferente locurilor de muncă vacante.

2.3. Randamentul mijloacelor fixe a scăzut cu 3,7% în perioada curentă și **influența negativă** a acestuia asupra VV a fost de 143070 mii lei.

În acest caz, situația se apreciază nefavorabilă, deoarece eficiența utilizării mijloacelor fixe s-a micșorat. Deci, o așa situație pe un termen îndelungat poate duce la scăderea semnificativă a indicatorilor de performanță și de rezultate, iar costurile de producție s-ar putea mări considerabil.

3. Gradul de valorificare a producției obținute destinate vânzării a crescut de la 85% la 90%. **Influența pozitivă** a factorului calitativ asupra VV a fost de 139650 mii lei.

Din situația respectivă, rezultă că, în perioada curentă, s-a redus ponderea stocurilor de produse finite și semifabricate în volumul producției fabricate. Se poate admite că situația este favorabilă.

Recomandări de creștere a veniturilor din vânzări prin următoarele căi specifice:

- Dimensionarea volumului și structurii producției fabricate în corelație cu cererea;
- Diversificarea ofertei și identificarea unor nișe de piață;
- Prospectarea permanentă a pieței;
- Îmbunătățirea calității produselor fabricate;
- Dezvoltarea politicilor de marketing;
- Practicarea unor prețuri concurențiale;
- Acordarea unor discounturi clienților la comenzi mai mari;
- Crearea unor mărci proprii.

ANALIZA ROTAȚIEI CREANȚELOR

Stud. Nicoleta GURIEV, gr.BA-146

Irina CEBOTARI, gr.BA146

Cond. șt.: lect. univ. Diana CĂLUGĂREANU

Analiza rotației creanțelor permite aprecierea lichidității creanțelor, adică viteza de transformare a creanțelor, în forma sa inițială bănească și respectiv potențialul financiar al întreprinderii. Prin intermediul acestei analize, se determină impactul rotației creanțelor asupra resurselor din circuitul economic, venitului și profitului. Esența analizei rotației creanțelor constă în compararea ritmului de modificare a venitului de vânzări și a valorii medii a creanțelor.

Rotația creanțelor se exprimă prin determinarea:

- 1) **numărului de rotații ale creanțelor** – stabilește de câte ori într-o perioadă (de regulă un an) venitul din vânzări reînnoiește creanțele întreprinderii;

2) **duratei rotației creanțelor** – stabilește perioada de timp, în care venitul din vânzări reînnoiește creanțele întreprinderii.

În cadrul analizei rotației creanțelor, se determină numărul de rotații și perioada de încasare (în zile) a acestora pentru anul de gestiune și, ulterior, indicatorii se compară cu rezultatele obținute pentru perioada precedentă.

Micșorarea perioadei de încasare a creanțelor se apreciază pozitiv. Majorarea perioadei de încasare a creanțelor poate avea la bază următoarele cauze:

- ineficiența politicii întreprinderii, în domeniul creditării cumpărătorilor fideli, din punct de vedere al termenului de achitare;
- insolvabilitatea unor cumpărători.

Respectiv, pentru determinarea efectului din modificarea rotației creanțelor, va fi utilizată următoarea formulă:

• **Efectul modificării rotației creanțelor:**

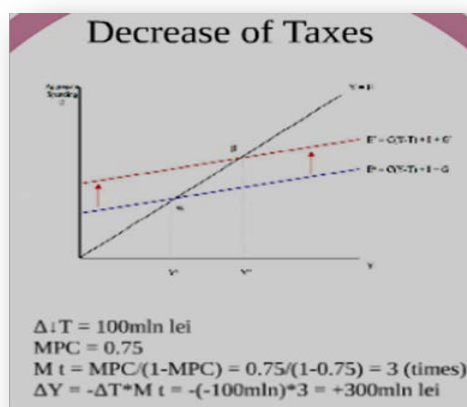
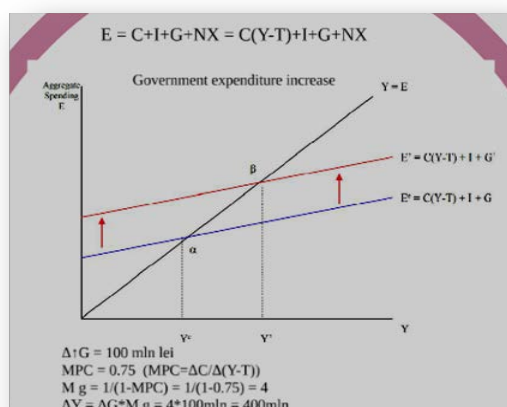
- cumpărătorul primește reducerea în mărime de $d\%$, dacă plata pentru marfa livrată se efectuează în k zile de la începutul perioadei de creditare (de la momentul livrării);
- cumpărătorul plătește valoarea întreagă a bunului dacă achitarea se efectuează în intervalul de timp $(k+1) - n$ zile.

Aceste reduceri sunt favorabile atât cumpărătorului, cât și vânzătorului. Primul beneficiază direct de diminuări ale mijloacelor cheltuite cu valorile procurate, iar al doilea primește un beneficiu indirect în legătură cu accelerarea rotației activelor înghețate sub formă de creanțe.

Pentru a prognoza Cash-flow-ul viitor, este necesară de determinarea sumei reale obținută de către creditor. Aceasta se poate face prin două metode:

1. Prin intermediul indicelui prețurilor:

In order to diminish the problem of tax evasion and tax pressure, there is a solution to this in the form of some calculations, which are represented below.



$\Delta \uparrow G = \text{MDL } 100 \text{ million} \gg \Delta \uparrow Y = \text{MDL } 400 \text{ million}$
 $+ \Delta \downarrow T = \text{MDL } 100 \text{ million} \gg \Delta \uparrow Y = \text{MDL } 300 \text{ million}$
 $= \text{MDL } 700 \text{ million}$

The only problem is that Budget deficit occurs. How do we solve this if we want to get an increase in income along with keeping a constant budget deficit.

The best solution is:

$\Delta \uparrow G = \text{MDL } 100 \text{ million} \gg \Delta \uparrow Y = \text{MDL } 400 \text{ million}$
 $+ \Delta \uparrow T = \text{MDL } 100 \text{ million} \gg \Delta \uparrow Y = \text{MDL } -300 \text{ million}$
 $= \text{MDL } 100 \text{ million}$

and so, we observe that if we raise taxes and government expenditure at the same rate - we get economic growth.

References:

1. Fiscal Code of the Republic of Moldova
2. OECD Investment Compact for South East Europe, Access to finance, 2013.
3. www.bns.md

THE ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Student Olesea EFIMENCO,

Student Inga DARANUȚA,

Scientific coordinator: Assoc. Prof., PhD Lica ERHAN, ASEM

This article includes the overview of the arm's length principle, its description, evolution, examples of transactions, which are made using such a principle, and the methodologies it applies. This principle is a subject of particular interest due to the fact that it is not applied in Moldova, while it is used in international practice, and in the nowadays integration of Moldova in EU and more active participation of our country in world trade the study of this principle become a necessity.

The Arm's Length Principle (ALP) is the condition or the fact that the parties to a transaction are independent and on an equal footing. Such a transaction is known as an arm's-length transaction.

An arm's length transaction is a transaction in which the buyers and sellers of a product act independently and have no relationship to each other. This transaction is concluded at the arm's length price, which would have been determined if such transactions were made between independent entities under the same or similar circumstances.

As the arm's length principle plays a particular role in international relations, it is relevant to investigate how the principle has developed in the (model) treaties for the avoidance of double taxation. The term was included – probably for the first time in an official document – in the draft multilateral treaty of the League of Nations in 1933 (and later in the US Regulations of 1935). The purpose of the principle was to ensure the correct application of the separate entity or independent enterprise approach which was qualified as the primary method for the allocation of profits to permanent establishments. After 70 years the arm's length

principle seems to have reached the limits of its development. The main reason for this is that the emphasis in the legislation and regulations of many countries and in the OECD Guidelines 1995.

The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) has adopted the principle in Article 9 of the OECD Model Tax Convention, to ensure that transfer prices between companies of multinational enterprises are established on a market value basis. The World Customs Organization (WCO) and World Trade Organization (WTO) have also adopted, in effect, the arm's length principle in Customs valuations.

Some transactions subject to ALP include: purchase at little or no cost, payment for services never rendered, sales below market price/ purchase above market price, interest free borrowings, exchanging property, selling of real estate at a price different from market price, use of trade names or patents at exorbitant rates even after their expiry.

Transfer pricing is the process through which parent companies and/or subsidiaries of the same parent, in different countries, establish a price for goods or services between themselves. Transfer mispricing is the abusive manipulation of this process for the purpose of avoiding or reducing taxes across all entities. This takes place when related firms agree to manipulate the price of their internal transactions in order to declare less profit in higher-tax jurisdictions and therefore reduce their total tax payments. It deliberately generates profit and hides or accumulates money in the jurisdiction where the tax bill is low. The mispricing is said to be based on “arm in arm” principle, the opposite of the arm’s length principle. In order to comply to the last, the companies should identify the appropriate price, using one of the following methodologies:

- *Comparable uncontrolled price (CUP) method* – compares the price transferred in a controlled transaction to the price charged in a comparable un-controlled transaction. It is the most direct and reliable way to apply the arm’s length principle.
- *Resale price method* – begins with the price at which a product is resold to an independent enterprise (IE) by an associate enterprise. The focus is on the resale price margin. This margin should ideally be established from comparable transactions between the reseller (involved in the controlled transaction) and other independent parties. In the absence of such transactions, the resale price margin may be determined from sales by other resellers in the same market. The resale price margin is expected to vary according to the amount of value added by the reseller.
- *Cost plus method* – first the cost incurred is determined. An appropriate cost plus mark-up is then added to the cost to arrive at an appropriate profit. The resultant figure is the arm’s length price. It is useful in the case of semi-finished goods which are sold between associated parties.
- *Profit split method* – used when transactions are inter-related and is not possible to evaluate separately. The method is based on the concept that profits earned in a controlled transaction should be equitably divided between associated parties involved in the transaction according to the functions performed.
- *Transactional net margin method* – the method examines the net profit margin relative to an appropriate base such as costs, sales or assets.

Conclusion. The arm’s length principle is the key for ensuring the transparency of trade affairs. Companies should ensure high levels of corporate transparency, since this allows citizens to hold companies accountable for the impact they have on their communities. Multinationals operate through networks of related entities incorporated under diverse legislation that are interrelated through myriad legal and business connections. Without transparency, many transactions are almost impossible to trace.

References:

1. Article 9 of the OECD Model Tax Convention (2014)
2. www.oecd.org
3. www.wto.org

CONTABILITATEA – REPREZENTAREA NORMATIVĂ A REALITĂȚII ECONOMICE?

Stud. Stanislav IAROVIOI, anul I, FB-153
Cond. șt.: conf., univ., dr. Lica ERHAN

Motto: „O viață este șansa ta de a exprima Sinele
în cel mai palpitant și creativ mod cu putință”
(Richard Bach)

Contabilitatea este reprezentarea normativă a realității economice, doar până la aceea limită, în care nu intervin tehnicile creative de ajustare a rezultatului, care au apărut ca rezultat al dezvoltării economice, juridice, sociale, dar și al presiunii utilizatorilor de informații.

Existența unui număr ridicat de opțiuni contabile oferă libertate interpretării și, implicit, aplicării acestora în activitatea contabilă. Astfel, fără a se îndepărta de normele și exigențele contabile, este oferită posibilitatea „cosmetizării” rezultatelor. Distorsionarea realității economice a entității prin intermediul tehnicilor, opțiunilor și libertăților lăsate de textele juridice în domeniu poate duce la apariția fenomenului de *contabilitate creativă*. Principalele premise ale apariției acestui fenomen contabil sunt:

- posibilitatea oferită de normele contabile, de a alege între diferite metode contabile (de exemplu, în unele țări, entitățile pot alege între înscrierea integrală a cheltuielilor de dezvoltare în contul de profit și pierdere și amortizarea lor pe perioada proiectului);
- o serie de elemente necesită estimări sau previziuni (de exemplu, durata de utilizare a unui activ corporal, în vederea calculului amortizării, reprezintă o estimare realizată de către entitate);
- utilizarea tranzacțiilor artificiale pentru manipularea valorilor din bilanț sau pentru netezirea rezultatului (de exemplu, se procedează la vânzarea unui activ și, concomitent, preluarea lui în regim de închiriere pentru durata de viață rămasă (lease-back)).

Astfel, dacă dorim să manipulăm rezultatul în mod artificial, fără a fi acuzați de fraudă, vom putea recurge la: imobilizarea cheltuielilor de dezvoltare; cesiunea unei imobilizări, apoi reluarea aceleiași bun prin leasing (lease-back); încorporarea cheltuielilor financiare în costul de producție al imobilizărilor; întocmirea și revizuirea planului de amortizare; existența mai multor metode de contabilizare a contractelor pe termen lung (pe măsura avansării, la terminare); subevaluarea (sau supraevaluarea) provizioanelor pentru depreciere.

Concomitent, dacă facem referire la procedee concrete specifice contabilității creative, acestea pot fi divizate în două categorii:

Procedee care au impact asupra prezentării situației de profit și pierdere: politica de provizionare și amortizare; pierderi privind creanțele neîncasabile; creșterea rezultatului curent prin încorporarea plusurilor de valoare din cesiunea activelor.

Procedee care au impact asupra prezentării bilanțului: cesiunea unei imobilizări, apoi reluarea aceleiași bun prin leasing (lease-back); reevaluarea imobilizărilor corporale.

În tabelul 1, este prezentat un exemplu convențional de majorarea a nivelului lichidității bilanțului. Entitatea Viitorul S.R.L. produce și vinde, în anul N, către distribuitorii săi, mărfuri în valoare totală de 871 950 lei (5812 unități x 150 lei/buc), cu plată integrală. Distribuitorii condiționează achiziția de posibilitatea returnării mărfurilor nevândute. Entitatea va înregistra vânzarea la întreaga sa valoare, cu toate că 25% din mărfurile vândute vor fi returnate în anul N+1.

Tabelul 1

Indicatorii	Soldul la începutul anului, lei	Soldul la sfârșitul anului, lei
1	2	3
Imobilizări corporale	1030500	1030500
Stocuri	871950	0
Creanțe comerciale	59250	59250
Numerar în casierie și la conturi	145300	1017250
Total Activ	2107000	2107000
Capital social	800000	800000
Rezultat	398210	499110
Împrumuturi bancare	454890	454890
Datorii comerciale	453900	353000
Total Pasiv	2107000	2107000

Astfel, se înregistrează un transfer de active mai puțin lichide, cum sunt stocurile, la activele cu grad mare de lichiditate, cum sunt disponibilitățile bănești. Această soluție de contabilizare conduce la ameliorarea ratei de lichiditate și a rezultatului în anul N, în care a avut loc vânzarea, întregul risc de apariție a unei datorii generate de returnarea bunurilor fiind transferat asupra unei perioade viitoare, anul N+1.

Pe lângă multiplele efecte pozitive ale ingineriei contabile, utilizarea neadecvată a tehnicilor de contabilitate creativă poate aduce entitatea în prag de faliment. În continuare, vă prezentăm câteva exemple de scandaluri financiare la nivel global.

Corporația Enron. Pe data de 3 decembrie 2001, corporația a declarat brusc falimentul, deși cu un an înainte anunțase un profit de peste 100 miliarde de dolari. Totul era, însă, o mare minciună, întrucât conducerea Enron prezenta publicului, de câțiva ani, situații financiare care ascundeau marile datorii ale firmei și „umflau” profitul utilizând contabilitatea creativă. Entitatea crea și off-shor-uri false pentru a-și transfera pierderile pe acestea, în afara evidențelor contabile, cumpăra cu sume uluitoare acțiuni la firme cu obiect similar de activitate din India și Brazilia.

Xerox Corporation, cel mai mare furnizor de echipamente de fotocopiere și consumabile necesare acestora. În urma unei anchete desfășurate de Securities and Exchange Commission, s-a descoperit că aceasta a utilizat în scopul majorării profitului înregistrarea prematură a veniturilor din închirierea copiatoarelor și altor echipamente de fotocopiere.

În cazul entității *Global Crossing*, aceasta este acuzată că și-a înregistrat veniturile necorespunzător prin faptul că acestea au fost amplificate, în timp ce cheltuielile corespunzătoare acestor venituri au fost capitalizate, în loc să fie înregistrate drept cheltuieli curente, ele urmând a fi amortizate.

Referințe bibliografice:

1. ALBU C., ALBU N., FELEAGĂ L. *Contabilitate control și guvernanță*. Editura Economică. București, 2012. 496 p.
2. NASER C., *Creative financial accounting: its nature and use*, Pretince Hall, 1993, pag.59, citat de Feleaga N., Malciu L., Politici și opțiuni contabile, Fair Accounting versus Bad Accounting, ed. Economică, București, 2002, p.390.

ASPECTE ALE CONTABILITĂȚII ÎN SOCIETĂȚILE DE ASIGURĂRI

*Nicoleta CAMERZAN, anul II, FB-143
Cond. șt.: conf. univ., dr. Liliana LAZARI*

Dezvoltarea continuă a pieței de asigurări condiționează necesitatea armonizării contabilității cu prevederile Standardelor Internaționale de Contabilitate și anume contabilitatea veniturilor și cheltuielilor companiilor de asigurări, care reprezintă unul dintre cele mai problematice sectoare ale evidenței contabile.

În conformitate cu Legea nr. 407 din 21.12.2006 cu privire la asigurări, **asigurarea** reprezintă transferul unui risc eventual, inclusiv al riscului unei pierderi financiare și/sau a unei pagube materiale, de la asigurat la asigurător, în conformitate cu contractul de asigurare.

Contractul de asigurare este un act conform căruia o parte (asigurătorul) acceptă un risc de asigurare semnificativ din partea celeilalte părți (deținătorul poliței de asigurare), convenind să despăgubească deținătorul poliței de asigurare, dacă un eveniment viitor incert specificat (evenimentul asigurat) are un efect nefavorabil asupra acestuia din urmă. **Asiguratul** este persoană, care are încheiat sau pentru care s-a încheiat un contract de asigurare cu asigurătorul. **Asigurătorul** este partea căreia îi revine, în temeiul unui contract de asigurare, obligația de a despăgubi asiguratul la producerea evenimentului asigurat.

Contabilitatea, în cadrul companiilor de asigurări se organizează în baza IFRS (conform prevederilor Legii Contabilității).

Reglementarea contabilității în cadrul companiilor de asigurări se efectuează în baza IFRS 4 „Contractul de asigurare”.

Obiectivul IFRS 4 este de a specifica modul de raportare financiară a *contractelor de asigurare* pentru orice entitate, care emite astfel de contracte (descrisă în prezentul IFRS ca *asigurător*).

IFRS 4 prevede:

- îmbunătățiri limitate ale contabilizării de către asigurători a contractelor de asigurare;

- prezentări de informații care identifică și explică valorile din situațiile financiare ale unui asigurător și ajută utilizatorii acelor situații financiare să înțeleagă valoarea, planificarea și incertitudinea viitoarelor fluxuri de trezorerie rezultate din contracte de asigurare.

Obligațiile asigurătorului, în conformitate cu IFRS-4, sunt următoarele:

- să nu recunoască drept datorie orice provizioane pentru posibile pretenții viitoare, dacă acele pretenții sunt generate de contracte inexistente la finalul perioadei de raportare;
- să realizeze testul de adecvare a datoriei;
- să analizeze dacă activele sale de reasigurare sunt depreciate;
- să elimine o datorie asociată contractelor de asigurare din situația poziției financiare, numai atunci când aceasta este stinsă;
- să nu compenseze:
 - 1) activele de reasigurare cu datoriile asociate contractelor de asigurare;
 - 2) venitul din sau cheltuiala cu contractele de reasigurare cu venitul din sau cheltuiala cu contractele de asigurare aferente.

Contabilitatea operațiunilor de asigurare are următoarele sarcini principale:

- verificarea corectitudinii întocmirii documentare și legalității operațiilor de asigurare;
- verificarea corectitudinii oncheierii contractelor de asigurare și a argumentării despăgubirilor de asigurare;
- controlul asupra ținerii corecte a registrului evidenței contractelor de asigurare și a registrului evidenței plății indemnizațiilor de asigurare și despăgubirilor de asigurare;
- asigurarea constituirii corecte a rezervelor de asigurare.

În ceea ce privește capitalul social minim, pentru companiile de asigurări, acesta este stabilit în mărime de 15 mln lei, la care se aplică obligatoriu următorii coeficienți:

O Coeficientul 1 – asigurări generale;

O Coeficientul 1,5 – asigurări de viață, *AORCA externă* (din 23.02.16);

O Coeficientul 2 – reasigurare exclusivă.

La momentul înregistrării de stat, capitalul social al asigurătorului (reasiguratorului) trebuie să fie depus **integral** de către fondatorii săi. Aporturile la capitalul social se depun integral în **formă bănească** atât la constituire, cât și la majorare. Mijloacele obținute din împrumuturi, credite bancare, gaj sau din alte mijloace atrase, inclusiv din avansurile participanților profesioniști la piața asigurărilor și ale terțelor persoane, nu pot servi drept sursă de formare sau de majorare a capitalului social al asigurătorului (reasiguratorului).

La constatarea veniturilor din activitatea de asigurare directă, se încalcă principiul contabilității de angajamente și se respectă principiul de casă, conform căruia asigurarea începe în momentul achitării integrale a primei de asigurare.

La clasificarea cheltuielilor, specifice activității de asigurare sunt cheltuielile cu plata despăgubirilor în cazul asigurărilor generale și cheltuielile cu plata indemnizațiilor în cazul asigurărilor de viață și de persoane.

Una dintre obligațiile asigurătorilor este constituirea rezervelor de asigurare. Există trei tipuri de rezerve, în funcția de tipul asigurării practicate:

1. Rezerva matematică, pentru asigurările de viață;
2. Rezerva tehnică, pentru asigurările generale;
3. Fondul măsurilor preventive, destinat acțiunilor de preîntâmpinare a riscurilor.

La baza calculării mărimii rezervei, stă prima de asigurare brută de bază. Mijloacele rezervelor de asigurare pe termen lung se deduc din venitul asigurătorului la calcularea impozitului pe venit.

Articolul 39 „Contabilitatea și controlul intern al asigurătorului (reasiguratorului)”, din Legea cu privire la asigurări nr. 407, prevede că asigurătorul (reasiguratorul) trebuie să țină evidența contabilă în regim electronic și pe suport de hârtie a operațiunilor efectuate în conformitate cu standardele evidenței contabile obligatorii. Asigurătorul (reasiguratorul) este obligat să calculeze și să verifice trimestrial indicatorii stabiliți prin actele normative ale Autorității de supraveghere, emise întru aplicarea prezentei legi. De asemenea, în termen de 4 luni de la încheierea anului financiar, asigurătorul (reasiguratorul) va publica în ediții periodice de largă circulație un raport privind rezultatele financiare și avizul auditului extern.

ANALIZA INDICATORILOR EFICIENȚEI UTILIZĂRII FACTORULUI UMAN- ELEMENT ESENȚIAL AL PERFORMANȚELOR ÎNȚREPRINDERII

*Stud. Dorina JORA, anul II, Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”
Cond. șt.: lect. sup. univ. Ada BRAȘOVEANU*

Actualmente, resursele umane reprezintă forța motrice a oricărei întreprinderi, care, printr-o utilizare eficientă, asigură supraviețuirea, dezvoltarea și succesul acesteia. Existența unei capacități de producție sofisticate, fără a dispune de un potențial uman calificat, nu poate genera performanțe, rezultate și valoare.

În teoria și practica economică, pentru analiza eficienței muncii se folosește indicatorul –productivitatea muncii. În cele ce urmează, în tabelul 1, este prezentată varietatea indicatorilor aferenți productivității muncii.

Tabelul 1

Indicatorii productivității muncii

Indicatori	Formula de calcul	Unitatea de măsură
Productivitatea anuală a muncii	Volumul activității operaționale (valoarea producției fabricate, veniturile din vânzări, valoarea adăugată)	lei/persoană
	Numărul mediu scriptic de salariați sau de muncitori	
Productivitatea zilnică a muncii	Volumul activității operaționale (valoarea producției fabricate, veniturile din vânzări, valoarea adăugată)	lei/zi
	Numărul total de om-zile lucrate de toți muncitorii	
Productivitatea orară a muncii	Volumul activității operaționale (valoarea producției fabricate, veniturile din vânzări, valoarea adăugată)	lei/oră
	Numărul total de om-ore lucrate de toți muncitorii	

În continuare, se va efectua analiza cauzală a productivității medii anuale a muncii unui muncitor. De menționat că indicatorul respectiv se modifică sub influența factorilor prezentați în următorul sistem factorial:

$$\text{Productivitatea medie anuală a muncii unui muncitor} = \text{Numărul mediu de zile lucrate de un muncitor} \times \text{Durata medie a zilei de muncă} \times \text{Productivitatea medie orară a muncii}$$

În calitate de surse informaționale, pentru analiză, servesc: cercetarea statistică M3 – Anual „Câștigurile salariale și costul forței de muncă”, cercetarea statistică a produselor industriale PRODMOLD-A, balanța timpului de muncă.

Pentru calculul influenței factorilor asupra devierii productivității medii anuale a muncii unui muncitor, s-au selectat datele inițiale în tabelul 1.

Tabelul 2

Date inițiale pentru analiza productivității medii anuale a muncii unui muncitor

Indicatori	Anul precedent	Anul de gestiune	Ritmul creșterii, %	Abaterea absolută
1	2	3	$4 = 3/2 \times 100$	$5 = 3 - 2$
1. Valoarea producției fabricate, mii lei	90556	90500	99,93	-56
2. Numărul mediu de muncitori, persoane	411	395	96,10	-16
3. Numărul mediu de zile lucrate de un muncitor, om-zile	256	240	93,75	-16
4. Durata medie a zilei de muncă, om-ore	8,00	8,20	102,50	0,20
5. Productivitatea medie orară a muncii, lei/oră	107,583	116,41	108,24	8,83
6. Productivitatea medie anuală a muncii unui muncitor, lei/persoană	220330,90	229113,92	103,99	+8783,02

În tabelul 3, s-a ilustrat metoda analizei cauzale a productivității medii anuale a muncii unui muncitor prin aplicarea metodei substituțiilor în lanț, în baza datelor selectate în tabelul 2.

Tabelul 3

Calculul influenței factorilor la devierea productivității medii anuale a muncii unui muncitor prin metoda substituțiilor în lanț

Nr. calc.	Nr. subst.	Factorii interdependenți			Productivitatea medie anuală a muncii unui muncitor, lei/persoană	Mărimea influenței, lei/persoană
		Numărul mediu de zile lucrate de un muncitor	Durata medie a zilei de muncă	Productivitatea medie orară a muncii		
		256	8,00	107,583	220 330,84	X

	240	8,00	107,583	206 559,36	-13 771,48
	240	8,20	107,583	211 717,44	5 179,84
	240	8,20	116,410	229 113,92	17 377,44

Verificare: $229\,094,88 - 220\,323,84 = 17\,377,44 + 5\,179,84 - 13\,771,48$; $8\,783,02 = 8\,783,02$

Datele tabelului 3 arată că numărul mediu de zile lucrate de un muncitor s-a redus cu 16 zile, fapt ce a afectat diminuarea productivității medii anuale a muncii unui muncitor 13771,48 lei, ceea ce se explică prin faptul că fondul de timp se află în raport direct proporțional cu evoluția productivității muncii. Reducerea numărului mediu de zile lucrate de un muncitor a fost cauzată de factori, precum: concediile medicale, concediile pentru studii, absențele nemotivate, reducerea timpului maxim disponibil în condițiile promovării de la o grupă de vechime la alta. Durata medie a zilei de lucru a crescut de la 8,00 om-ore la 8,2 om-ore, ceea ce a determinat creșterea productivității medii zilnice și indirect a productivității medii anuale a unui muncitor cu 5179,84 lei. Productivitatea medie orară a crescut cu 8,24 lei/oră, ceea ce a influențat pozitiv creșterea productivității medii anuale a unui muncitor cu 17377,44 lei.

În cele ce urmează, în tabelul 4, sunt recomandate măsurile de sporire a productivității muncii care pot fi aplicate în practica entităților autohtone.

Tabelul 4

Posibilități de sporirea productivității muncii

Factori legați de utilizarea mai bună a mijloacelor de producție	Factori legați de organizarea producției și utilizarea rațională a forței de muncă	Alți factori de creștere a productivității muncii
☐ Promovarea progresului tehnic; ☐ Utilizarea rațională a utilajului de producție; ☐ Îmbunătățirea utilizării obiectelor muncii.	☐ Creșterea calificării personalului și monitorizarea permanentă a situației; ☐ Organizarea producției și a muncii.	☐ Asigurarea condițiilor în afara producției; ☐ Măsuri de optimizare a relațiilor om-mașină, om-mediul fizic, om-mediul social; ☐ Măsuri în vederea adaptării omului la cerințele muncii; ☐ Crearea unui confort personal la locul de muncă.

În final, remarcăm faptul că rezultatele analizei eficienței utilizării factorului uman prezintă multiple avantaje pentru managerii, proprietarii și salariații entității, și pot contribui la fundamentarea unor decizii economice optime și raționale.

Bibliografie:

1. ROBU V. ș.a. *Analiza economico-financiară a firmei*. București: Economică, 2014. 510 p.
2. HRISTEA Anca Maria. *Analiza economică și financiară a activității întreprinderii*. Volumul 1. București: Economică, 2015. 256 p.
3. SPĂTARU L. *Analiza economico-financiară. Instrument al managementului întreprinderilor*. Ed. a II-a. București: Economică, 2010. 600 p.

NECESITATEA ANALIZEI FLUXURILOR DE NUMERAR ÎN PROCESUL DECIZIONAL

*Stud. Andrian LISNIC, anul III, Facultatea „Finanțe”, gr. FB-133
Cond. șt.: conf.univ., dr. Nelea CHIRILOV*

Desfășurarea proceselor economico-financiare din întreprindere presupune existența a două categorii de fluxuri: fluxurile reale și fluxuri financiare. Fluxurile financiare se referă la utilizarea mijloacelor bănești în cadrul procesului economic, inclusiv în derularea schimburilor prin intermediul banilor.

Se cere remarcat faptul că Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare” definește fluxurile de numerar ca intrări și/sau ieșiri de mijloace și documente bănești.

În conformitate cu prevederile Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, fluxurile de numerar reprezintă intrările sau ieșirile de numerar și echivalente de numerar pe parcursul unui exercițiu financiar, iar numerarul, la rândul său, cuprinde disponibilitățile în casă, în bănci și depozitele la vedere. Echivalentele de

numerar sunt investițiile curente, foarte lichide, care sunt ușor convertibile în sume cunoscute de numerar și care sunt supuse unui risc nesemnificativ de schimbare a valorii.

Adesea, în lumea contabilă, se susține faptul că profitul este un punct de vedere, în timp ce trezoreria este o realitate. Această afirmație se confirmă și în figura 1.

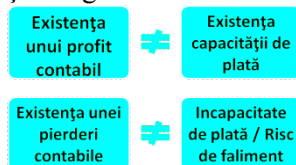


Figura 1. Concordanța dintre rezultatele financiare și capacitatea de plată

Astfel, analiza fluxurilor de numerar a devenit o necesitate imperioasă pentru completarea analizei stării financiare a unei entități, deoarece s-a demonstrat că nu întotdeauna existența unui profit contabil reprezintă, în același timp, și o garanție pentru asigurarea capacității de plată și evitarea pe această cale a riscului de faliment. De asemenea, o pierdere contabilă nu înseamnă neapărat o incapacitate de plată și planarea unui risc de faliment. Utilizarea contabilității de angajamente poate să ducă la situații, în care o entitate să realizeze un profit contabil substanțial, dar să ajungă, totuși, în incapacitate de plată și, în final, chiar și în stare de faliment.

Din aceste motive, apreciem că trebuie să se facă distincție între cele două noțiuni, și anume profit și bani. Profitul, care reprezintă diferența dintre venituri și cheltuieli, poate fi legat într-o foarte mică măsură sau chiar deloc de numerarul generat în acea perioadă. De exemplu, considerăm o societate care vinde pe credit. Vânzarea va fi recunoscută ca un venit care va duce la creșterea profitului și implicit la creșterea averii societății. Însă, dacă vânzarea se face pe credit, nu se realizează niciun transfer de numerar, cel puțin nu în momentul vânzării, ci doar la scadență. De asemenea, dacă un element de stoc este pus în vânzare, ieșirea sa din patrimoniu angajează o cheltuială, ce va fi la fel evidențiată în Situația de profit și pierdere. Totuși, în momentul vânzării, nu s-a realizat, în mod practic, niciun transfer de numerar. Astfel, se poate constata că, rareori, profitul este însoțit în același timp de numerar, ci, mai degrabă, vor exista decalaje mai mari sau mai mici între cele două momente.

În consecință, dacă dorim să avem o perspectivă integrală asupra mișcărilor de numerar de la nivelul entității, **Situația de profit și pierdere** nu este suficientă. În același context, e nevoie de o a treia componentă a situațiilor financiare, care să pună în evidență mișcările de numerar de la o perioadă la alta, adică **Situația fluxurilor de numerar**. Aceasta vine să completeze informațiile oferite de celelalte două componente la situațiile financiare.

Analiza fluxurilor de numerar este utilă atât pentru nevoile interne, manageriale, cât și pentru nevoile utilizatorilor externi (investitori, creditorii etc.), astfel:

- Managementul utilizează Situația fluxurilor de numerar pentru a determina gradul de lichiditate al entității, pentru a stabili politica de dividende și pentru a planifica nevoile de investiții și finanțare;
- Pentru utilizatorii externi (în special, investitori și creditorii), analiza în cauză este utilă pentru a determina capacitatea entității de a-și gestiona fluxurile de numerar, de a genera în viitor lichidități, de a-și achita datoriile, de a plăti dividende și dobânzi etc.

Importanța și necesitatea tabloului fluxului de numerar rezultă din următoarele considerente:

- Analiza unei întreprinderi prin prisma fluxului de numerar este mult mai pertinentă. Astfel, un cash-flow pozitiv reflectă performanța întreprinderii, iar un cash-flow negativ reflectă vulnerabilitatea acesteia – absența lichidităților;
- Ajută managementul să analizeze activitatea trecută și să estimeze necesitățile viitoare de numerar;
- Pe baza cunoașterii fluxurilor viitoare de numerar, se poate determina valoarea întreprinderii printr-o metodă modernă deosebit de utilizată – metoda cash-flow-ului actualizat;
- Pentru o întreprindere cu dificultăți financiare, analiza cash-flow-ului care reflectă fluxuri efective, este mult mai utilă decât a Situației de profit și pierdere, care cuprinde fluxuri potențiale, precum și elemente negeneratoare de fluxuri;
- Practica bursieră a dovedit că interesul investitorilor se regăsește mai ales în fluxurile financiare, și nu în beneficiul contabil;
- Creditorii urmăresc dacă fluxul de trezorerie degajat de activitatea curentă este suficient pentru plata dobânzilor și pentru partea de credit (principal), care devine scadentă.

Astfel, pentru a efectua o analiză a situației reale la entitate, a evalua necesitățile viitoare de numerar și prin aceasta a garanta o dezvoltare sigură și de durată, analiza fluxului de numerar este o necesitate stringentă pentru orice entitate în condițiile actuale.

Bibliografie:

1. BISTRICEANU, Gh.D., ADOCHIȚEI, M.N., NEGREA, E. *Finanțele agenților economici*, București: Editura Economică, 2001. 784p. ISBN 973-590-443-0.
2. GEORGESCU, F., *Trezoreria întreprinderii: necesități și oportunități financiare pe termen scurt*. București: Tribuna Economică, 2012. 288 p. ISBN: 9789736882173.
3. MARIN, D. *Finanțele întreprinderii*. București: Editura Fundației România de Măine, 2006. 276 p. ISBN 973-725-554-2.
4. <http://www.economistul.ro/contabilitate-utilitatea-informatiilor-privind-fluxurile-de-trezorerie-in-luarea-deciziilor-i-a5218/>

НДС НА ПРЕДПРИЯТИИ: УЧЁТ И ПРОБЛЕМАТИКА

*Студ. Виктор БОКЛА, II курс, «Бизнес и Деловое Администрирование»
Студ. Максим РИМЛЯНСКИЙ, II курс, «Бизнес и Деловое Администрирование»
Науч. рук. д. э. н., доцент Михаил ГЕРАСИМОВ*

Большая часть предприятий в Молдове – плательщики Налога на Добавленную Стоимость. По этой причине существует здоровый интерес к тому, с какими проблемами чаще всего сталкиваются данные предприятия относительно НДС и какие есть пути их решения. Было проведено исследование по данному вопросу, и в настоящей статье представлены его результаты. Но, для начала коротко о самом налоге и его учёте.

НДС – государственный (республиканский) Налог на Добавленную Стоимость; это форма изъятия в бюджет части стоимости поставленных и импортируемых товаров и услуг, налогооблагаемых в РМ. Регламентируется III разделом налогового кодекса.

Субъекты НДС – юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, зарегистрированные в качестве плательщиков НДС.

Объект НДС – результат предпринимательской деятельности субъектов НДС в РМ.

Условия регистрации плательщика НДС: предприятие обязано зарегистрироваться как плательщик НДС, если он в течение любых 12 следующих друг за другом месяцев осуществлял облагаемые НДС поставки товаров и услуг на сумму более 600 000 леев.

Зачёт НДС: плательщикам НДС разрешается зачет подлежащей к уплате другим плательщикам НДС суммы НДС на ценности и услуги, приобретаемые для осуществления облагаемых поставок в процессе предпринимательской деятельности.

В Республике Молдова существуют 3 **ставки НДС**: стандартная – 20%, пониженная – 8%, нулевая ставка – 0%. Также существуют поставки, освобождение от НДС.

В ходе исследования была использована вторичная информация из журнала «Contabilitate» и книги «Секреты Налоговой Кухни», а также первичная информация, полученная посредством интервью с несколькими действующими бухгалтерами.

Проблема 1: Рассчитывая порог объёма поставок налогооблагаемых товаров и услуг для регистрации плательщиком НДС работники ГНИ зачастую относят освобождённые поставки к облагаемым. И налогоплательщик обязан уплатить значительный штраф за несвоевременную регистрацию в качестве плательщика НДС.

Решение: Такое решение ГНИ можно обжаловать по статьям 103 и 112 НК.

Проблема 2: Может случиться так, что поставщик-плательщик НДС, выписавший накладную на сумму более 100 000 леев, не зарегистрировал её в ГЭРНН. В таком случае, предприятие-покупатель не имеет право принять НДС к зачёту по данной сделке.

Решение: Предприятие-покупатель должно отразить в приложении к Декларации по НДС ту самую налоговую накладную, чего достаточно для того, чтобы подтвердить своё право на зачёт НДС по данной сделке, согласно Приказа ГГНИ №1324 от 11.09.2014 г.

Проблема 3: Если налогоплательщик зарегистрировал налоговую накладную в ГЭРНН с опозданием, ГНИ может оштрафовать за опоздание на 3 600 леев.

Решение: Если работники ГНИ зафиксировали только факт опоздания регистрации налоговой накладной, а не факт наличия незарегистрированной налоговой накладной, тогда этот штраф можно обжаловать в суде на основании права на корректировку.

Проблема 4: Похожая ситуация: налоговая накладная не зарегистрирована вовремя, но налогоплательщик желает избежать регистрации накладной в ГЭРНН с опозданием.

Решение: Можно аннулировать налоговые накладные, и сделать новые, соответственно с новой датой, и зарегистрировать их вовремя. И проблема исчерпана.

Проблема 5: Поставщик выписал налоговую накладную на услугу найма за несколько дней до момента аннулирования его регистрации в качестве плательщика НДС. В этой ситуации работники ГНИ могут посчитать за ошибку принятие НДС к зачёту.

Решение: Такое решение ГНИ можно обжаловать на основании ст.102 п.1 п.6 п.7 НК.

Проблема 6: К концу расчётного периода накопился большой НДС к уплате.

Решение: Обратиться к предприятию-импортёру, у которого, как правило, большая дебиторская задолженность бюджета, и оформить у него покупку какого-либо товара. С этой сделки принять НДС к зачёту. А по началу нового расчётного периода оформить возврат «купленного» товара.

Результатом данного исследования является следующее заключение: для успешной предпринимательской деятельности субъектам НДС необходимо отличное, если даже не сказать безупречное знание законодательства, в частности НК, если говорить о НДС.

PROCEDEELE ANALIZEI CALITĂȚII PRODUSELOR

*Stud. Magdalena SCURTU, anul II, Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”
Cond. șt.: lect. sup. univ. Ada BRAȘOVEANU*

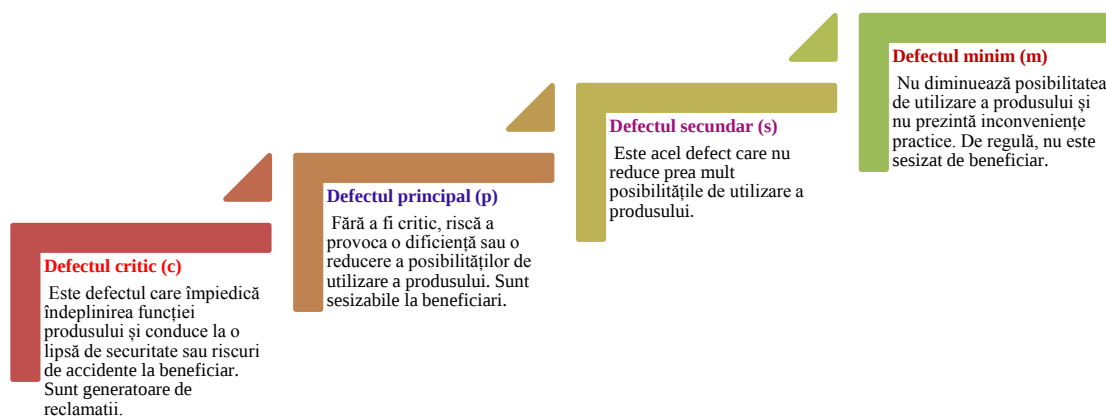


Figura 1. Clasificarea și caracteristica defectelor produselor

Prosperitatea unei întreprinderi este asigurată de calitatea superioară a produselor și serviciilor sale față de concurenți. Nimic nu este mai important pentru o întreprindere decât încrederea în produsele și serviciile sale. În contextul noilor constrângeri apărute (tehnologii ce evoluează rapid, schimbări ale pieței, migrarea personalului), care obligă întreprinderea la o organizare flexibilă și eficientă a factorilor de producție, capacitatea de a-și ameliora, în permanență, calitatea devine un obiectiv și un mijloc în vederea asigurării competitivității și performanței.

Calitatea reprezintă gradul în care un produs sau serviciu, prin totalitatea caracteristicilor tehnice, economice, sociale și de exploatare, satisface nevoia pentru care a fost creat.

În cadrul analizei calității producției, se urmăresc mai multe aspecte: *analiza calității produselor ce nu se grupează pe clase de calitate; analiza calității produselor ce se grupează pe clase de calitate; consecințele modificării calității produselor.*

Pentru *analiza calității produselor, ce nu se grupează pe clase de calitate*, se folosesc asemenea procedee, ca *demeritul și coeficientul defectelor*.

De remarcat că termenul demerit provine de la cuvântul francez „demerite” – lipsă de calitate, defecte, și are în vedere defectele ce se pot manifesta atât la producător, cât și la beneficiar.

În continuare, în figura 1, s-a ilustrat clasificarea și caracteristica defectelor produselor.

În tabelul 1, se prezintă esența și modul de calculul al procedeelor analizei calității produselor ce nu se grupează pe clase de calitate.

Tabelul 1

Esența și modul de calculul al demeritului și coeficientului defectelor

Calculul demeritului	Coeficientul defectelor
Pentru fiecare categorie de defecte, se stabilește un punctaj de penalizare acordat defectului respectiv. În literatură, se folosesc următoarele punctaje de penalizare: ✓ 1, 3, 5, 10; ✓ 1, 5, 25, 125; ✓ 1, 10, 50, 100; ✓ 1, 10, 100, 1000. Demeritul se calculează după relația: $d =$	Se stabilește pentru un lot sau pe faze de fabricație, avându-se în vedere numărul probelor „n” și punctajele de penalizare acordate celor patru categorii de defecte „p”. Relația de calcul este:

Analiza produselor ce se grupează pe clase de calitate se face atât la nivel de produs, cât și la nivel de întreprindere. Clasificarea caracteristicii procedeelor cu ajutorul cărora se analizează calitatea atât la nivel de produs, cât și la nivel de întreprindere sunt, prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2

Clasificarea și caracteristica procedeelor pentru efectuarea analizei calității la nivelul unui produs și la nivelul întreprinderii

Procedeele analizei calității la nivelul unui produs	
Coeficientul mediu de calitate pe produs (	Prețul mediu de vânzare (
Procedeele analizei calității la nivelul întreprinderii	
Coeficientul mediu generalizat al calității (	Ponderea produselor de calitate superioară în valoarea totală a produselor diferențiate pe clase de calitate (gs) se determină utilizând relația de calcul: $G_s =$

Modificarea calității produselor afectează nivelul indicatorilor economico-financiar ai activității întreprinderii. De regulă, îmbunătățirea calității conduce la: creșterea valorică a nivelului indicatorilor volumului activității operaționale (valoarea producției fabricate, veniturile din vânzări, valoarea adăugată), îmbunătățirea nivelului indicatorilor de eficiență etc.

Bibliografie:

1. PĂVĂLOAIA W. ș.a. *Analiza economico-financiară. Concepte și studii de caz*. București: Economică, 2010. 391 p.
2. ROBU V. ș.a. *Analiza economico-financiară a firmei*. București: Economică, 2014. 510 p.

CREATIVITATE VIS-Ă-VIS FRAUDĂ: DIFERENȚA DINTRE CONTABILUL CREATIV ȘI CEL CORUPT

Stud. Nicoleta TRUDOV, anul III, Finanțe, ASEM
Stud. Alexandrina CIORCHINĂ, anul III, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Maia BAJAN

Activitatea fiecărui contabil este dirijată, dincolo de principiile și normele legislative, de anumite scopuri, care urmează a fi atinse. În acest context, subiectul contabilității creative este de o actualitate crescândă, mai cu seamă că hotarul cu fraudă poate fi foarte sensibil. Totuși, este important faptul că, indiferent de interesul entității, rolul contabilității este de a oferi informații cu privire la poziția și performanța financiară a entității.

Pentru a reuși să creeze tabloul numeric, altfel spus – bilanțul, care l-ar mulțumi pe managerul entității, contabilul se vede, uneori, în situația de a apela la flexibilitatea oferită de cadrul legal. Această flexibilitate se atestă în cazul prezentării fidele a situației patrimoniale, respectând cerințele Legii contabilității și SNC. Concomitent cu sporirea gradului de flexibilitate, se atestă și prezența contabilității creative, care presupune manipularea, în limitele legalității, a cifrelor contabile cu scopul promovării și susținerii entității. Un alt nivel de flexibilitate, în manevrarea cu rezultatele financiare, se referă la oferirea unei imagini frauduloase prin utilizarea înșelăciunii pentru a obține un avantaj incorect sau ilegal.

Astfel, definiția contabilității creative stipulează că aceasta este o „știință a manipulării informațiilor furnizate de contabilitate, datorită existenței unor lacune în reguli”. Din cele menționate, deducem principalele reguli de joc ale contabilității creative, și anume:

1. Nu încalcă prevederile stabilite în actele normative;
2. Presupune un exercițiu creativ de interpretare a inovațiilor juridice, economice și financiare, prin manipularea lacunelor legale și profesionale;
3. În consecință, contabilitatea creativă distorsionează sau modelează realitatea obiectivă, cu scopul satisfacerii necesităților utilizatorilor de informație.

Cele mai importante motive care stau la baza abordării unor astfel de „tehnici” sunt :

- costurile rezultate din conflictul de interese, dacă plata proprietarilor depinde de rezultatul financiar, se va urmări ca acesta să fie cât mai mare;
- lacunele în lege, care permit reinterpretări;
- perioadele de criză care-i determină pe manageri să ascundă situația nefavorabilă a entității;
- atitudinea utilizatorilor față de informațiile financiare, care determină imaginea entității, și respectiv, trebuie să fie cât mai optimiste.

În funcție de obiectivul utilizării practicilor de contabilitate creativă, se diferențiază diferite tehnici, la care apelează specialiștii din domeniu, câteva fiind redate în tabelul 1.

Tabelul 1

Practici (tehnici) de contabilitate creativă

Impactul practicii	Exemple
Asupra contului de profit și pierdere	• operația de lease-back; • diminuarea pierderilor din creanțe; • cesiunea valorilor; • tranzacții circulare
Asupra prezentării bilanțului	• reevaluarea imobilizărilor corporale; • dezîndatorarea în fapt
Asupra măsurării rezultatului	• operația de lease-back.

În contextul tehnicilor enumerate anterior, este importantă prezentarea imaginii fidele asupra situației financiare a entității, ca rezultat al interacțiunii a trei elemente de bază: respectarea principiilor contabile, oferirea imaginii obiective și subordonarea cu litera legii.

Sistemului contabil continental consideră contabilitatea creativă un impediment în realizarea imaginii fidele, fiind o practică înșelătoare și nedorită, în timp ce sistemul contabil anglo-saxon, însă, vede contabilitatea creativă ca „un combustibil”, fără de care entitatea nu poate merge în pas cu evoluțiile economice, sociale sau juridice.

Tentativele de a manipula cu deficiențele cadrului legislativ, dar și atingerea intereselor managerilor au dus, în decursul timpului, la cunoscute scandaluri financiare (Enron, Healthsouth, American Insurance Group etc.). În astfel de cazuri, se confirmă că hotarul dintre contabilitatea creativă și fraudă este unul foarte sensibil.

Chiar dacă sunt acțiuni intenționate (creativitate și fraudă), ce apar în condiții de dificultate financiară cu intenția de a manevra rezultatul financiar, diferența este că fraudă încalcă cerințele normelor contabile și prin mecanisme ilegale creează o realitate falsă asupra patrimoniului entității. Contabilitatea creativă, în schimb, respectă legea, dar nu și spiritul acesteia (exploatează unele lacune ale legislației).

Totuși, evitarea scandalurilor financiare este posibilă prin limitarea contabilității creative, utilizând pârgii ca:

- elaborarea și dezvoltarea unui cadru conceptual contabil, ce ar permite o mai bună înțelegerea mai bine a normelor contabile;
- limitarea numărului de prelucrări contabile;
- reducerea importanței acordate rezultatului financiar, această schimbare fiind necesară în comportamentul utilizatorilor informației financiar-contabile;
- crearea posibilității de a recurge la un organ competent pentru arbitraj și/sau interpretare;
- elaborarea unor norme detaliate, care să nu lase loc de interpretare.

Bibliografie:

1. DELESALLE F. E., DELESALLE E. *Contabilitatea și cele zece porunci*. București; Ed. Economică, 2003.
2. TOMA C., ISTRATE C. *Informarea financiar-contabilă în condițiile de criză: 15 ani de la implementarea noului sistem contabil în România*. Iași: Ed. Universității „Al. I. Cuza”, 2009.
3. <http://www.accounting-degree.org/scandals/>

IMPACTUL CONTABILITĂȚII CREATIVE ASUPRA SITUAȚIEI POZIȚIEI FINANCIARE

**Sergiu DEVIZA, Facultatea Contabilitate , gr.Con-145
Cond. șt: conf. univ., dr. Iuliana ȚUGULSCHI**

Importanța contabilității creative vine din necunoașterea utilizatorilor informației contabile despre existența ei. În prezent, cea mai valoroasă resursă economică este informația contabilă. Totodată, contabilitatea, în calitate de sursă de informare, poate fi transformată într-un instrument de manipulare. În acest articol, ne-am propus identificarea tehnicilor de contabilitate creativă practicate la nivel internațional, precum și posibilitățile de manifestare ale acesteia în contextul legislației Republicii Moldova.

Contabilitatea creativă a atras interesul cercetătorilor în urma marilor scandaluri corporatiste petrecute în cadrul unor companii internaționale, precum Enron, Parmalat, Worldcon. Rezultatul acestora a servit, ulterior, drept cercetare a cauzelor ce au stat la bază, cât și a impactului acestora asupra economiei mondiale. Una din laturile negative ale acestor forme de manifestare a constat în falimentul acestor companii, care s-a soldat cu pierderea pierderii unui număr mare de locuri de muncă.

La nivel internațional, principala formă de manifestare a contabilității creative o reprezintă așa-numita „netezire” a rezultatului financiar în vederea atragerii investitorilor. O primă formă de manifestare a acestui fenomen s-a conturat prin formarea provizioanelor în anii cu beneficii mari și raportarea acestora la venituri în anii cu rezultate financiare neperformante pentru a menține o dinamică pozitivă a rezultatului financiar și a rămâne atrăgători pentru investitori.

Din cauza imposibilității folosirii tehnicii de contabilitate creativă, expusă anterior, în prezent, a fost găsită o alternativă. Companiile mari dețin o politică investițională foarte activă, ceea ce este binevenit pentru prosperarea acestora. Un obiectiv ascuns al acestei activități îl reprezintă modelarea rezultatului financiar cu ajutorul veniturilor obținute din activitatea de investiții. În urma analizei efectuate, s-a constatat că dividendele se repartizează în situațiile benefice pentru întreprinderile creditoare și, anume, atunci când acestea au ca scop camuflarea rezultatelor necorespunzătoare din propria activitate.

O altă tehnică de contabilitate creativă ar fi alegerea politicii de amortizare. Aceasta se manifestă prin faptul că, la unele entități, activele amortizabile, de regulă, dețin o pondere considerabilă în patrimoniul entității, iar alegerea politicii de amortizare poate fi impunătoare în netezirea rezultatului financiar.

Exemplul cel mai elocvent îl reprezintă compararea metodei liniare și a metodei diminuării soldului de calcul al amortizării. Astfel, în cazul metodei diminuării soldului cheltuielile cu amortizarea se reduc de la an la an, iar rezultatul financiar obține o dinamică ascendentă. Dinamica pozitivă a rezultatului financiar reprezentând principalul argument în obținerea de noi investiții.

Principală direcție de manifestare a contabilității creative în Republica Moldova este condiționată de presiunea fiscală la care sunt supuse entitățile. Dorința de a optimiza cheltuielile privind impozitele are o pondere semnificativă în luarea deciziilor de către entitate. Un prim pas constă în alegerea regimului de impozitare a venitului, în acest sens se disting:

- regimul general stabilit;
- regimul fiscal agenților economici subiecți ai sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (IVAIO).

Primul regim constă în aplicarea cotei de 12% venitului impozabil, fiind oportun spre utilizare atunci când este o diferență neesențială dintre venituri și cheltuieli. În cazul al doilea impozitul pe venit se calculează în mărime de 3% din venitul din activitatea operațională. Acest regim se recomandă spre utilizare atunci când cheltuielile dețin o pondere nesemnificativă.

Sectorul micului business se consideră motorul dezvoltării economice pe termen lung, ceea ce îi acordă anumite privilegii. În Republica Moldova, din cauza insuficienței reglementărilor legislative ale sectorului întreprinderilor mici și mijlocii (IMM), acesta este utilizat de entitățile mari în scopul eschivării de la plata impozitelor. Fiecare entitate poate crea în jurul său o rețea de entități care corespund cerințelor impuse de Codul Fiscal pentru IMM-uri prin intermediul cărora poate să majoreze artificial cheltuielile la întreprinderea mamă și, astfel, să achite impozitul pe venit la întreprinderile fiice de 3%, și nu de 12% cum este prevăzut în modul general stabilit.

Domeniul IMM-urilor nu trebuie restricționat exagerat, însă este necesară o reglementare corectă, cum ar fi, spre exemplu, restricționarea participării persoanelor juridice la fondarea acestor întreprinderi.

O altă formă de manifestare a contabilității creative se întâlnește în cadrul entităților care angajează șoferi având propriile autoturisme. Astfel, între persoana fizică-șofer și entitate, se încheie 2 contracte: contractul individual de muncă și contractul de locațiune al autoturismului. În cazul salariului, se achită de către angajator la buget contribuții medicale și sociale în mărime de 27,5%, iar de către angajat în mărime de 17,5% pentru un salariu de până la venitul impozabil 2470 lei și 28,5% pentru suma ce depășește venitul impozabil 2470 lei. În cazul contractului de locațiune, potrivit articolului 90 din Codul Fiscal se reține doar impozitul pe venit la sursa de plată în mărime de 10%. În acest context pentru a diminua cheltuielile privind impozitele, remunerația șoferului poate fi diminuată la minimum, și se va achita plata pentru locațiune majorată.

Important este ca antreprenorii și contabilii să-și îndeplinească responsabilitatea lor socială față de stat. În goana după beneficii, nu trebuie uitat faptul că taxele și impozitele achitate sunt vitale pentru buna activitate a statului. Totodată, considerăm că nu este corect de a penaliza entitățile care activează în condiții de instabilitate economică și politică continuă pentru faptul că “se eschivează egal” de la plata impozitelor.

În concluzie, dorim să încurajăm asociațiile profesionale contabile să participe activ în cadrul elaborării politicii fiscale și de a promova reformele necesare unei activități economice performante.

Referințe bibliografice:

1. <http://www.conta-conta.ro/asfds> Contabilitatea Creativă (citat 14.02.2016).
2. <http://www.lex.md/fisc/codfiscaltxtro.htm#undefined> Codul Fiscal (citat 19.02.2016).
3. <https://tmelitzike.wordpress.com/creativitate/contabilitatea-creativa/> Contabilitatea creativă (citat 01.03.2016).
4. <http://www.accounting-degree.org/scandals/> Accounting Scandals (citat 11.03.2016).
5. <http://www.investopedia.com/terms/c/creative-accounting.asp> (citat 25.03.2016).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ ПРОДУКЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Студ. Сергей ИВЕРШИН, III курс, CON 139,
факультет «Бухгалтерский учет», МЭА*

Науч. рук.: конф. ун-в., д-р. Людмила ГРАБАРОВСКИ, МЭА

Обеспечение соответствующего ассортимента и качества выпускаемой продукции, объемов и ритмичности производства, нормальных условий хранения, поиск поставщиков и покупателей, рынков сбыта, а также своевременное получение полной, достоверной и документально подтвержденной информации – вот далеко не полный перечень проблем, с которыми сталкиваются молдавские предприятия в условиях жесткой конкуренции. Необходимо отметить, что важным резервом в повышении эффективности любой отрасли является производство и выпуск продукции. Однако,

практика показывает, что состояние бухгалтерского учета продукции на предприятиях винодельческой отрасли не соответствует современным требованиям информационного обеспечения и эффективного управления производством. Основными недостатками в системе учета продукции являются: неудовлетворительное состояние организации учета выпуска продукции применительно к ее качественным характеристикам; неполное обобщение информации о потерях продукции на всех стадиях технологического цикла, применение несовершенных систем организации первичного и сводного учета выпуска основной и побочной продукции и др. Необходимость разработки указанных проблем в теоретическом и практическом отношении применительно к предприятиям винодельческой отрасли, позволили обозначить основные направления рациональной организации учета и управленческого контроля продукции.

Виноделие – это длительный и сложный процесс, разделенный на этапы, включающий *первичное* и *вторичное* виноделие. К продукции, полученной на первом этапе относят сусло виноградное, сусло виноградное частично сброженное, виноградный сок. К продукции вторичного виноделия относятся вина. В связи с поэтапным технологическим процессом на винодельческих предприятиях используют поперечный метод калькуляции себестоимости продукции с применением полуфабрикатного варианта учета затрат. Себестоимость готовой продукции рассчитывается на завершающем этапе - при розливе в бутылки. Когда полуфабрикат прошел все стадии технологического процесса и подлежит розливу в бутылки, на винодельческих предприятиях оформляют производственный акт розлива, в котором рассчитываются объемы полученного полуфабриката, затраты на его розлив, упаковку, этикетирование, маркировку и в итоге, выход готовой продукции. Далее оформляется приемо-сдаточная накладная и готовая продукция складировается. Информация по документопотокам выработки и складированию готовой продукции приведена на рис.1



Рисунок 1. Документальное обеспечение процесса выработки и складирования готовой продукции

Синтетический учет продукции ведется по фактической себестоимости на счете 216 «Продукция», по субсчетам 2161 «Готовая продукция» и 2162 «Полуфабрикаты собственного производства», к которым могут быть открыты аналитические счета на каждый вид продукции: вина белые и вина красные, вина игристые и вина тихие, вина крепленые и вина столовые и т.д. Потенциал винодельческих предприятий кроется не только в наращивании объемов основных видов готовой продукции. Технологический процесс вина сопровождается выработкой побочной продукции в виде *гребней, дрожжей, виноградных косточек, виноградной выжимки*, которые в общей сложности и в зависимости от сорта винограда могут достигать до 20% от первоначального сырья. Побочную продукцию виноделия можно перерабатывать, тем самым получая другие ценные продукты, но проблема состоит в том, что в учете многих предприятий данный вид продукции никак не отражается.

Известно, что заинтересованность предприятия в производстве и реализации качественной, пользующейся спросом на рынке продукции сказывается на величине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависимости от объема реализации продукции. В этой связи особое значение приобретает организация системы внутреннего контроля на винодельческих предприятиях, основными задачами которого являются: оценка порядка учета и списания затрат на производство продукции; проверка правильности документального оформления операций по выпуску продукции; оценка полноты, своевременности и достоверности оприходования продукции на склад, отпуска и продажи ее покупателям; анализ организации аналитического и синтетического учета операций, связанных с движением продукции; контроль договорной дисциплины; анализ правильности и полноты раскрытия информации об операциях с продукцией в финансовой отчетности и др.

Таким образом, развитие учета и управленческого контроля продукции, как единого процесса, способствующего успешной разработке учетных политик предприятия, являются базой для построения эффективной системы управленческого учета, направленной на достижение стратегических и тактических задач.

OPORTUNITĂȚI ȘI DEZAVANTAJE ALE APLICĂRII REGIMULUI DE IMPOZITARE SIMPLIFICAT ȘI GENERAL

*Stud. Cătălina PUZUR, anul II, Facultatea „Contabilitate”
Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GRAUR*

Pentru impozitarea veniturilor obținute din activitatea de întreprinzător, Codul Fiscal al Republicii Moldova prevede un regim general de impozitare. Pe lângă acesta, pentru crearea unor condiții de impozitare mai favorabile, a fost introdus un regim simplificat destinat *sectorului întreprinderilor mici și mijlocii*.

Regimul general de impozitare prevede drept bază impozabilă venitul impozabil, determinat ca urmare a ajustării venitului contabil (venituri-cheltuieli). Impozitul pe venit se obține aplicând cota de 12%. Regimul simplificat prevede drept bază impozabilă veniturile din activitatea operațională, adică informația din conturile contabile 611 „*Venituri din vânzări*” și 612 „*Alte venituri din activitatea operațională*”, fără a se deduce cheltuielile și ajustările în scopuri fiscale. Achitarea se face trimestrial, până la data de 25 a lunii următoare după finele trimestrului, aplicând cota de 3% la veniturile activității operaționale înregistrate efectiv pe parcursul trimestrului. Declararea se efectuează conform unei dări de seamă simplificate IVAO15, până la data de 25 martie a anului următor celui de gestiune.

Acest regim poate fi aplicat de către persoanele juridice, care nu sunt plătitoare de TVA și, la data de 31 decembrie a anului precedent, au înregistrat venituri din activitatea operațională din livrări scutite de TVA sau mixte (scutite și impozabile) ce nu depășesc 600 000 lei.

Astfel, dacă entitatea care aplică acest regim, pe parcursul anului, se înregistrează ca plătitoare TVA, atunci ea nu mai poate aplica regimul simplificat. Din luna în care devine plătitoare de TVA, începe o nouă perioadă fiscală, în care trebuie să achite 12% impozit pe venit în avans conform regimului general stabilit.

În legătură cu acest fapt, apar două probleme pentru perioadele în care se aplică diferite regimuri de impozitare:

- 1) modul de repartizare a veniturilor și cheltuielilor;
- 2) mărimea impozitului pe venit ce urmează să fie plătit în avans (în rate).

Se admite că o entitate care aplică regimul IVAO, la 1 august devine plătitoare a TVA. Pentru a determina impozitul pe venit ce urmează a fi achitat în avans, entitatea trebuie să facă o prognoză a veniturilor pentru următoarele 5 luni, până la finele anului. Astfel, până la 25 septembrie, entitatea va achita impozit pe venit la cota de 12% pentru perioada 1 august-25 septembrie, iar până la 25 octombrie, va achita impozit pe venit din activitatea operațională la cota de 3% pentru perioada 1 iulie-31 iulie. Până la data de 25 decembrie va mai achita 12% - impozit pe venit în avans pentru ultimul trimestru, iar până la 25 martie a anului următor, va prezenta două declarații: IVAO15 – pentru perioada de 7 luni, și VEN12 – pentru perioada de 5 luni.

Un alt moment problematic constă în faptul că, la întocmirea declarației VEN12, entitatea trebuie să calculeze ajustările în scopuri fiscale, inclusiv ajustarea amortizării, pentru care are nevoie de baza valorică a mijloacelor fixe la sfârșitul anului. În cadrul regimului IVAO, entitatea nu era obligată să țină evidența amortizării fiscale în *Registrul de evidență a mijloacelor fixe pe categoriile de proprietate și a uzurii acestora în scopuri fiscale*. Codul Fiscal (în continuare CF) nu prevede acest moment, de aceea, unica recomandare este să se restabilească acest Registru, pentru anii anteriori, din momentul intrării în gestiune a mijloacelor fixe la entitate. Astfel, amortizarea calculată în scop fiscal, inclusă în Declarația pe venit VEN12 se calculează prin raportarea amortizării anuale la 12 luni și înmulțirea la numărul de luni (5 luni), în care se aplică regimul general de impozitare.

În funcție de specificul său de activitate, entitățile pot alege un regim de impozitare sau altul, astfel, optimizându-și cheltuielile privind impozitul pe venit. Pentru aceasta ar trebui luați în considerare următorii factori:

1. Ponderea cheltuielilor. Cu cât mai mari sunt cheltuielile, cu atât mai mic este profitul, respectiv, dacă ponderea cheltuielilor, în total rezultat financiar, este mare, atunci entitatea are avantaj în aplicarea regimului de impozitare la cota 12%. De exemplu, în cazul în care entitatea prestează servicii, ponderea cheltuielilor poate fi mai mică, deci, se obțin profituri mai mari – respectiv, regimul simplificat ar putea diminua cheltuielile privind impozitul pe venit. În cazul activității de producere, cheltuielile sunt mai semnificative, mai ales în primii ani de activitate – în acest caz, e mai avantajoasă aplicarea regimului general de impozitare.

2. Ponderea veniturilor din alte activități. Dacă, pe lângă veniturile din activitatea de bază, entitatea înregistrează și venituri din alte activități, cum ar fi venituri din operațiuni cu active imobilizate, atunci, mai avantajoasă ar putea fi aplicarea regimului simplificat de impozitare.

Pentru a analiza cât de simplificat este sau nu acest regim în RM, am efectuat o comparație cu regimurile similare din România și Federația Rusă (tabelul 1).

Tabelul 1

**Caracteristicile principale ale regimului de impozitare simplificat din Republica Moldova,
România și Federația Rusă**

Țara	Condiții de aplicare	Baza impozabilă	Cota - regim simplificat	Cota – regim general
Regimul simplificat din RM (Titlul II, Capitolul 7 ¹ , CF al RM)	-neplătitor de TVA -31.12: Venituri < 600 000 lei (≈ 30 000 euro)	Venituri din activitatea operațională	3%	12%
Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor din România (Titlul III, CF al României)	-31.12: Venituri < 100 000 euro -nu practică una din activitățile: domeniu bancar, jocuri de noroc, asigurări, explorarea zăcămintelor ș.a.	Venituri din activitatea operațională	1% (2+ angajați) 2% (1 angajat) 3% (0 angajați)	16%
Regimul simplificat din Federația Rusă (Capitolul 26.2, CF al Federației Ruse)	-31.12: Venituri < 60 mil ruble (≈ 800 000 euro) -nu practică una din activitățile: bănci, asigurări, fonduri de investiții, lombard ș.a.	Venituri	6%	20%
		(Venituri – Cheltuieli)	15%	

După cum se observă, atât în România, cât și în Rusia este stabilit drept unul din criterii veniturile înregistrate la data de 31 decembrie a anului precedent, doar că plafoanele sunt mai mari comparativ cu RM. De asemenea, în ambele țări, se prevăd un șir de activități, care nu se pot atribui la regimul simplificat, de exemplu: domeniul bancar, asigurările, jocurile de noroc ș.a. În Rusia, drept bază impozabilă pentru regimul simplificat pot fi: veniturile sau rezultatul financiar (venituri-cheltuieli), respectiv și cota este diferită. Un alt aspect deosebit în Rusia constă în faptul că regimul simplificat substituie câteva impozite: impozitul pe proprietate și taxa pe valoarea adăugată. În România, cota pentru regimul simplificat depinde de numărul de angajați, astfel încurajând rata de angajare.

În baza prevederilor din alte țări, putem depista următoarele lacune ale regimului simplificat de impozitare din Republica Moldova:

1. Deși capitolul 7¹ din Codul Fiscal este numit *Regimul fiscal al agenților economici subiecți ai sectorului întreprinderilor mici și mijlocii* (IMM), criteriile stabilite nu corespund, *de facto*, cu acest sector. Titlul de plătitor de TVA nu constituie, în mod obligatoriu, un indicator al dimensiunii afacerii, o persoană juridică se poate înregistra benevol drept plătitoare de TVA, având un volum de vânzări mai mic. Plafonul de 600 000 lei (≈ 30 000 euro) este relativ scăzut, în comparație cu cele 2 țări (100 000 euro – România, 800 000 euro – Rusia).

Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din RM nr. 206 din 07.07.2006 stabilește următoarele criterii pentru o microîntreprindere:

- număr mediu scriptic anual de salariați de cel mult 9 persoane;
- sumă anuală a veniturilor din vânzări de cel mult 3 milioane de lei;
- valoare totală anuală de bilanț a activelor ce nu depășește 3 milioane de lei.

Legea contabilității a Republicii Moldova nr. 113 din 27.04.2007 prevede aceleași criterii pentru întreprinderile ce pot prezenta situații financiare simplificate.

2. În același capitol 7¹ din CF, nu sunt prevăzute activitățile care nu pot aplica regimul simplificat. *Legea privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii* stabilește că următoarele entități nu se pot atribui sectorului IMM: companiile fiduciare; fondurile de investiții; băncile, organizațiile de microfinanțare, asociațiile de economii și împrumut; casele de schimb valutar și lombardurile; întreprinderile din domeniul jocurilor de noroc ș.a., iar *Legea Contabilității* prevede că acestea sunt obligate să prezinte situații financiare complete.

Unele entități pot aborda diferit prevederile legale ale regimului de impozitare simplificat, uneori, problematic sau avantajos, de exemplu: casele de schimb valutar. Veniturile caselor de schimb valutar sunt scutite de TVA și, odată ce acestea, la 31 decembrie, înregistrează venituri din activitatea operațională mai mici de 600 000 lei, ele pot aplica regimul simplificat. Respectiv apare o neconcordanță: din punct de vedere fiscal, casele de schimb pot fi considerate „micul business” (lucru absurd, considerând că această activitate ține de domeniul financiar, iar capitalul social minim este de 500 000 lei), iar din punct de vedere contabil,

acestea prezintă situații financiare complete. Un alt factor care favorizează acest gen de activitate rezidă în faptul că nu există o reglementare clară a modului de contabilizare a veniturilor în cadrul caselor de schimb valutar, de aceea, în unele case de schimb, veniturile din schimbul valutei pot fi tratate ca venituri financiare (622 „*Venituri financiare*”) sau ca venituri din activitatea operațională (611 „*Venituri din vânzări*”).

Pentru a concluziona, consider că, în scopul asigurării unei creșteri economice durabile, este important să existe un cadru de impozitare simplificat pentru sectorul IMM, însă pentru a asigura cu adevărat o impozitare „simplificată”, Codul Fiscal al Republicii Moldova ar trebui să revadă criteriile de aplicare a acestui regim și, de asemenea, să prevadă situațiile care apar în practică.

PARTICULARITĂȚILE CONTABILIZĂRII GRANTURILOR ȘI SUBVENȚIILOR ÎN COOPERATIVELE DE ÎNTREPRINZĂTOR

*Stud. Alexandra RATCOV, anul II, Facultatea „Contabilitate”, gr.141 fr
Cond. șt.: conf. univ., dr. Angela POPOVICI, ASEM*

Cooperativa de Întreprinzător este o organizație comercială cu statut de persoană juridică, ai cărei membri sunt persoane juridice și/sau fizice, care practică activitate de întreprinzător.

- Este alcătuită din cel puțin 5 membri;
- Cota unui membru nu poate depăși 20% din capitalul social;
- Ține evidență contabilă și întocmește rapoarte financiare și specializate, conform SNC și politicilor contabile;
- Ține, pentru fiecare membru în parte, un cont personal, în care se înregistrează relațiile financiare.

Membrii cooperativei, pentru a primi granturi și subvenții sunt obligați:

- să participe în activitatea cooperativei, pe parcursul a minimum 5 ani de la data fondării;
- să vândă producția sa prin intermediul cooperativei (cel puțin 50% în primul an, 60% în anul doi și 75% în anul trei și anii următori);
- să contribuie cu cel puțin 50% la investiții eligibile pentru grant.

Grantul reprezintă o contribuție financiară sau tehnică nerambursabilă, oferită unui producător agricol din partea donatorilor, inclusiv străini, la achiziționarea bunurilor (activelor).

Subvenția este un ajutor financiar nerambursabil, acordat din fondul de subvenționare a producătorilor agricoli pentru susținerea investițiilor efectuate de producătorii agricoli care corespund criteriilor de eligibilitate.

Pentru o înțelegere mai bună a modului de contabilizare a granturilor și subvențiilor, este necesar de studiat clasificarea acestora după mai multe criterii. **Granturile** se clasifică în funcție de:

- **Sursă:**
 - Granturi primite de la guvernele altor state;
 - Granturi primite de la organizațiile internaționale;
 - Transferuri de la autoritățile publice.
- În funcție de **modul de aplicare:**
 - Granturi curente;
 - Granturi capital.
- În funcție de **scop:**
 - Granturi aferente activelor;
 - Granturi aferente veniturilor.

În Republica Moldova, actualmente, se acordă **subvențiile în agricultură** pentru mai multe scopuri, și anume pentru:

- 1) creșterea competitivității sectorului agroalimentar prin restructurare și modernizare (*granturi și subvenții obținute de majoritatea cooperativelor înregistrate în RM*);
- 2) asigurarea gestionării durabile a resurselor naturale;
- 3) sporirea investițiilor în infrastructura fizică și cea a serviciilor din mediul rural, inclusiv în infrastructura aferentă întreprinderilor agricole, plasate în extravilan.

Scopul de utilizare a granturilor și subvențiilor primite de la stat trebuie poate constă în:

- a) compensarea cheltuielilor administrative;
- b) plata studiilor de fezabilitate și fezabilitate;

- c) plata contractelor pentru realizarea materialelor publicitare în vederea promovării imaginii grupului și a produselor acestuia;
- d) investiții în infrastructura post-recoltare și de procesare a produselor pentru care a fost recunoscut grupul de producători;
- e) cheltuielile ce țin de implementarea sistemelor de siguranță și securitate alimentară, de protecție a calității apelor, a solului și a peisajului natural;
- f) plata cursurilor de calificare a personalului, marketingul produselor agricole, întocmirea de studii de piață;
- g) promovarea denumirilor sau a mărcilor grupurilor de producători.

Subvențiile de stat se acordă în valoare de până la 1,5 milioane lei și se calculează pornind de la valoarea producției comercializate anual de către Cooperative (rulajul creditor al contului 611 „Venituri din vânzări”), după cum urmează:

- a) 5% – în primul an de activitate;
- b) 4% – în al doilea an de activitate;
- c) 3% – în al treilea an de activitate;
- d) 2% – în al patrulea an de activitate;
- e) 1% – în al cincilea și în următorii ani.

La contabilizarea atât a **grantului**, cât și a **subvențiilor**, pot fi aplicate două metode:

▪ **Metoda 1 – metoda de casă** – în baza acestei metode, înregistrarea grantului în componența pasivelor, și anume a contului 424 „Venituri anticipate pe termen lung”, are loc doar în momentul încasării banilor, în corespondență cu conturile de numerar;

▪ **Metoda 2 – metoda contabilității de angajamente** – înregistrarea grantului în componența veniturilor anticipate pe termen lung la momentul primirii acceptului ajutorului financiar de la organul împuternicit.

Contabilizarea grantului, conform metodei 1 – în momentul încasării mijloacelor bănești în conturile curente bancare în baza extraselor bancare de cont, la care sunt anexate documentele primare, se întocmește formula contabilă:

Dt 242 „Conturi curente în valută națională” sau 243 „Conturi curente în valută străină”

Ct 424 „Venituri anticipate pe termen lung”

La contabilizarea grantului, conform metodei a doua vor fi:

Inițial, grantul trebuie înregistrat la obținerea unui aviz sau a unei decizii aferente acordării ajutorului financiar prin majorarea concomitentă a creanțelor și a veniturilor anticipate în modul următor:

Dt 234 „Alte creanțe curente”

Ct 424 „Venituri anticipate pe termen lung”

Ulterior, la încasarea mijloacelor bănești în conturile curente ale cooperativei se va întocmi următoarea formulă contabilă:

Dt 242 „Conturi curente în valută națională” sau 243 „Conturi curente în valută străină”

Ct 234 „Alte creanțe curente”

Referitor la **contabilizarea subvențiilor**, putem menționa că spre deosebire de granturile obținute de cooperativele de întreprinzător, la etapa actuală doar pentru investiții în imobilizări corporale (case frigorifice, utilaje pentru ambalare, sortare, prelucrare etc.), subvențiile acordate pot fi utilizate atât pentru investiții (subvenții aferente activelor), cât și cu destinația de acoperire a anumitor cheltuieli operaționale (subvenții aferente veniturilor). De asemenea, poate fi menționat și faptul că, la momentul actual, se acordă subvenții doar în valută națională, astfel, contabilizarea acestora este următoarea:

Metoda de casă – încasarea subvențiilor în contul bancar în valută națională:

Dt 242 „Conturi curente în valută națională”

Ct 424 „Venituri anticipate pe termen lung” (pentru investiții) sau 535 „Venituri anticipate curente”, subcontul 535.1 „Subvenții” (pentru acoperirea cheltuielilor curente)

Metoda contabilității de angajamente:

Dt 234 „Alte creanțe curente”

Ct 424 „Venituri anticipate pe termen lung” (pentru investiții) sau 535 „Venituri anticipate curente”, subcontul 535.1 „Subvenții” (pentru acoperirea cheltuielilor curente).

TRECEREA ÎN CONT A TAXEI PE VALOAREA ADĂUGATĂ

*Stud. Maria ȘOCHICHIU, anul II, Facultatea „Contabilitate”, gr. CON-143
Cond. șt.: conf. univ., dr. Pavel TOSTOGAN, ASEM*

Într-o economie aflată în tranziție, precum cea a țării noastre, taxa pe valoarea adăugată continuă să apară în multe întrebări privind aplicarea corectă a acesteia. Acest fapt se datorează legislației noastre, uneori, instabilă și incompletă. Trecerea în cont a TVA din volumul bunurilor sau serviciilor procurate, reprezintă un moment principal în determinarea TVA aferentă diferitelor tipuri de aprovizionări, deoarece de modul de calculare și reflectare a acestora în evidența contabilă depinde suma impozitului de achitat sau de recuperat. Scopul acestei lucrări este de a face o caracteristică a mecanismului de deducere a TVA.

Faptul că TVA a fost achitat la buget sau furnizorului încă nu înseamnă că cumpărătorului, înregistrat în calitate de plătitor de TVA, i se va acorda dreptul de a-l trece în cont. Pentru a avea dreptul la trecerea în cont a TVA pe valorile materiale/serviciile procurate trebuie respectate, concomitent, mai multe condiții, care sunt prezentate în figura 1.

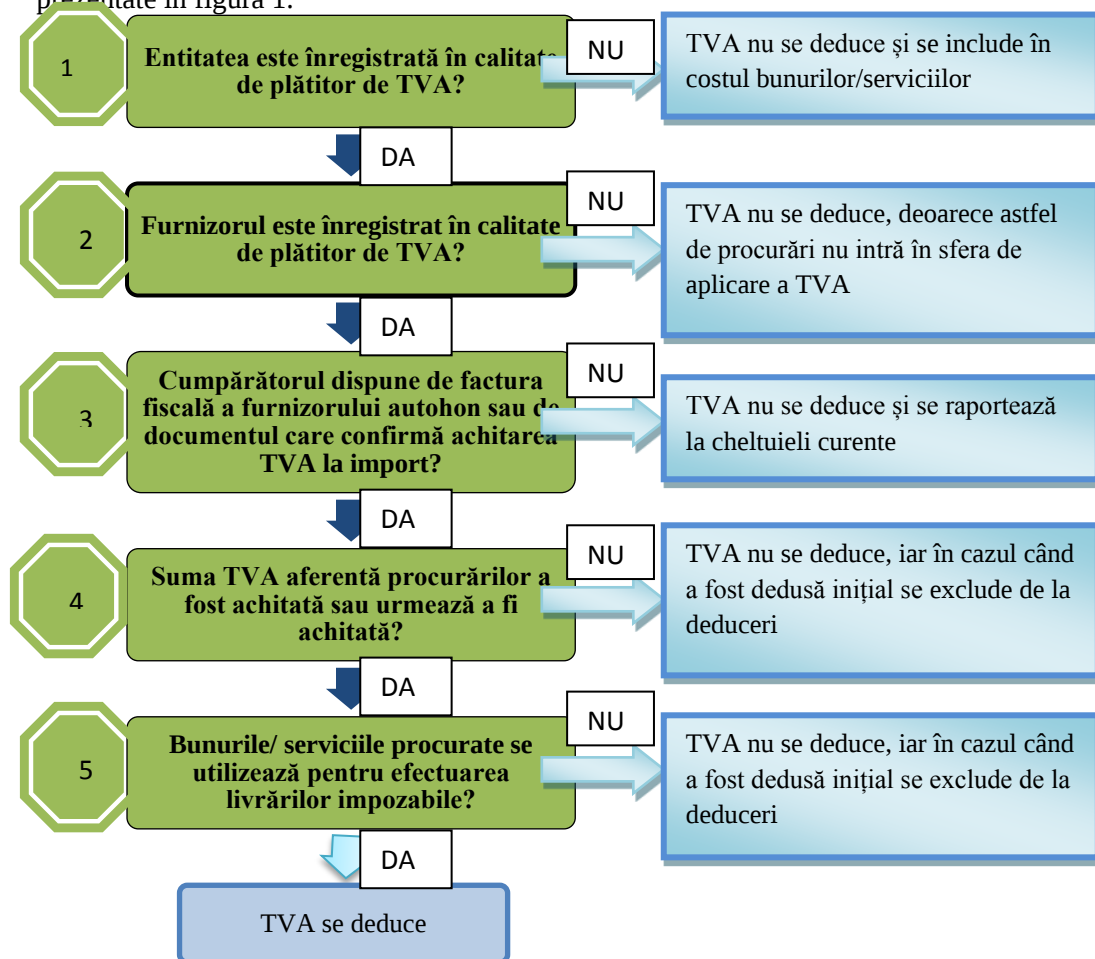


Figura 1. „Deducerea TVA”

Conform condiției 1: Cumpărătorul bunurilor/serviciilor la momentul efectuării tranzacției trebuie să fie înregistrat în calitate de plătitor de TVA.

Conform condiției 2: Furnizorul trebuie să fie înregistrat în calitate de plătitor de TVA.

Conform condiției 3: Suma TVA nu se deduce, dacă entitatea nu dispune de factura fiscală sau documentul eliberat de organele vamale, care ar confirma achitarea TVA. În lipsa documentelor în cauză, dreptul la trecerea în cont nu se va realiza. Factura fiscală poate fi eliberată doar de furnizorul autohton înregistrat în calitate de plătitor de TVA.

Condiția 4. Un exemplu, în care entitatea nu are dreptul de a trece în cont TVA este primirea cu titlu gratuit a mărfurilor și serviciilor. În acest caz, entitatea nu urmează să achite suma TVA aferentă primirii cu titlu gratuit și nici nu primește factura fiscală, în locul ei se eliberează factura, astfel neîndeplinindu-se concomitent și condiția 3.

Conform condiției 5: Valorile materiale/serviciile procurate trebuie să fie utilizate de către cumpărător în procesul desfășurării activității de întreprinzător. Scopul de antreprenariat al livrării depinde de genul de

activitate desfășurată de entitatea-cumpărător de bunuri sau servicii. În cazul când suma TVA aferentă bunurilor procurate a fost inițial trecută în cont, iar, ulterior, aceste bunuri nu au fost utilizate pentru efectuarea livrărilor impozabile (de exemplu, au fost sustrate) entitatea pierde dreptul de a trece în cont TVA.

În unele situații, este dificil de stabilit dacă are dreptul sau nu entitatea să treacă în cont TVA. Pentru exemplificare, se prezintă următorul caz: „În anul 201X, entitatea a procurat un utilaj destinat efectuării livrărilor scutite de TVA. În anul 201X+2, este schimbată destinația acestui utilaj – pentru efectuarea livrărilor impozabile cu TVA. Are dreptul entitatea care a procurat acest mijloc fix să treacă în cont TVA în anul 201X+2?”

Organul fiscal, în acest caz, consideră că entitatea nu poate să treacă în cont TVA pe baza unei facturi, care a intrat în entitate cu 2 ani în urmă. Însă, entitatea îndeplinește toate condițiile prezentate mai sus și, astfel, autorul este de părere că entitatea are dreptul să treacă în cont TVA, deși, în Codul Fiscal, nu găsim un răspuns exact la această întrebare.

Contabilitatea TVA reprezintă un sector foarte important al evidenței contabile, care ocupă o pondere însemnată în volumul total de lucru al contabilității. Din punct de vedere al contabilității, TVA este aproape neutră pentru entitate, deoarece nu afectează veniturile și cheltuielile, însă este importantă corectitudinea reflectării operațiunilor economice, de care depinde, în final, mărimea impozitelor și, nu în ultimul rând, a amenzilor și penalităților, care la rândul lor afectează lichiditățile entității.

ORGANIZAȚIILE DE MICROFINANȚARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Stud. Nicoleta CAMERZAN, anul II, FB-143

Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Ludmila COBZARI

Conform Legii cu privire la organizațiile de microfinanțare nr. 280-XV din 22.07.2004, **organizația de microfinanțare** este persoană juridică a cărei activitate de bază o constituie microfinanțarea, iar împrumutul reprezintă o formă de a primi mijloace bănești, acordate de către organizația de microfinanțare a persoanelor fizice și/sau întreprinderilor micro, mici și mijlocii, în baza unui contract cu sau fără dobândă, ce urmează a fi restituit la scadență.

Organizațiile de microfinanțare au drept scop sporirea accesului la surse financiare al populației, al antreprenorilor individuali și al întreprinderilor micro, mici și mijlocii. Principiile de activitate ale organizațiilor de microfinanțare sunt: a) stabilitate financiară în domeniul microfinanțării; b) transparență în activitate; c) respectarea principiului concurenței loiale.

Activitatea de microfinanțare constă în prestarea următoarelor servicii: a) acordarea și gestionarea împrumuturilor; b) acordarea de garanții la împrumuturi și credite; c) efectuarea investițiilor.

Organizația de microfinanțare este obligată să constituie provizioane destinate acoperirii eventualelor pierderi ce țin de nerestituirea împrumuturilor și a dobânzii aferente. Orice împrumut acordat și dobânda aferentă vor fi incluse într-una din următoarele categorii de clasificare:

a) standard – împrumut la care sunt respectate toate condițiile contractuale, care nu are plăți expirate și care nu a fost prelungit și/sau renegociat;

b) supravegheat – împrumut la care plățile sunt expirate de la 31 până la 90 de zile inclusiv;

c) substandard – împrumut la care plățile sunt expirate de la 91 până la 180 de zile inclusiv;

d) dubios – împrumut la care plățile sunt expirate de la 181 până la 360 de zile inclusiv;

e) compromis – împrumut la care plățile sunt expirate de mai mult de 361 zile.

În decursul anului 2014, sectorul de microfinanțare din Republica Moldova, reprezentat de asociațiile de economii și împrumut și organizațiile de microfinanțare, a fost determinat de o evoluție constantă a principalilor indicatori. În perioada de referință, 14,9% din populația economic activă a beneficiat de împrumuturile sectorului de microfinanțare, valoare în creștere cu 4,2%, față de anul 2013.

Eficiența utilizării activelor și capitalului propriu de către entitățile sectorului național de microfinanțare a manifestat o rată de rentabilitate a acestora de circa 7,8% și, respectiv, 22,5% sau în creștere cu 0,4% și, respectiv, 3,5% față de anul 2013. Acest fapt a fost condiționat de majorarea valorii profitului net cu 37,5% pe parcursul anului 2014.

Portofoliul de împrumuturi acordate de către entitățile de microfinanțare pe parcursul anului 2014 a înregistrat o pondere de circa 2,55% din PIB, dintre care sectorul AEI – 0,37%, iar al OM – 2,18%. Acest indicator s-a menținut la un nivel relativ constant față de anul 2013, sectorul de microfinanțare fiind caracterizat prin acordarea împrumuturilor cu aplicarea unor politici eficiente și prudente de administrare a riscurilor.

Tabelul 1

**Indicatorii de analiză ai sectorului de microfinanțare în Republica Moldova
în perioada 2013-2014**

Indicatori	2013			2014			2014 față de 2013
Numărul populației economic activă, persoane	1235900			1232400			99,7%
Sectoare	AEÎ	OM	TOTAL	AEÎ	OM	TOTAL	X
Numărul beneficiarilor de împrumuturi	36525	94871	131396	40318	143753	184071	140,1%
Rata de penetrare, %	3,0	7,7	10,7	3,3	11,6	14,9	+4,2
Rentabilitatea activelor, %	4,9	7,9	7,4	4,2	8,4	7,8	+0,4
Rentabilitatea capitalului propriu, %	16,0	19,3	19,0	13,5	23,7	22,5	+3,5

Sursa: Raport de activitate al CNPF pentru anul 2014.

La finele anului 2014, sunt înregistrate 101 organizații, care practică activitate de microfinanțare, din care 77 au prezentat situații financiare. Potrivit rezultatelor, se constată că principalii indicatori privind activitatea OM au înregistrat o creștere moderată față de perioada similară a anului precedent. Numărul OM a crescut cu 16 unități sau cu circa 18,8% pe parcursul anului 2014, proces similar constatat pe parcursul ultimilor 8 ani de evoluție a sectorului. Majorarea profitului net cu circa 40,8%, în raport cu anul 2013, se datorează creșterii portofoliului de împrumuturi acordate cu 28,0%, față de perioada precedentă, condiționată de majorarea creditelor bancare și împrumuturilor primite cu 45,1%. Creșterea rentabilității activelor cu 0,5%, în comparație cu anul precedent, denotă faptul că OM au continuat să efectueze investiții preponderent în active generatoare de dobândă cu o profitabilitate sporită.

Capitalul propriu al OM a înregistrat o creștere continuă în perioada 2006-2014, astfel încât valoarea acestui indicator s-a majorat de circa 11,8 ori, iar faptul, în sine, relevă cu certitudine creșterea stabilității financiare a întregului sector al OM.

Cea mai mare pondere, de 49,1% din împrumuturile acordate de OM, sunt oferite pe un termen mediu de la 1 an până la 5 ani, din care 76,7% sunt garantate. Totodată, 44% dintre împrumuturi sunt acordate pe un termen mai mic de 1 an, dintre care 58,6 la sută sunt asigurate cu gaj, iar 6,9% dintre împrumuturi sunt acordate pe un termen mai mare de 5 ani, acestea fiind garantate în mărime de 100%. Astfel, la fel ca și anul precedent, se constată că OM continuă să aplice o politică prudentă de gestiune a portofoliului de împrumuturi, asigurându-și riscurile de nerambursare a împrumuturilor acordate pe măsura creșterii termenului de scadență al acestora.

FINANȚAREA CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Stud. Nicoleta CAMERZAN, anul II, FB-143
Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Ludmila COBZARI*

Cercetarea și dezvoltarea experimentală (C-D) înglobează lucrările de creație făcute în mod sistematic în vederea îmbogățirii ansamblului de cunoștințe, inclusiv cunoașterea omului, a culturii și a societății, precum și utilizarea acestor cunoștințe pentru noi aplicații. Termenul C-D acoperă trei activități: *cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă și dezvoltarea experimentală.*

Cercetarea fundamentală constă în lucrări experimentale și teoretice realizate, în principal, în vederea dobândirii de noi cunoștințe, fără a prevedea o aplicație specială. *Cercetarea aplicativă* este orientată spre un scop practic determinat și cuprinde lucrări originale realizate pentru a obține cunoștințe noi.

Țările dezvoltate, U.E., pun un mare accent pe procesul de inovare, considerându-se că inovarea este un proces complex, care face legătura sistemului de C-D cu piața, permițând astfel transformarea progreselor cercetării în beneficii pentru societate.

Conform Codului cu privire la știință și inovare Nr. 259 din 15.07.2004, în sistemul de cercetare-dezvoltare din Republica Moldova, rolul principal îl are Academia de Științe – „coordonator plenipotențiar al activității științifice, cel mai înalt for științific al țării”.

Conform *Strategiei cercetării-dezvoltării a Republicii Moldova până în 2020*, cercetarea științifică, în Republica Moldova, se finanțează prin *mecanisme naționale de finanțare și mecanisme internaționale de finanțare și asistență tehnică externă.*

Mecanismele naționale de finanțare se referă la: 1) finanțări din surse publice în limitele prevăzute de către bugetul de stat; 2) finanțări private; 3) investiții private în dezvoltarea infrastructurii CD; 4) parteneriate public-private în domeniul CD.

Din contul *bugetului de stat*, se realizează finanțarea:

- ❖ instituțiilor științifice de stat;
- ❖ instituțiilor de învățământ superior;
- ❖ lucrărilor științifico-experimentale și de proiectare;
- ❖ susținerii programelor inovaționale regionale;
- ❖ acordării suportului financiar activității de brevetare și protecție a proprietății intelectuale.

Statul asigură finanțarea în cuantum de până la 1% din Produsul Intern Brut, cu specificarea anuală acestuia în Acordul de Parteneriat dintre Guvern și AȘM.

Prin **mecanisme internaționale de finanțare**, se înțelege atragerea pe larg a fondurilor internaționale, în special cele europene, prin participarea la o serie de programe de finanțare ale Uniunii Europene și anume:

- 1) *Programul-cadru al UE pentru Cercetare-Inovare (Orizont 2020);*
- 2) *Programele regionale și internaționale de finanțare a cercetării-dezvoltării.*

În Republica Moldova, distribuția volumului total de finanțare în sfera științei și inovării pe acțiuni se efectuează în corespundere cu următorul cuantum:

- a) finanțarea cercetărilor fundamentale și aplicative – până la 80%;
- b) pregătirea cadrelor științifice prin postdoctorat – până la 3%;
- c) finanțarea instituțiilor și acțiunilor neatribuite la alte grupe și întreținerea instituțiilor autorităților publice centrale în domeniu și a instituțiilor auxiliare din sfera științei și inovării – până la 17%.

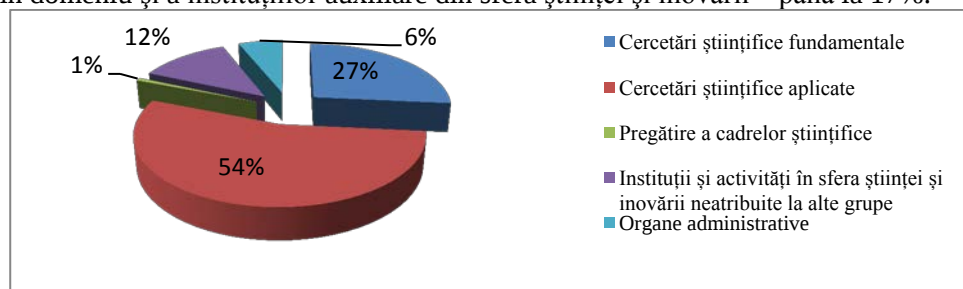


Figura 1. Structura cheltuielilor privind știința și inovarea în Republica Moldova pentru anul 2015

Sursa: Elaborat de autor în baza Anexei 1 la Legea bugetului de stat pentru anul 2015

Conform Anexei 1 „Sinteza bugetului de stat pe venituri, cheltuieli, deficit și surse de finanțare” la Legea bugetului de stat a Republicii Moldova pentru anul 2015, mărimea fondului total destinat științei și inovării a constituit 441970,9 mii lei. Cea mai mare pondere în totalul cheltuielilor pentru știință și inovare o dețin sumele alocate pentru cercetările științifice aplicative în mărime de 240051,1 mii lei sau circa 54%. Sumele alocate pentru cercetările științifice fundamentale constituie 117272,9 mii lei sau circa 27% din total. Cea mai mică pondere o dețin cheltuielile privind pregătirea cadrelor științifice, în mărime de 3280,4 mii lei sau circa 1% din cuantumul total (Figura 1).

Tabelul 1

Evoluția finanțării de la bugetul de stat a științei și inovării în Republica Moldova în perioada 2010-2015

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cheltuieli privind știința și inovarea, mil.lei	356,3	339,8	354,1	350,0	405,7	441,97
PIB, mil.lei	71885,4	82348,7	88227,7	100510,5	112049,6	121851,0
Ponderea sectorului în PIB, %	0,49	0,41	0,40	0,35	0,36	0,36

Sursa: Elaborat de autor în baza rapoartelor BNS și a Legilor bugetului de stat pentru anii 2010-2015

Conform datelor înregistrate în Tabelul 1, ponderea sectorului Știință și inovare în PIB este în scădere pe parcursul perioadei 2010-2015, în pofida creșterii volumului de cheluieli alocate pentru această destinație. Aceasta se datorează ritmului mai înalt de creștere a PIB-ului, comparativ cu ritmul de creștere a cheltuielilor pentru știință și inovare.

Pe plan internațional, în statele cu economie înalt dezvoltată, finanțarea cercetării se efectuează, în special, din sectorul privat (SUA, Elveția, Finlanda: 70-75%; Belgia, Germania, Franța: 60-65%). Finanțarea cercetării de către stat în proporție mai mare de 50% are loc în state, precum: Portugalia, Grecia, Polonia, Ungaria, România etc.

Tabelul 2

Ponderea în PIB a cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare în unele state ale lumii, %

Nr. crt.	Statul	Chelt. C-D în PIB, %	Nr.	Statul	Chelt. C-D în PIB, %
1.	Coreea de Sud	4,36	6.	China	3,06
2.	Israel	3,93	7.	Danemarca	2,98
3.	Finlanda	3,55	8.	Germania	2,98
4.	Suedia	3,41	9.	Austria	2,84
5.	Japonia	3,35	10.	SUA	2,79

Sursa: Elaborat de autor în baza raportului OCDE, 2013

În urma analizei comparative a ponderii în PIB a cheltuielilor de cercetare-dezvoltare, am constatat că, în unele state ale lumii, acest segment ocupă o cotă vizibil mai mare în PIB, decât în Republica Moldova. Prin urmare, în aceste state, se alocă mai multe resurse financiare pentru cercetare și inovare, conștientizând importanța considerabilă a acestor activități pentru binele societății și progresul ulterior pe plan economic, politic, social și cultural.

Statele care alocă resurse importante pentru cercetare-dezvoltare înregistrează cele mai înalte performanțe în ceea ce privește Produsul Intern Brut, Indicele Dezvoltării Umane, Indicele Competitivității Globale. În concluzie, a investi în cercetare înseamnă a construi o societate prosperă.

FEMEIE ÎN REPUBLICA MOLDOVA: ÎNTRE A FI ȘI A MUNCII. EGALITATEA SALARIALĂ ÎNTRE FEMEII ȘI BĂRBAȚI CA FACTOR IMPORTANT AL CREȘTERII ECONOMICE

Stud.: Maria CHIȚANU, EMREI, anul III

Cond. șt.: conf. univ. Andrei PETROIA

Este unanim acceptat, de către fiecare dintre noi, că egalitatea de gen este un drept fundamental și un element economic important, pentru că presupune utilizarea capitalului uman al unei țări în mod eficient. Argumentele de eficiență economică recunosc faptul că atât bărbații, cât și femeile, pot juca un rol esențial în calitate de agenți economici capabili să transforme societățile și economiile, și să întrerupă ciclul sărăciei de la o generație la alta. De asemenea, analizele arată, din ce în ce mai mult, că egalitatea de gen nu reprezintă doar un scop în sine, ci și un mijloc-cheie de realizare a obiectivelor mai largi de dezvoltare: de la reducerea sărăciei, creșterea productivității și a producției cumulate, fertilitate redusă, mortalitate infantilă mai mică, și reducerea exploatarei prin muncă a copiilor, până la o mai bună luare a deciziilor și o mai mare putere pentru femei în cadrul gospodăriilor. Fie direct, fie indirect, toți acești factori contribuie la creștere economică.

Importanța pe care RM o acordă acestei probleme este neînsemnată, din păcate, fapt demonstrat de numărul mic de instrumente juridice ce se referă la egalitatea de gen. În 2015, femeile din RM, câștigă, în medie, cu 12,4% mai puțin față de bărbați (87,6% din salariul mediu al bărbaților). Exprimată în valoare numerică, discrepanța a constituit, în medie, peste 543 lei. Piața muncii nu este în echilibru, iar anumite ramuri de activitate și ocupații plătesc mai bine decât altele:

Tabelul 1

Nivelul veniturilor obținute de bărbați și femei în diferite ramuri ale economiei, 2015

Domeniul	Femei		Bărbați		Paygap
	%	Salariu, lei	%	Salariu, lei	
Agricultură	28,02	2613,13	71,98	2899,59	9,5
Industrie	47,4	4025,7	52,6	4927,42	18,3

<i>Construcții</i>	15,94	4039,26	84,06	4463,28	9,5
<i>Comerțul cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și a motocicletelor</i>	49,23	3273,65	50,77	3593,47	8,9
<i>Transport și depozitare</i>	29,94	3987,28	70,06	4048	1,5
<i>Activități hoteliere și restaurante</i>	68,04	2685,58	31,96	2938,28	8,6
<i>Activități financiare și de asigurare</i>	42,42	7459,39	57,58	9687,53	23
<i>Informații și comunicații</i>	65,42	6430,01	34,58	8881,23	27,6
<i>Activități imobiliare</i>	42,75	3464,34	57,25	3845	9,9
<i>Activități profesionale, științifice și tehnice</i>	52,32	5479,22	47,68	5885,3	6,9
<i>Servicii administrative și activități de servicii suport</i>	30,81	3583,54	69,19	2966,5	-20,8
<i>Administrație publică și apărare; asigurări sociale obligatorii</i>	42,12	5043,19	57,88	5653,81	10,8
<i>Educație</i>	75,76	3320,1	24,24	3597,08	7,7
<i>Activități de asistență socială și sănătate</i>	80,63	3911,86	19,37	4390,42	10,9
<i>Arte, divertisment și recreere</i>	58,41	2540,44	41,59	2992,28	15,1
<i>Alte activități</i>	57,19	5228,63	42,81	5544,67	5,7

Sursa: BNS, 2015

Printre cele mai importante variabile cu impact în regres, în RM, sunt următoarele:

1. Diferențele salariale se aprofundează odată cu vârsta femeilor. Aceasta se explică prin faptul că femeile, în mare parte, se retrag de pe piața forței de muncă mai frecvent și pentru perioade mai îndelungate pentru a avea grijă de copii/alți membri ai familiei. Potrivit BNS – rata de ocupare a femeilor cu copii de până la 2 ani constituie 15,3%, față de 53% la bărbați în 2015.

2. Vârsta de pensionare diferită pentru bărbați și femei. Regulile sistemului, permit femeilor să se pensioneze cu 5 ani mai devreme. Pensionarea mai devreme poate părea un privilegiu, dar costul acestuia este câștigarea dreptului la o pensie mai mică.

3. Diferența salarială este cauzată și de faptul că femeile angajate negociază o remunerație mai mică, comparativ cu bărbații. În RM, un studiu din 2013 arată că salariul mediu pentru care un șomer bărbat ar fi disponibil să se angajeze era de 3,7 mii lei. Femeile, însă, acceptă cu ușurință un salariu de 2,9 mii lei – o diferență de ambiție de 18%.

Provocarea cea mai mare vine însă din altă parte: dezvoltarea și utilizarea indicatorilor pe criteriul sexului. În general, informațiile ce țin de piața muncii în economiile în tranziție sunt încă inconsistente și limitate ca acoperire. De multe ori, variabilele înregistrate de statistici au relevanță limitată atât pentru politici publice, cât și pentru analize economice de profunzime.

Ca urmare a celor menționate, voi face câteva recomandări:

1. Accesul largit la servicii de creșă va contribui la reducerea diferențelor salariale;
2. Concediul de îngrijire a copilului trebuie să fie mai scurt, mai bine plătit și să încurajeze tații să beneficieze de el; 3. Principiul de plăți egale pentru munci egale trebuie definit în legislația Republicii Moldova.

În Republica Moldova, femeile reprezintă 51,9% din populație și 49,6% din forța de muncă ocupată. Prin urmare, este cert că **femeile nu reprezintă o minoritate**. Sunt cetățeni și părți sociale importante. Integrarea acestora și susținerea lor prin venituri egale pentru muncă egală trebuie să constituie principiul cel mai important al politicilor implementate de către autorități. Doar prin angajarea în câmpul muncii a personalității și profesionalismului, și nu a femeii sau a bărbatului, RM va avea șanse reale la un nivel de dezvoltare comparabil țărilor dezvoltate.

IMPOZITUL PE AVERE EXTINS ÎN REPUBLICA MOLDOVA ȘI PE ALTE BUNURI DE LUX

*Stud. Olga CAZACU, anul II, Facultatea „Finanțe”, gr. FB-145, ASEM
Cond. șt.: lect. sup. Nadejda BERGHE*

*„Lucrurile nu sunt grele de făcut,
mai greu este să te pui în starea de a le face”
Constantin Brâncuși*

În proiectul de lege cu privire la politica bugetar-fiscală pentru anul 2016, printre obiectivele și propunerile de bază, se regăsește impozitul pe bunurile de lux sau mai bine zis impozitul pe avere. Acest an s-a remarcat prin identificarea și anunțarea unei posibilități de a include un nou impozit pe avere și anume pe bunurile și imobilul de lux. Conform Codului Fiscal, impozitul reprezintă o contribuție bănească obligatorie, nerambursabilă, revărsată de către persoanele fizice și juridice, din veniturile și averea lor, pentru cheltuielile publice. În cazul impozitului pe bunurile de lux, acesta va fi aplicat persoanelor fizice care dețin locuințe mai mari de 120 de metri pătrați și au o valoare cadastrală ce depășește 1,5 milioane de lei. Ulterior, taxa suplimentară pe avere va constitui 0,8% din valoarea imobilului. Calcularea impozitului pe avere și prezentarea avizelor de plată urmează să se efectueze de către oficiile fiscal-teritoriale, în termen de până la 30 noiembrie, pentru situația existentă la 1 noiembrie 2016.¹⁷

Spre exemplu, să luăm cota minimă pentru care un imobil se consideră bun de lux, la care vom aplica cota impozitului prognozată: $1500000 \cdot 0,08\% = 1200$ lei. Potrivit calculelor preliminare ale autorităților, anul curent, ar putea fi colectate între 50 și 100 de milioane de lei din acest impozit.¹⁸

- Cine va cădea sub incidența acestor impozite?
- ✓ Familiile cu mulți copii, care și-au construit o casă mai mare de 120 m² pentru a fi încăpătoare?
- ✓ Bătrânii care au case construite încă de pe timpuri?
- ✓ Sau persoanele care au averi mari și câteva case?

Proiectul politicii bugetar-fiscale pentru anul 2016 mai prevede între altele schimbarea și actualului sistem de evaluare a bunurilor imobiliare. Astfel, începând cu anul 2016, toți proprietarii de imobil vor fi obligați să-și evalueze patrimoniul, iar ulterior, o dată la trei ani să-l reevalueze. Evaluarea va fi efectuată de firme specializate și autorizate, din contul proprietarului imobilului.

Deci, absolut toată populația indiferent de venitul sau averea ce o posedă, vor fi obligați să achite pentru reevaluarea imobilului, în caz de refuz, proprietarul va fi amendat cu 100 000 lei.

În urma unei cercetări realizate în urma unui sondaj, la care au participat 50 de persoane cu vârsta cuprinsă între 16-46 de ani am constatat că majoritatea au auzit de prevederile noului proiect de lege.

Cetățenii sunt de acord și susțin neconținut acest proiect de lege, pornind de la realitatea diferenței economice a claselor sociale, ei sunt de părere că nu este corect să impozităm egal oamenii care sunt la limitele sărăciei și cei care conduc mașini de milioane, cei care trăiesc în palate aurite și au haine de zeci de mii de euro.

Proiectul dat poate fi politizat la infinit, poate fi atribuit doctrinelor politice, poate fi comparat cu normele europene sau nu, dar dacă pornim de la realitate, atunci trebuie să nu uităm cei mai importanți factori care ne diferențiază de lumea civilizată spre care tindem, și anume punctele forte, după care ar trebui să se conducă statul :

- Marea majoritate a averilor sunt dobândite ilegal prin privatizarea de după anii 90.
- Marea majoritate a oamenilor bogați au funcții în stat și primesc salarii mizere, așa că e clar de unde au devenit bogați.
- Marea majoritate a veniturilor nu sunt impozitate, ori la agenții economici, care au casa neagră (de lux), cu salarii în plic, ori la funcționari sau demnitari care nu pot impozita mita.
- Mica majoritate cinstită și plătitore de impozite sunt atât de jupuiți de impozite, căci nu prea cred că-și permit lux, iar dacă există, atunci, la sigur, ar susține această inițiativă, bucurându-se că și alți cetățeni bogați ar afla ce înseamnă să plătești impozite.

¹⁷GORUN. Violeta., *Impozit pe avere pentru proprietarii bunurilor imobiliare de lux* Disponibil: <http://trm.md/ro/economic/impozit-pe-avere-pentru-propietarii-bunurilor-imobiliare-de-lux/> [Citat 01.04.2016]

¹⁸MIHAILOVICI. Stela., *Impozit pentru LUX în R. Moldova. Cât vor plăti anual proprietarii caselor mai mari de 120 de metri pătrați* Disponibil: <http://ziarulnational.md/noutate-impozit-pentru-lux-in-r-moldova-cat-vor-plati-anual-propietarii-caselor-mai-mari-de-120-de-metri-patrati/> [Citat 04.04.2016].

În concluzie, autorul își exprimă acordul cu prevederile acestui proiect de lege doar în cazul în care aceste bunuri de lux vor fi impozitate în funcție de mărimea venitului persoanelor fizice sau juridice, în dependență de starea socială a contribuabililor. Și doar în cazul în care statul își asumă cheltuielile pentru evaluarea imobilului, cum a fost și până în prezent, deoarece să achiți unei companii autorizate, ca să-ți reevalueze imobilul este scump, iar salariile noastre se-nscriu cu mult sub nivelul celor necesare pentru a ne întreține, neuitând de perioade în etate, care au o pensie de 800 lei și care nu le ajunge nici pentru necesitățile proprii (minimumul de existență), în mod cert, nu vor fi în stare să achite acelei companii de evaluare și riscă o amendă atât de imensă.

Bibliografie:

1. GORUN Violeta. *Impozit pe avere pentru proprietarii bunurilor imobiliare de lux*. Disponibil: <http://trm.md/ro/economic/impozit-pe-avere-pentru-proprietarii-bunurilor-imobiliare-de-lux/> [Citat 01.04.2016]
2. MIHAILOVICI Stela. *Impozit pentru LUX în R. Moldova. Cât vor plăti anual proprietarii caselor mai mari de 120 de metri pătrați*. Disponibil: <http://ziarulnational.md/noutate-impozit-pentru-lux-in-r-moldova-cat-vor-plati-anual-proprietarii-caselor-mai-mari-de-120-de-metri-patrați/> [Citat 04.04.2016].

CONTRIBUȚIA ACCIZELOR ÎN FORMAREA VENITURILOR BUGETULUI PUBLIC NAȚIONAL

*Stud. Nicolae GARȘTEA, anul II, Facultatea „Finanțe”
Cond. șt.: lect. sup. Nadejda BERGHE*

Accizele – Instrumentul fiscal de umbră al Bugetului Public

Accizele reprezintă taxele de consumație pe produs. De obicei, ele sunt fixate pe produsele cu cerere neelastică. Tipurile de produse cu așa o cerere sunt foarte diverse și diferă de la o țară la alta. În Republica Moldova, sunt supuse accizului o gamă largă de produse și mărfuri: băuturile spirtoase tari, vinurile, tutunul, metalele prețioase, blănurile de lux, parfumeria, audio și video aparatura, autoturismele ș.a.

În majoritatea statelor lumii, impozitele indirecte ocupă un loc predominant în totalul resurselor fiscale. Principalele impozite indirecte sunt taxa pe valoarea adăugată, accizele și taxele vamale. Evoluția impozitelor indirecte poate fi caracterizată prin anumite tendințe generale:

- Trecerea de la impunerea unei cantități estimative, stabilite în funcție de caracteristicile exterioare la impozitarea produselor finite obținute;
- După impunerea unui număr mare de bunuri, atenția se concentrează asupra unor mărfuri specifice;
- De la impunerea obiectelor de strictă necesitate – la impunerea celor mai puțin importante.

Prin utilizarea accizelor, statul acționează asupra cererii solvabile. Aceasta are un dublu rol: economic și social. În plan economic, prin perceperea unor accize, statul poate influența cererea anumitor produse, punând accize mari la produsele din import, în comparație cu cele interne, protejând agenții economici interni. Acest lucru poate stimula consumul de produse interne. În plan social, accizele au rolul de a limita consumul de produse dăunătoare sănătății, ca tutunul și alcoolul, deci, dăunătoare randamentului economic al națiunii¹⁹.

¹⁹ HÎNCU Rodica, CHICU Nadejda, KUZMINA Olga, COVALI Rodica, DANDARA Marina, BĂCIOI Lilia. *Metode și Tehnici Fiscale*. Chișinău, Editura ASEM-2005, p.261.

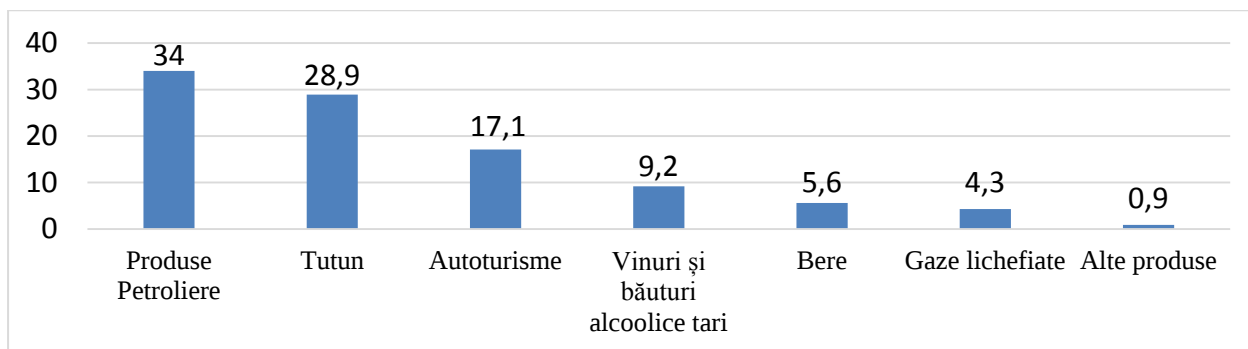


Figura1. Structura Veniturilor din Accize pe componente, anul 2015 (%)

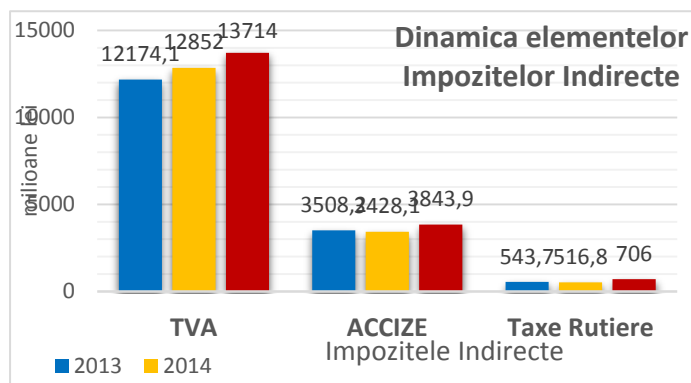


Figura 2. Structura Veniturilor din Impozite Indirecte, 2013-2015

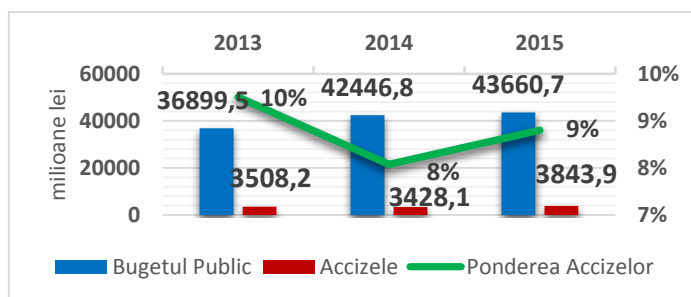


Figura 3. Dinamica Bugetului Public Național în comparație cu Dinamica Veniturilor din Accize, în perioada 2013-2015

Impozitele Indirecte îndeplinesc sarcina fiscală majoră, aducând în Bugetul Public Național 64% din Veniturile Fiscale. Acest fapt se datorează Politicii fiscale urmărite de stat, care atribuie un rol crucial instrumentelor din umbră, datorită nivelului economic moderat al Republicii Moldova.

Accizele, ca parte componentă a impozitelor indirecte din veniturile fiscale, contribuie la formarea veniturilor Bugetului Public Național în proporție de 10% anual, cu o fluctuație de 1%. Analiza efectuată demonstrează că fiecare parte componentă și fiecare instrument fiscal are un rol important la contribuția veniturilor statului. Accizele, împreună cu taxa pe valoare adăugată, în calitatea lor de taxe de consumație pe produs, reprezintă motorul de bază în colectarea și formarea Bugetului Public Național.

Se observă o creștere fluctuantă a veniturilor din Accize în perioada 2013-2015. Scăderea nesemnificativă din anul 2014 este datorată neexecutării veniturilor, fenomen influențat de reducerea volumului cantitativ al importului de bere, produselor din tutun și al autoturismelor. **Veniturile din accize** au constituit 3843,9 mil. lei, cu 170,2 mil. lei mai mult sau la nivel de 104,6 la sută față de prevederile anuale. În comparație cu anul trecut, veniturile respective s-au majorat cu 415,8 mil. lei sau cu 12,1 la sută. În anul 2014, veniturile din accize au fost esențial diminuate de neexecutarea veniturilor, influențată de micșorarea volumului cantitativ al importului de bere, produselor din tutun și al autoturismelor. În anul 2013, cea mai considerabilă creștere, cu 168,8 mil. lei (>200%), s-a înregistrat la capitolul „Accize la rachiu, lichioruri, divinuri, alte băuturi spirtoase”. Această creștere este determinată de rezultatul acțiunilor întreprinse de Serviciul Fiscal de Stat, în urma cărora s-a redus caracterul masiv de utilizare a timbreleor de acciz false.

Analiza realizată surprinde nu doar accizele ca un impozit, ci și efectele aplicării acestora asupra prețurilor, consumatorilor, contribuabililor, agenților economici, dar mai ales asupra bugetului de stat – impact evidențiat sub dublu aspect – se relevă planurile pe care se resimt efectele accizelor, dar și efectele urmărite diferențiat în funcție de tipul accizelor practicate pentru diferite categorii de produse, având în vedere că avem un mecanism diferențiat de aplicare în funcție de baza impozabilă.

INFLUENȚA POLITICII FISCALE ASUPRA DEZVOLTĂRII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

*Stud. Vasile POPA, anul II, Facultatea „Finanțe”, gr. FB-144, ASEM
Cond. șt.: lect. sup. Nadejda BERGHE*

„Impozitele – prețul pe care îl achităm pentru posibilitatea de a trăi într-o societate civilizată”.

Oliver Wendell Holmes-Jr.

Performanța economiei naționale, precum și gradul de valorificare a întregului potențial economico-financiar, depinde, în mare măsură, de modul de organizare a sistemului financiar public, care, prin intermediul politicii fiscale și al mecanismului de redistribuire a resurselor financiare publice, are implicații directe asupra creșterii economice a țării.

Politica fiscală reprezintă o anumită concepție a statului în domeniul fiscal, vizând ansamblul de măsuri și acțiuni privind locul impozitelor, taxelor și contribuțiilor în sistemul veniturilor bugetare, perceperea și modul lor de utilizare ca pârghii de stimulare a creșterii economice, precum și realizarea eficacității fiscale.²⁰ În mare parte, gradul de dezvoltare a unei țări depinde de existența întreprinderilor care, realizând o gamă vastă de funcții, constituie acea celulă ce întreține „metabolismul economic”, prin ansamblul de operațiuni economico-financiare, în care se îmbină politica fiscală, condiționând mediul economic al întreprinderii.

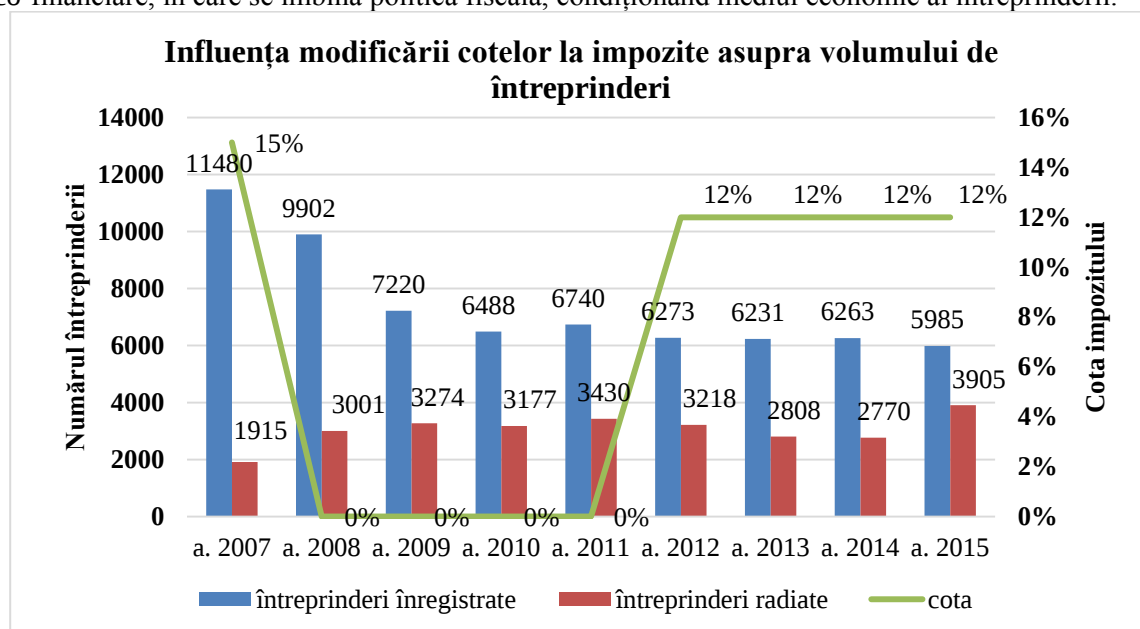


Figura 1. Evoluția numărului de întreprinderi din R. Moldova, sub influența cotei la impozit
Sursa: elaborat de autor, conforma datelor furnizate de CÎS și SFS.

Tendința de descreștere a numărului de întreprinderi înregistrate persistă în perioada analizată, la fel devine accentuată și numărul de întreprinderi radiate, care, în 2015, a crescut până la 3905, față de 1915 în anul 2007. Respectiv, reducerea cotei la impozit, de la 15% până la 0%, nu a avut o influență favorabilă asupra numărului de întreprinderi înregistrate la CÎS, dimpotrivă, s-a majorat numărul întreprinderilor radiate. De menționat că anii 2008-2010 au fost mai dificili, pe plan mondial, din cauza crizei economice internaționale.

Una din problemele economice de bază în Republica Moldova o constituie nivelul insuficient al resurselor investiționale alocate în economia țării. Printre pârghiile statale de influență asupra procesului investițional, politica fiscală ocupă un loc primordial, în această direcție. La acest capitol, situația Republicii Moldova este, într-un fel, dramatizată față de alte state din Europa.

²⁰ LEFTER, Chirică. BĂNUȚ, Alexandru. *Finanțe publice, contabilitate bugetară și de trezorerie*. Editura Economică. București, 2002. Pag. 26

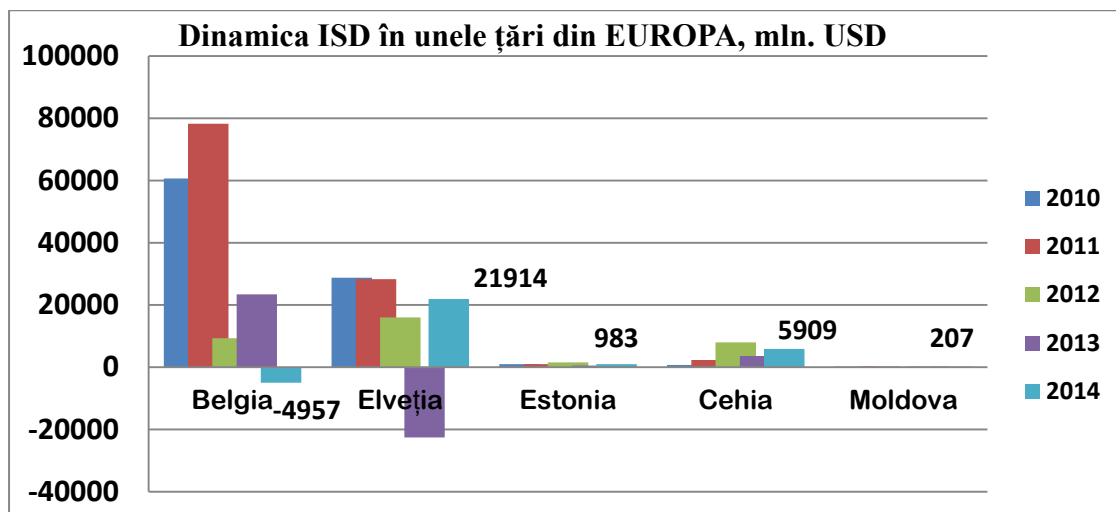


Figura 2. Evoluția ISD în R. Moldova în raport cu alte state din Europa

Sursa: elaborat de autor conform datelor prezentate de UNCTAD.

Influența regimului fiscal determină cantitatea de ISD-uri. Analizând cotele la impozit agenților economici din aceste țări, constatăm o situație confuză, întrucât în țările cu cea mai mare cantitate de ISD-uri, persistă și cea mai mare cotă a impozitului, cum ar fi în Belgia (34%), Elveția (17,92%), Estonia (21%), Cehia (19%), iar în Moldova (12%). De aici, deducem că existența unui climat fiscal favorabil nu înseamnă doar prezența regimurilor fiscale lejere, ci și asigurarea stabilității și posibilității de a prevedea evoluția sistemului de impozitare, ceea ce ar permite investitorilor să elaboreze planuri pe perioade lungi pentru activitatea antreprenorială.

O altă categorie de contribuabili, ce cad sub incidența impozitării, sunt persoanele fizice. În sarcina fiscală a acestora cad: impozit pe venit, impozit imobiliar, TVA și accize. Aceștia, la fel, contribuie la dezvoltarea țării, deoarece generează venituri la BPN. Cu cât mai mult persoanele fizice vor fi susținute de autorități, cu atât va spori disciplina lor fiscală. La etapa cotelor de impozitare pentru persoanele fizice, suntem clasati favorabil, deoarece cota de 7 și 18%, sunt inferioare cotelor europene. Doar că, în momentul majorării tranșelor de venit impozabil, precum și a tuturor formelor de scutiri, este necesar ca mărirea acestora să fie ajustată real la rata inflației, ca populația să resimtă aceste majorări. O altă măsură de stimulare ar fi amplificarea gamei de produse ce cad sub incidența cotei de 8% TVA, deoarece veniturile populației naționale sunt foarte diferite, iar majoritatea acestora au venituri scăzute, care suportă mai greu povara fiscală privind TVA. Prin aceste acțiuni de susținere din partea autorităților, prin consolidarea gradului de transparență, persoanele fizice vor fi acele care vor începe promovarea unei corectitudini fiscale.

În general, avem un regim fiscal lejer, doar că instabilitatea politică ne determină, în mare măsură, competitivitatea pe plan național. O metodă de majorare a veniturilor fiscale ar fi stabilirea cotelor de impozit pe genuri de activitate, în special majorarea acestora pentru:

- Stațiile de alimentare cu combustibil;
- Întreprinderile ce exploatează resursele naturale;
- Întreprinderile specializate în jocurile de noroc;
- Instituțiile financiar-bancare;

Există activități destul de rentabile în țara noastră, care necesită alte abordări fiscale.

La fel, prin politica fiscală, statul trebuie să susțină acele activități de bază ale economiei, care, uneori, întâlnesc și vicisitudini. Astfel, foarte importantă se face susținerea agriculturii, întrucât avem soluri foarte fertile, doar că nu le gestionăm rațional. Odată ce gradul de poluare a mediului crește, dorința de a obține produse ecologice este foarte mare, și noi avem această capacitate de producție, doar să promovăm culturile noastre, prin lărgirea relațiilor comerciale externe. Spre exemplu, Olanda este țara care are cel mai fructificat potențial agricol din UE, folosind tehnologiile în activitatea agricolă, care sunt, în mare parte, finanțate de stat. Prin urmare, această țară ar putea constitui un exemplu pentru noi, la modul de organizare a politicii fiscale în domeniul agricol.

În concluzie, afirm că climatul fiscal, în Republica Moldova, este favorabil, însă ne afectează jocul de interese, deoarece fiecare cu influență dorește să conducă „cârma navei”, iar când mai mulți o fac, și păreri sunt mai multe, respectiv fiecare rotește această cârmă spre sine, iar, în final, nava, pe care suntem toți îmbrăcați, își pierde capacitatea de flotabilitate, ca urmare potențialul nostru de dezvoltare, „naufragiază la fundul mării”.

Bibliografie:

1. LETER, Chirică. BĂNUȚ, Alexandru. *Finanțe publice, contabilitate bugetară și de trezorerie*. Editura Economică. București, 2002. Pag. 26.
2. Cadrul Bugetar pe Termen Mediu, 2015-2015. [Online]. [citat 14.04.2016]. Disponibil <http://www.mf.gov.md/middlecost>.

EFICIENȚA DESFĂȘURĂRII DE BĂNCILE DIN REPUBLICA MOLDOVA A ACTIVITĂȚII CU VALORI MOBILIARE

Stud. Nicoleta TRUDOV, anul III, FB-13A, ASEM
Cond. șt.: lect. sup. Marcelina ROȘCA, ASEM

În condițiile în care asistăm la „reabilitarea” sistemului bancar autohton, drept urmare a crizei ce a influențat negativ stabilitatea monedei naționale și a creat o tendință inflaționistă, ducând în final la neîncrederea în sistemul bancar, devine necesar căutarea noilor alternative de creștere, prin exploatarea oportunităților oferite de piața de capital. Deși obiectivele urmărite de bănci pe piața de capital sunt destul de optimiste, întrucât oferă șansa:

- de a obține profit în urma investiției în titluri de valoare, în urma acordării serviciilor clienților sau din diferențele pozitive de curs a valorilor mobiliare;
- de majorare a cotei de piață a băncii și atragere a clientelei noi;
- de a accesa resursele deficitare pe piață, în momente de necesitate;

totuși, operațiunile investiționale ale băncilor nu ocupă un loc de frunte printre operațiunile băncii, activitatea de creditare fiind cea mai frecvent utilizată.

Activitatea investițională a băncii pe piața valorilor mobiliare se explică prin activitatea de plasare a mijloacelor în valori mobiliare în numele și din inițiativă proprie, în scopul obținerii unor venituri directe și indirecte. Pe lângă obiectivele oferite, precum: diversificarea portofoliului de active, protecția împotriva riscurilor financiare, posibilitatea de utilizare a valorilor mobiliare în calitate de gaj pentru obținerea creditelor pe piața interbancară, dar și crearea rezervei de lichiditate, totuși, aceste investiții comportă anumite riscuri, întrucât banca ar putea fi nevoită să vândă titlurile înainte de scadență, pierzând veniturile aferente, s-ar putea confrunta cu riscul de credit, sau ar putea suporta pierderi din cauza fenomenelor inflaționiste.

Băncile au posibilitatea de investire în 2 categorii de valori mobiliare pe piața de capital.

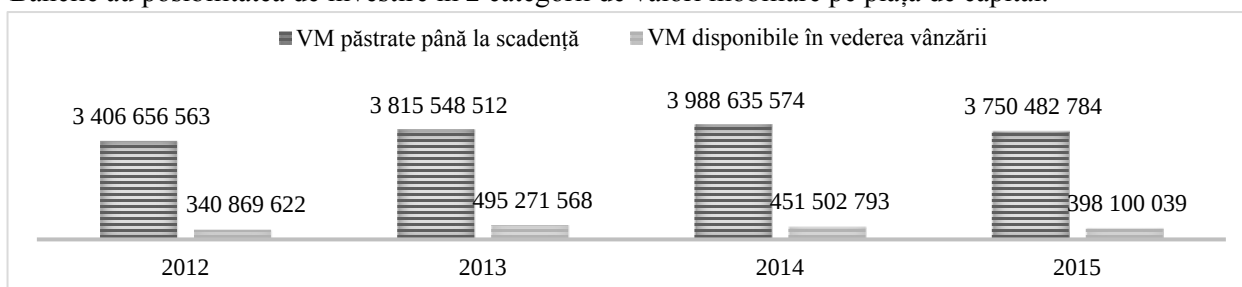


Figura 1. Structura portofoliilor de valori mobiliare în sectorul bancar autohton

Sursa: Elaborată de autor în baza rapoartelor anuale ale băncilor comerciale

Dacă e să le luăm ca pondere, atunci se observă că VM păstrate până la scadență sunt considerate mai atractive de către bănci, iar cele disponibile pentru vânzare dețin o cotă nesemnificativă în portofoliul de investiții în VM al băncilor (Figura 1).

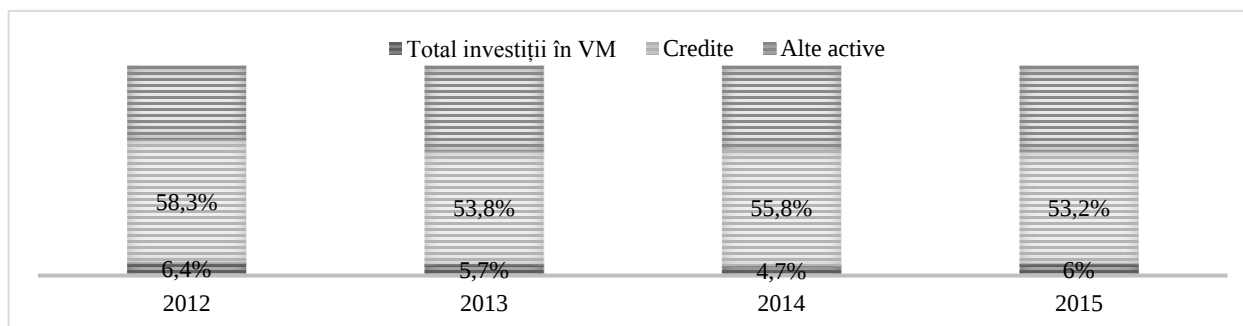


Figura 2. Ponderele investițiilor în VM și creditelor în total active

Sursa: Elaborată de autor în baza rapoartelor anuale ale băncilor comerciale

Și, totuși, analizând situația sectorului bancar autohton, am remarcat că investițiile în VM sunt ne semnificative în portofoliul de active al băncii, ocupând în jur de 6%, comparativ cu activitatea de creditare, care ocupă mai mult de jumătate din portofoliul de active al băncilor (Figura 2), ceea ce denotă interesul redus al băncilor față de piața de capital.

Eficiența activității băncilor pe piața de capital trebuie tratată și în funcție de veniturile obținute în urma investiției în valori mobiliare.

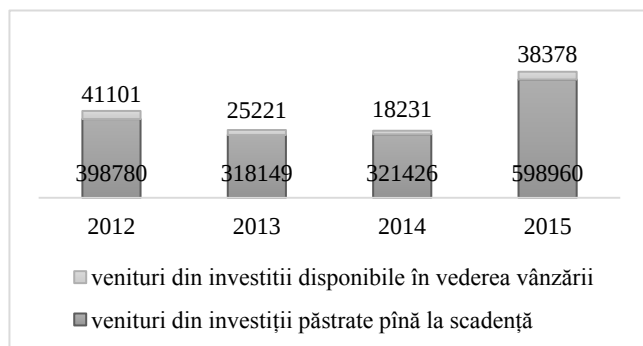


Figura 3. Veniturile aferente investițiilor în VM

Sursa: Elaborată de autor în baza rapoartelor anuale ale băncilor comerciale

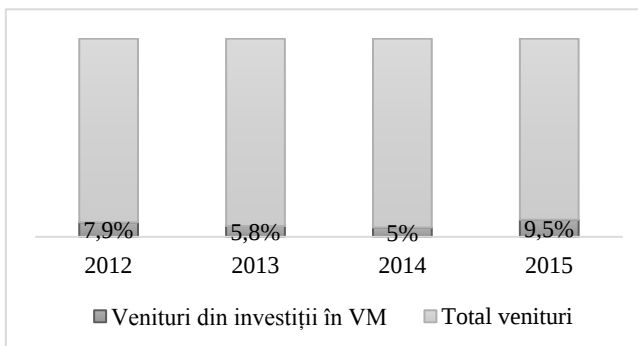


Figura 4. Ponderele veniturilor obținute din investițiile în VM în total venituri

Sursa: Elaborată de autor în baza rapoartelor anuale ale băncilor comerciale

Și dacă băncile tind să investească mai mult în VM păstrate până la scadență, e evident că și veniturile aferente vor avea o pondere semnificativ mai mare în veniturile obținute din investiții. Totodată, tind să remarc majorarea veniturilor obținute din investiții în VM în anul 2015, ce se datorează investiții mai active a băncilor. Acest lucru este vizibil și din figura 4, din care se observă că cota veniturilor obținute din investiții în VM atinge aproape 10% din totalul veniturilor băncii în 2015, față de 5% în 2014. Celelalte activități ale băncilor pe piața de capital, însă, în prezent, nu sunt pe deplin valorificate, generând venituri minime.

În concluzie, e de menționat că deși cadrul legislativ prevede o varietate largă de activități pe care băncile le-ar putea desfășura pe piața de capital, acestea nu reprezintă un interes activ pentru bănci, ele preferând activitatea de creditare în detrimentul investiției în VM. În acest caz, o „educare” a managementului băncilor devine o premisă necesară pentru diversificarea portofoliului de active, sporirea veniturilor și eficienței băncilor, dar și creșterea încrederii clienților în sistemul bancar autohton.

Bibliografie:

1. RO:CA M., HINCUI R. Problematika privind activitatea bancilor pe piata hirtuilor de valoare si perspectivele solutionării ei. În: *Dezvoltarea durabilă a României și Republicii Moldova în context european și mondial*: conf. st. intern., 22-23 sept 2006. Chisinau: ASEM, 2007, vol 2. ISBN 978-9975-75-116-2
2. Rapoartele anuale, financiare și bilanțurile contabile ale băncilor licențiate în Republica Moldova. Disponibil online: www.maib.md; www.victoriabank.md; www.micb.md; www.fincombank.md; www.comertbank.md; www.mobiasbanca.md; www.ecb.md; www.procreditbank.md; www.bcr.md; www.energbank.com; www.eximbank.com.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АКЦИЙ

Студ. Марина ЧЕБАНОВА, FB-148, ASEM
Науч. рук.: к.э.н., доцент Нина ЖЕЛЕЗНОВА

Привлечение инвестиций является необходимым условием дальнейшего роста экономики страны. Для этого существуют различные механизмы, одним из которых является рынок ценных бумаг. Если рассматривать рынок капитала как совокупность инструментов, то для рационального выбора того или иного инструмента вложения средств необходимо оценить его инвестиционную привлекательность. Она проявляется в наборе прав, сопутствующих их владению, и в возможности получения дохода. В данной статье акцентируется внимание на оценке инвестиционной привлекательности акций. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности акций позволяет более обоснованно принимать инвестиционные решения.

В процессе исследования на основе отчетных данных коммерческого банка Victoriabank SA за 2009-2014 годы определены показатели качества акций, позволяющие оценить их инвестиционную привлекательность (таблица 1).

Таблица 1

Оценка качества акций BC Victoriabank SA за 2009-2014 годы

Показатели	Годы					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Дивиденды по акциям (млн. лей)	170,0	57,6	0	0	60,0	60,0
Чистая прибыль (млн.лей)	65,5	191,7	160,8	225,1	232,3	232,3
Чистые активы (млн.лей)	5 976,9	7 047,0	8 069,1	10 126,7	11 647,5	12 192,5
Количество акций (млн.шт.)	32,0	100,0	250,0	250,0	250,0	250,0
Рыночная цена (лей)	155	134,13	52,8	40	27	29,95
Дивидендный выход	2,59	0,3	0	0	0,26	0,26
Козф. цена\доход»	75,68	69,95	82,1	44,42	29,05	32,23
Дивидендная доходность	0,034	0,004	0	0	0,009	0,008
Баланс. стоимость	0,83	1,903	1,636	0,987	0,58	0,614

Источники: <http://www.cnpf.md/ru/bulinf/>; <http://www.cnpf.md/ru/anact/>

Анализ динамики коэффициента «цена/ доход» показывает, что высокая оценка акции наблюдалась с 2009 по 2011 год и колебалась между 75 и 82, а затем уменьшилась практически в 2,5 раза. Это было обусловлено снижением рыночной цены на акцию и свидетельствует о её недооцененности. Судя по данным, компания резко снизила выплату дивидендов по акциям, а потом и вовсе на два года прекратила их выплачивать. Это явилось одной из причин снижения рыночной цены акции. Выплата дивидендов возобновилась в 2013 году, но прежний уровень коэффициента не был достигнут.

Следующий коэффициент показывает один из способов получения дохода. Чем выше дивидендная доходность, тем больше вероятность того, что инвестор купит акцию. В анализируемом банке дивидендная доходность очень низкая, так как незначительная доля чистой прибыли 25,8% направляется на выплату дивидендов. С этой точки зрения привлекательность акции очень низкая, т.е. если целью инвестора является получение дохода в виде дивидендов, а не право собственности, то он не купит такую акцию.

Коэффициент «цена/балансовая стоимость» является чистой стоимостью компании. Максимальное значение этого показателя было в 2010 году и составляло 1,93. Но в последующие годы оно снизилось до 0,614. Это означает, что на 1 акцию приходится меньше чистых активов, а значит, акция менее ценная и вероятность что ее купит инвестор очень низкая.

Для окончательного принятия решения, необходимо рассчитать справедливую (расчетную) цену акции и сравнить ее с рыночной и номинальной стоимостью. Она может быть рассчитана с помощью применения базисной процентной ставки и ставки по ГЦБ за анализируемый период. При расчете используется формула дисконтирования денежных потоков. Полученные данные по банку за 2014 год, где показывается, какая была бы возможна расчетная цена, показаны на рисунке 1.

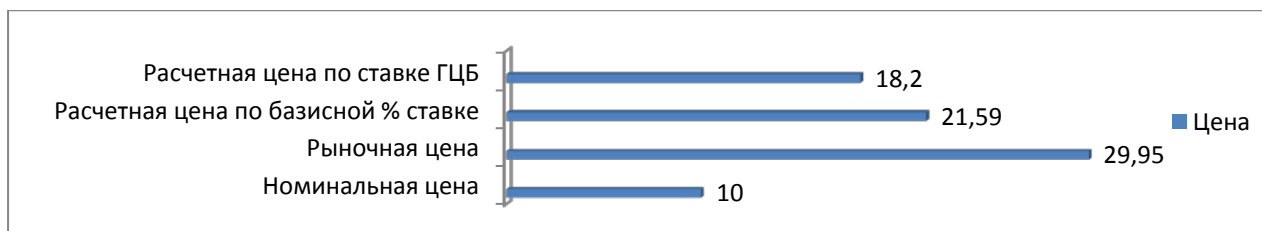


Рисунок 1. Соотношение номинальной, рыночной и расчетной цен акций

Источник: рассчитано на основании данных таблицы 1.

По рисунку 1 видно, что цены, рассчитанные по базисной ставке и по ставке ГЦБ, ниже рыночной цены. Это означает, что анализируемые акции переоценены рынком. Используя эти коэффициенты, а также учитывая другие факторы, инвестор может выяснить стоит ли вкладывать деньги в акции этого банка. Эти коэффициенты достаточно эффективны при принятии инвестиционных решений, если знать что они означают.

Библиография:

1. Учебник «Основы функционирования рынка капиталов». Железнова Н., Хынку Р., Железнова Е. Издательство МЭА, 2011.
2. <http://www.cnpf.md/ru/bulinf> (данные о рыночной цене).
3. <http://www.cnpf.md/ru/anact> (дивиденды, чистые активы, чистая прибыль, количество акций).
4. <http://www.bnm.org> (процентная ставка по ГЦБ, учетная % ставка).

EFFECT OF CORRUPTION ON INVESTMENT GROWTH

Student Inga DARANUTA,

Student Olesia EFIMENCO,

Scientific coordinator: Assoc. Prof., PhD Svetlana BILOOCAIA, ASEM

This topic for investigation has been chosen as the corruption is a significant issue in many countries and it is believed that it influences everyone's life in much more ways than it can be thought about. Social, Political and Economy domains are pressured because of this abuse of delegated power or position to acquire a personal benefit and usually with harm for owners / public interest. It is even declared by the World Bank that "Corruption is among the greatest obstacle to economic and social development" by undermining the rule of law and weakening the institutional foundations on which sustainable development depends.

In this research has been studied the effect of corruption on Investment Growth. There are multiple factors influencing the level of investment growth of a company, such as: firm size, firm ownership, trade orientation, industry, GDP growth, inflation, openness to trade, etc. But it is undeniable that corruption is the most important determinant of investment growth for transition countries, as in these countries it has the highest level. Corruption has a high cost for everybody. Corruption impacts societies in a multitude of ways.

There is the problem of mentality as well. People believe that the negative effect of corruption can be neutralized by the positive outcomes it brings. It can happen when a firm pays bribes in order to win a contract, to have access to materials, to evade tax payment, to get subsidized prices from government. In this way people find excuses to argument their deeds. This is another reason why it has been stated the empirical issue of the effect of corruption on investment growth in the Republic of Moldova.

The main source of data used is the *World Bank Enterprise Survey of Corruption* conducted by the World Bank. The purpose of the survey was to identify the factors that constrain business activities in various countries.

There have been made many studies on corruption effect based on firm level, or on country level. In order to see how investment growth is influenced by it has been decided to employ six measures of corruption from four different sources: two firm-level measures and four country-level measures. The study has been focused on all firms, both domestic and foreign, operating in a country. The analysis includes 1,152 firms in 16 Transition countries.

The dependent variable is the percentage growth in a firm's investment. Bribe_Index takes on value 1 to 6 where a higher number implies more corruption. The second measure, Bribe_Dummy, is a binary variable which takes on value 1 if a firm reported that at least 2% of its revenue was paid to government officials as bribes and zero otherwise. Bribe_Dummy is equal to 1 if firms' response is "3", "4", "5" or "6"; and zero otherwise. The external measure, ICRG, is obtained from the *International Country Risk Guide*, published by Political Risk Services. The variable ICRG ranges from with a higher number implying more corruption. KKM, is derived from Kaufman, Kraay and Mastruzzi and it ranges from 0 to 5, with a higher number indicating more corruption. The Corruption Perception Index, published by *Transparency International* ranges from 1 to 10, where a higher number implies more corruption.

First of all the correlation matrix was built. One noticeable point is that although the measures are taken from different sources, they are highly correlated, all at the 1 per cent level. This suggests that the corruption measures capture similar attributes, in particular, corruption.

The analysis began by estimating equation (1) for the pooled sample - i.e., transition countries:

$$INV_GROWTH_{ij} = \alpha + \beta CORRUP_{ij} + \theta FIRM_{ij} + \gamma COUNTRY_j + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

where:

INV_GROWTH – is the investment growth over the past three years for firm *i* in country *j*;

CORRUPT – is the firm-level measure of corruption; FIRM_{*ij*} is a vector of attributes of firm *i* in country *j*;

COUNTRY_{*j*} – vector of country variables (or country dummy variables for the fixed effects model);

ε_{ij} – the error term.

The parameter of interest is β , which shows the effect of corruption on firm investment growth.

The results show that a one level increase in Bribe_Index reduces investment growth by about 0.9 per cent. It can be noted that Bribe_Index is an ordinal variable and that it is difficult to interpret the meaning of a *one unit increase* in the level of corruption reported by a firm.

Then coefficients of the corruption variables for transition countries are estimated. Overall, corruption has a negative and significant impact on investment growth for transition countries. The results indicate that for transition countries, a one standard deviation increase in corruption will decrease investment growth by about 25.91 per cent for the corruption measure Bribe_Percent, by about 31 per cent for ICRG, by 17.64 per cent for KKM and by about 38.15 per cent for TI. Thus, overall, the effect of corruption on investment seems to be consistent across different corruption measures.

As it got clear that corruption has a significant effect on investment for transition countries, investigation of the relative importance of corruption among other factors in determining investment growth was decided to be conducted. This task has been fulfilled by comparing the estimated beta coefficients of the regressions. Beta coefficients measure the effect of a variable in standard deviations and are therefore unit-free. And the results have shown that the corruption variables have the highest beta coefficient, suggesting that among the chosen factors, corruption is the most important determinant of firm-level investment growth.

Once the hypothesis was proved, the following *recommendations* are adequate for these countries in order to fight corruption and improve its economic situation.

The main three guiding principles are: build partnerships, proceed step-by-step and stay non-confrontational. Corruption can only be kept in check if representatives from government, business and civil society work together to develop standards and procedures they all support. Corruption can't be rooted out in one big sweep. Rather, fighting it is a step-by-step, project-by-project process. The non-confrontational approach to it is necessary to get all relevant parties around the negotiating table.

Transparency is about shedding light on rules, plans, processes and actions. It is known why, how, what, and how much. Transparency ensures that public officials, civil servants, managers, board members and businesspeople act visibly and understandably, and report on their activities. And it means that the general public can hold them to account. It is the surest way of guarding against corruption, and helps increase trust in the people and institutions on which our futures depends.

Bibliography:

1. <http://info.worldbank.org/governance/wbes>
2. <https://www.enterprisesurveys.org>
3. <http://www.transparency.org/>
4. <http://www.statistica.md/>

BĂNCILE – ACTORI IMPORTANȚI PE PIAȚA DE CAPITAL

*Stud. Valeria JALBA, anul II, Facultatea „Finanțe”, ASEM
Cond. șt.: lect. sup. univ. Nina MUNTEANU*

Între piața bancară și piața de capital este o strânsă legătură, însă, uneori, rolul redus al pieței de capital în finanțarea economiei a dus, în unele țări, la inexistența unei autorități bursiere centrale care să reglementeze și să supravegheze piața de capital. Atribuții de supraveghere și reglementare a pieței financiare – în ansamblul său – revin, în asemenea țări, în primul rând, băncilor centrale sau unor organisme în a căror titulatură apare cuvântul „bancă”: Bundesbank în Germania, Comisia Federală a Băncilor în Elveția, Comisia Bancară în Belgia sau Comisia de Operațiuni de Bancă, Asigurări și Bursă în Norvegia.

Băncile dispun de un potențial financiar foarte mare și acesta este motivul pentru care sunt cei mai importanți participanți pe piața de capital. Băncile creează capitalul de cerere și dețin monopolul în colectarea și lansarea capitalului.

Există și un „feedback”, între instituțiile bancare și piața de capital, astfel, încât băncile au posibilitatea nu doar de a investi, dar și de a atrage mijloace suplimentare, emițând valori mobiliare. Titlurile financiare joacă un rol semnificativ în gestionarea activului băncii: „ele permit băncii să utilizeze fondurile de care ea dispune la un moment dat; pot ajuta banca cu resurse lichide prin achiziționarea de titluri financiare care se potrivesc nevoilor de lichiditate ale băncii; contribuie la diversificarea portofoliului de active și, deci, la protejarea băncii împotriva riscurilor financiare”.

De asemenea, piața de capital oferă băncilor posibilitatea de a extinde gama serviciilor prestate clienților, ca rezultat majorând numărul acestora și crescând veniturile totale. Băncile pe piața de capital pot avea calitate de: investitori; emitenți; agenți de comisioane; agenți-brokeri.

Băncile, ca intermediari importanți pe piața de capital, comportă un caracter public. De aceea, sunt controlate de instituții corespunzătoare și controlul este, de obicei, îndreptat către: performanța băncilor; echitate și control; managementul riscului etc.

Băncile din Republica Moldova pot efectua operațiuni cu valori mobiliare, precum: emisiunile de valori mobiliare proprii; investițiile în valori mobiliare ale altor societăți pe acțiuni; investițiile în valori mobiliare de stat etc.

Astfel, în RM, în anul 2014, suma emisiunilor de acțiuni a constituit 1.239.751.685 lei dintre care 398250000 lei aparțin băncilor. Din totalul de emisiuni, 32,12% revin băncilor. La emisiunea de noi acțiuni au participat 60 de societăți pe acțiuni, dintre care 4 bănci (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

Lista societăților pe acțiuni care au înregistrat în RSVM emisiuni suplimentare, în anul 2014

	Denumirea emitentului	Suma emisiei, lei	Numărul de acțiuni, unități	VN, lei
1.	S.A. „BANCA COMERCIALĂ ROMÂNĂ CHIȘINĂU”	35650000	26600	10
2.	Banca Comercială „ProCreditBank” S.A.	17700000	17700	1000
3.	B.C. “EXIMBANK-Gruppo Veneto Banca” S.A.	250000000	250000	1000
4.	S.A. „BANCA COMERCIALĂ ROMÂNĂ CHIȘINĂU”	64900000	6490	10000
5.	Banca Comercială “EUROCREDITBANK” S.A.	30000000	3000000	10
Total		398250000	3277755	

Sursa: Realizat de autor, în baza raportului anual 2014 al Comisiei Naționale a Pieței Financiare, pag. 145 – 146. Disponibil: <http://www.cnpf.md/file/rapoarte/2015/Anexe%20Finale.pdf>.

În Republica Moldova, activează 11 bănci, dintre care 8 dețin licența și autorizația de a efectua activități profesionale pe piața de capital. Astfel, băncile desfășoară următoarele genuri de activitate profesională: activitatea de brokeraj; activitatea de dealer; activitatea de underwriter; activitatea de ținere a registrului; activitatea de depozitare; activitatea de administrare a investițiilor; activitatea de consulting investițional.

Volumul tranzacțiilor efectuate de către băncile comerciale în calitate de dealer, în 2014, constituie 56,93 mil. lei (10,2%), restul revenind tranzacțiilor efectuate în calitate de broker în valoare de 501,32 mil. lei (89,8%). În ultimii trei ani, doar o singură bancă din Republica Moldova B.C. „VictoriaBank” S.A. a prestat servicii de consulting investițional. În 2014, s-au încheiat doar două contracte de consulting investițional.

Bibliografie:

1. STOICA, O. *Mecanisme și instituții ale pieței de capital.. Piețe de capital emergente*. București: Editura Economică, 2002. 303 p. ISBN 973-590-631-7.
2. GRIGORIȚĂ, C. *Activitate bancară*. Ediția a III-a. Chișinău: Editura Cartier, 2005, 418 p. ISBN 9975-79-356-8.
3. Legea cu privire la piața valorilor mobiliare din Republica Moldova, nr. 119-XIV din 18.11.1998. În: Monitorul Oficial nr. 183-185 din 10.10.2008.
4. Raportul anual al Comisiei Naționale a Pieței financiare, anul 2014.

ИНВЕСТИЦИИ И АЗИАТСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

Студ. Людмила ПАМУЖАК, гр. FB-148

Студ. Виктория ДЕРИВОЛКОВА, гр. FB-148

Студ. Никита ЖИТАРУ, гр. FB-148

Науч. рук.: к.э.н., доцент Анна СУХОВИЧ

Экономическое чудо – результат такой государственной реконструкции экономики, которая позволяет за относительно короткий временной интервал подняться на новую ступень развития, характеризующегося стабильно высокими экономическими показателями.

Среди стран, продемонстрировавших миру «Экономическое чудо», основанное на инвестициях прочное место занимают Южная Корея, Япония, Сингапур и другие страны.

Южная Корея. Историю ее успеха связывают со следующими факторами: привлечение финансовых и технологических иностранных инвестиций, импорт промышленного оборудования и "know how", ориентированная на экспорт стратегия развития, небольшие затраты на военно-промышленный комплекс (2-3% против 60-70% северо-корейских затрат); конфуцианские традиции, особую ценность придающие трудолюбию, образованию, жизненному успеху и преданности нации, эффективное руководство, ориентированное на приоритетность экономического развития и др. Результаты политики: превращение национальной экономики из отсталой и аграрной в одну из крупнейших в мире с ростом экспорта в период реализации «Экономического чуда» на 36% ежегодно, ростом ВВП на 8,7% в год²¹. По индексу глобальной конкурентоспособности Южная Корея входит в первую двадцатку стран мира, занимая лидирующие позиции в таких сферах, как «Разумная макроэкономическая среда» (10-е место), «Начальное образование» (11-е место), «Высшее образование» (17-е место), «Технологический уровень» (18-е место), «Инновационный потенциал» (16-е место) и др.

Сингапур – город-государство, по площади сопоставимое с Москвой. В 1965 г. население насчитывало 1,9 млн чел, из которых 300 тыс. были без квартир, а 250 тыс. родились и проживали по 18 человек под одной крышей. Для преодоления ситуации, правительство начало инвестиционную политику, направленную на строительство и предоставление в собственность недорогих квартир. Сегодня уже 85% населения живет в выкупленных квартирах государственного фонда, рыночная стоимость которых подорожала в десятки раз. В результате продуманной экономической и инвестиционной политики, Сингапур за несколько десятилетий из нищей колониальной страны, получил международное признание во многих областях. Инвестиционную привлекательность Сингапура определяет не только выгодность географического положения, которой обладают и другие страны. В Сингапуре уплачивают всего лишь 5 налогов.

Сегодня порт Сингапур входит в четвёрку крупнейших портов планеты, который обслуживает 250 регулярных линий и ежедневно принимает около полутора сотен судов. С 1960 по 2014 год рост ВВП Сингапура составил в среднем 8%. ВВП на душу населения (8 место в мире – \$36897,87). Страна занимает

²¹ The World Economic Outlook (WEO) Database April 1999 // International Monetary Fund – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/1999/01/data/index.htm>

попеременно 1-2 места в мировом индексе конкурентоспособности, индексе восприятия коррупции, защиты интеллектуальной собственности, эффективности государственных расходов и др.

Япония также является страной, которая за несколько десятилетий из отсталой феодальной страны превратилась в сверхдержаву. После Второй мировой войны экономика Японии находилась в состоянии разрухи, процветала инфляция. Находясь в такой ситуации, страна нуждалась в переходе на новую стратегию развития. Инвестиционные меры, проведенные в Японии для достижения экономического развития – тотальный контроль над экспортно-импортными процессами, ориентация на инвестиционный импорт (импорт технологий), низкое налогообложение, масштабное образование структур по контролю качества выпускаемой продукции и др. В настоящее время доля машин и оборудования составляет больше половины стоимости основных фондов экономики.

В результате продуманной экономической и инвестиционной политики уже в конце 60-х годов Япония заняла 2 место в мире по объему промышленного производства. Сегодня на долю страны приходится примерно 10% мирового ВВП. Экономический рост осуществляется за счет массивных инвестиций, ориентированных на экспортные производства. Объем японского экспорта только за период в 1957-1973 гг. вырос почти десятикратно. Доля японского экспорта в мире составляет в настоящее время около 3,1% (8 место в мире). Доля импорта составила 6 место в мире (в котором высока часть инвестиционного импорта). За период восстановления Япония импортировала свыше 15 тыс. иностранных патентов и лицензий. Элементами инвестиционной привлекательности Японии является также большая емкость внутреннего рынка. По размерам своего хозяйственного комплекса Япония превосходит все страны, кроме США. Для инвестиционной политики Японии характерны также процессы слияний и поглощений с участием иностранного капитала, стимулирование зарубежного инвестирования.

Меры, которые можно апробировать в Республике Молдова на примере Азиатских стран:

1. Усиление контроля со стороны государства над экспортом и импортом;
2. Импорт лицензий и патентов;
3. Экспортная ориентация экономики;
4. Минимизация коррупции в бизнесе;
5. Инвестиции в человеческий капитал на всех уровнях и др.

Библиография:

1. <http://www.nippon.com/ru/in-depth/a04003/>
2. Сухович А. *О формах и приоритетах привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Молдовы*. În: Analele Academiei de studii economice din Moldova, V editura ASEM, Chișinău, 2007, P. 288-29, ISBN 978-9975-75-136-0
3. Сухович А. *Режимы регулирования иностранных инвестиций в контексте обеспечения национальных приоритетов развития: международный опыт и национальная практика* 9975-75-136-0. În: Conferința științifică internațională Republica Moldova: 20 de ani de reforme economice, ASEM, 23-24 septembrie 2011, editura ASEM, vol .II., P.161-1686, ISBN 978-9975-75-588-7
4. Хынку Р., Сухович А. *Инвестиционный имидж Республики Молдова: угроза или стимул в привлечении инвестиций*. În: Социально-экономическое развитие Украины и Республики Молдова в условиях глобализации. Materialele Simpozionului Științific Internațional. Kiev: 2012, 23-24 mai 2012, P. 47-51, ISBN 978-966-629-580-7

IMPACTUL INVESTIȚIILOR ÎN SECTORUL AGRAR ASUPRA DEZVOLTĂRII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

Irina CHIȘLEAC, Diana PRONOZA, gr. FB-142
Cond. șt.: lect. sup. univ. Aurelia MARIANCIUC,

Dezvoltarea statelor lumii depinde nemijlocit de volumul investițiilor alocate, care, în final, vor contribui la o creștere economică vertiginoasă. Evident, fenomenul de creștere economică a unei țări se evidențiază nemijlocit într-un spațiu geografic real, iar, în ultimă instanță, în anuarele statistice proprii. În circumstanțele create, guvernele naționale au încercat diminuarea discrepanțelor dintre regiuni prin promovarea investițiilor în regiunile slab dezvoltate, care, în ultimă instanță, vor beneficia de investiția propriu-zisă, și se vor relansa economic.

Deși Republica Moldova este o țară agrară, principală activitate economică, ce a beneficiat de investiții străine, rămâne activitatea financiară (25.9 la sută), urmată de industria prelucrătoare (22.4 la sută). Alte activități, care au atras investitori străini, au fost comerțul, tranzacțiile imobiliare, transporturile și telecomunicațiile, industria energetică. Distribuția pe tipuri de activități economice a stocului de investiții străine directe sub formă de capital social acumulat în economia națională este prezentată în figura 1.

Investițiile străine directe – capital social acumulat la 31.12.2014, pe activități economice

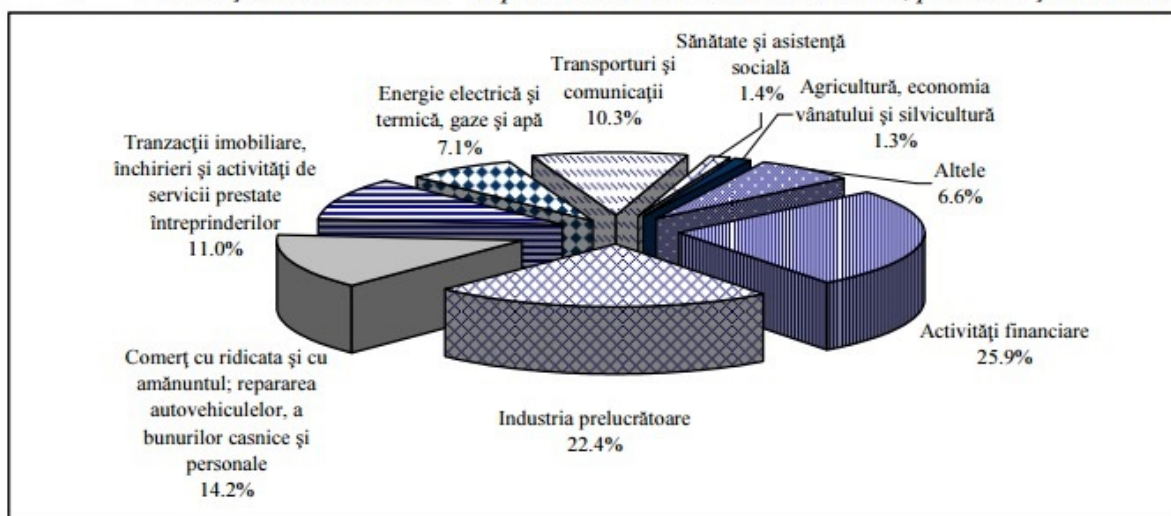


Figura 1. Investițiile străine directe, pe activități economice în Republica Moldova, 2014

Sursa: Poziția investițională internațională la sfârșitul anului 2014

file:///C:/Users/home/Downloads/index_31219.pdf

În ciuda faptului că decizia de a investi îi revine companiei străine sau autohtone, țara beneficiară trebuie să dispună de factori prielnici atragerii investițiilor, precum: situația politică, cadrul macroeconomic (PIB, inflația, rata șomajului), cadrul de reglementare al businessului, sistemul de impozite existent, existența forței de muncă înalt calificată, rata scăzută a criminalității etc.

Pentru Republica Moldova, un interes esențial îl prezintă metodele economice de stimulare a investițiilor în producție ale țărilor dezvoltate occidentale, în care a fost efectuată o schimbare radicală a sistemelor de creditare și impozitare în scopul liberalizării economiei, stimulării propriei inițiative și susținerii financiare a antreprenorilor de către stat.

Pentru îmbunătățirea investițiilor în sectorul agrar, trebuie întreprins un șir de măsuri. Cele mai importante ar fi:

- o mai bună direcționare a sprijinului pentru susținerea veniturilor fermierilor, în vederea dinamizării creșterii și ocupării forței de muncă;
- instrumente de gestionare a crizelor mai bine adaptate și cu o capacitate de reacție sporită pentru a face față noilor provocări economice;
- plăți pentru a proteja productivitatea pe termen lung și ecosistemele și pentru a consolida durabilitatea sectorului agricol din punct de vedere ecologic;
- investiții suplimentare pentru cercetare și inovare pentru o agricultură mai competitivă;
- un lanț alimentar mai competitiv și mai echilibrat – pentru a consolida poziția fermierilor prin sprijinirea organizațiilor de producători, a organizațiilor interprofesionale și dezvoltarea circuitelor scurte între producători și consumatori;
- continuarea încurajării măsurilor de agro-mediu în funcție de specificitatea teritorială (2 din cele 6 priorități ale politicii de dezvoltare rurală sunt protejarea și refacerea ecosistemelor și acțiunile de combatere a efectelor schimbărilor climatice);
- facilitarea instalării tinerilor fermieri, pentru a susține crearea de locuri de muncă și pentru a încuraja generațiile tinere să se implice în sectorul agricol;
- stimularea ocupării forței de muncă în mediul rural și a spiritului antreprenorial;
- mai mare atenție acordată zonelor dezavantajate din punct de vedere natural, prin intermediul unei indemnizații suplimentare care să completeze celelalte ajutoare care se acordă deja în cadrul politicii de dezvoltare rurală;
- politică mai simplă și mai eficace prin simplificarea unor mecanisme.

- potrivit unui studiu al centrului analitic Expert-Grup, **investițiile în agricultură sunt utilizate ineficient.**

Dezvoltarea businessului în agricultură nu este echivalentă întotdeauna cu **dezvoltarea** agriculturii ca obiectiv al politicii economice a statului. Mijloacele financiare pentru subvenționare, care sunt ale contribuabililor, trebuie să genereze **performanță și noi locuri de muncă în agricultură**, de aceea, este important să existe politici clare în agricultură, iar subvenționarea sectorului agricol să fie strict legată de aceste politici.

Agricultura în RM dispune de un potențial natural, uman, dar mai puțin economic de dezvoltare, existând decalaje mari în înzestrarea tehnică, productivitatea muncii, utilizarea de îngrășăminte, inovare în domeniu. Cu toate acestea, prin politici coerente de modernizare, măsuri bine calculate și eforturi comune ale autorităților, producătorilor și exportatorilor putem contribui la **reabilitarea și dezvoltarea agriculturii**, la dezvoltarea țării noastre și la bunăstarea poporului acestei țări.

Bibliografie:

1. POPA A., *Investițiile străine directe în economia Republicii Moldova și perspectivele creșterii acestora în contextul vecinătății cu Uniunea Europeană*, Chișinău, Bons Offices, 2007, 44 p., ISBN 978-9975-80-099-0
2. Raportul anual al BNM pentru anul 2013. Disponibil www.bnm.md. HandBook of Statistics 2014
3. Statisticile OECD, Disponibil: <http://www.oecd.org/statistics/>

ROLE OF DEBT SECURITIES IN ATTRACTING FINANCIAL INVESTMENTS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Student **Verginia RUSANOVACHI,**

Scientific coordinator: Assoc. prof. PhD **Svetlana BILOOCHIA, ASEM**

The Government of the Republic of Moldova has developed the National Development Strategy “Moldova 2020” for the purpose of economic growth and poverty reduction. In this Strategy were raised the main basic points for local economic development, solution of which involves attracting significant financial capital.

Achieving economic development aims established for the financial market loads attracting considerable volumes of financial resources.

Continued volatility of the financial markets both in developed countries and those in developing countries, supported by considerable complexity of the processes that occur within them, determined the need to identify prevailing trends in financial sphere.

The relevance of the researched theme derives from the need to attract significant external financial resources market in the domestic economy, increased national capital raised on the internal financial market, using European countries experience.

Securities market has a special place in the economy and fulfills a number of important functions in the production system, representing the mechanism through which to transfer funds, thus helping to economic growth.

Debt securities market represents one of the most important point of the financial market that determines the financial sector and the magnitude of flows into and out of the country.

The goal of this research is to investigate the evolution of securities market of the Republic of Moldova, the international experience of small and medium enterprises financing and to analyze the role of financial corporation’s related to international practices. For the purpose to achieve this goal in this research was analyzing evolution of the capital market of the Republic of Moldova for the period of 2004 till 2014. It were estimated such important indicators:

- the volume of shares issuance;
- the volume of government securities issuance;
- the portfolio credits granted by banks.

This indicators were used for estimation of the role of capital in national economy, for this purpose were calculated the ratio of this indicators with accordance to GDP.

Table 1

Contribution of Securities Market to the formation of GDP in Republic of Moldova

Indicators/Years	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Volume of shares Issued, mln. MDL	1646	375	683	1274	814	644	857	1389	1106	950	1249
Volume of Government Securities, mil. MDL	1793	2296	2461	2724	2453	5196	6397	6423	6969	7638	8585
Volume of transactions, mil. MDL	811	558	1135	1863	2193	621	559	1940	1251	1711	1307
Volume of shares issued/GDP	5,14	0,99	1,5	2,4	1,3	1,1	1,2	1,7	1,5	0,04	1,12
GS Placement/ GDP	5,6	6,1	5,5	5,1	3,9	8,6	8,9	7,8	7,9	7,6	7,7
Total Portfolio Credits/GDP	24	26,8	30,9	38,9	39,4	37,1	35,5	37,2	39,7	40,3	36,6

Source: Developed by author on the basis of *cnpf.md*, *bnm.org*, *www.mf.gov.md*

According to the above data, it can be observed that from 2004 till 2014 there were a lot of fluctuations in volume of shares issued, it can be seen that during the investigation period in the attraction of investments in national economy the banking sector played the main role.

Liquidity on the market is constrained by the absence of nonresidents, who have sold their holdings in the wake of the crisis and have not returned since then.

In the Republic of Moldova, the companies do not attract capital issuing corporate bonds. Due to the absence of corporate bonds in the economy of the Republic of Moldova, the evolution of government bonds were examined.

During the period 2013-2014, in order to finance the state budget deficit were traded additional government securities on the primary market. As regards the government securities, during 2013-2015, the issuance of short-term government securities (treasury bills with a 91, 182 and 364 days maturity) was continued. The issuance of the treasury bills was focused on increasing the volume of the longer maturity instruments, as the 182 and 364 days treasury bills. Meanwhile, the supply of the 91 days treasury bills was gradually decreased.

Additionally, was continued the issuance of 2-year government bonds with a variable interest rate, as it was planned to issue 3-year bonds with a fixed interest rate by increasing the attractiveness of these instruments.

The actual world tendency is that more developed countries are mainly market-based, but in situation when small and medium-sized enterprises (SMEs) represent the backbone of the European corporate structure, the most important source of investment financing in European countries is banking credit. On the securities market the main source of financing of the European SMEs is shares.

European countries with the highest prevalence of SMEs suffered the most severe economic downturn. While the corporate sector as a whole increased its sales from 2007 to 2012 (computed for a comparable sample over the period), SMEs performed significantly worse than large companies in all major Eurozone countries, and in several countries the overall rate of change over the five years was negative. SMEs are particularly dependent on external finance and there are pronounced differences in this across European countries. Investment decisions are affected by the financial position of firms. For the corporate sector as a whole there is a positive relationship between cash flows and investment rates. Flexibility of financial conditions is particularly crucial for privately owned, young and small firms.

Conclusions and Recommendations

According to the analysis provided above, it can be concluded that the situation in the world financial market is very unstable. As the stock markets are becoming more integrated, firms of countries with less developed financial markets, get easier access to the major financial centers through listing of securities on foreign stock markets, resulting in lower cost of attracted capital through access to more liquid markets, improving the quality of securities by placing them among the more informed investors or the most advanced corporate governance, in addition, the securities are able to accommodate a broader range of investors.

Developing an effective secondary market for government securities in the Republic of Moldova would have substantial benefits for the economy in general. Regarding the investor base, it is unlikely that the government will be able to substantially lengthen maturities in the absence of a pension and insurance sector looking for long-term investments, and foreign investors.

It is important to note that an effort to develop the market should include also the market participants, the financial market regulator, and others. Perhaps more importantly, though, a precondition for market development would be economic and political stability – the market participants indicated the uncertainty about the future in combination with the short average maturity of time deposits as the main reasons for their currently limited appetite for longer term securities.

Bibliography

1. National Bank of Moldova, Annual Reports 2008-2013, available [online] on: https://www.bnm.md/files/RA_main_eng.pdf
2. The Ministry of Finance of Republic of Moldova, available [online] data for financial indicators: <http://www.mf.gov.md/>
3. World Federation of Exchange's, available [online] on: world-exchanges.org

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN THE CAPITAL MARKET OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA DURING 2007-2015

Student Liudmila SONGUROVA,

Student Mihaela GAIU,

Scientific coordinator: Assoc. Prof., PhD Svetlana BILOOCAIA, ASEM

Every developing country is in need of foreign investments as it is the same in case of Republic of Moldova. Foreign direct investments (FDI) are important for a number of reasons. Firstly, they constitute import of capital, but in particular in transition and developing countries. Secondly, FDI allow knowledge transfer from the source country to the investment destination.

The main goal of this subject is to illustrate the trend and nature of FDI flows in the Republic of Moldova. This assessment will form the basis for any further analysis.

Since the year 1991, as the Republic of Moldova became an independent country, the Government relied only on domestic resources, like other post-soviet countries, however this proved to be an inefficient strategy. So, during the first years of the new millennium the Government of the Republic of Moldova began working on attracting foreign investments, by implementing a set of strategies. The Strategy for attracting investments and promoting exports for the period, 2006-2015, approved through the Government decision Nr. 1288 of 09.11.2006 showed the initial results in the first year after being implemented, and namely, we observe a slow but steady increase of the FDI, all other types of investments and thus, of the Gross Domestic Product (GDP). This trend is maintained for the next few years, 2008 being the year during which these indicators have shown the best results until then.

The Global Financial Crisis 2007-2008, that reached the economy of the Republic of Moldova in 2009, caused the growth of the cost of capital, interest rates and liquidity problem, resulted in a significant drop of the volume of investments, including foreign investments, and national GDP.

After the crisis, the volume of FDI did not return to the previous value, because in order to attract and maintain constant investments, the country has to assure economic stability. But taking into consideration that after 2009 political system became more unstable, the investors did not want to invest in the Republic of Moldova. The share of FDI in the country's GDP is still very small, the bigger part consisting of local investments.

In the period 2007-2014 the share of the value of transactions executed by the non-residents of the Republic of Moldova in the GDP was very small, and the analysis of the share of transactions on the primary and secondary market is represented in the chart below (Figure 1).

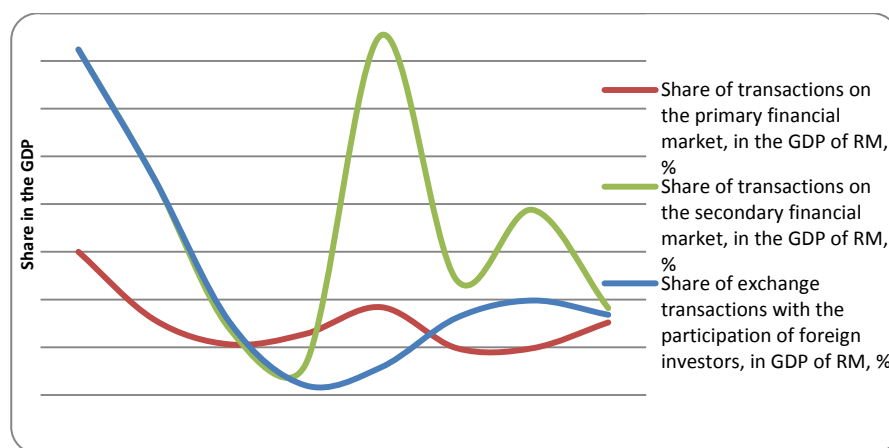


Figure1. The share of transactions on the financial market, with the participation of foreign investors in GDP of Republic of Moldova, %

Source: elaborated by the authors on the basis of data from NCFM

The drop in financial indicators introduced higher risk in the financial market. Because of the financial crisis investors extract their funds and place them in other countries.

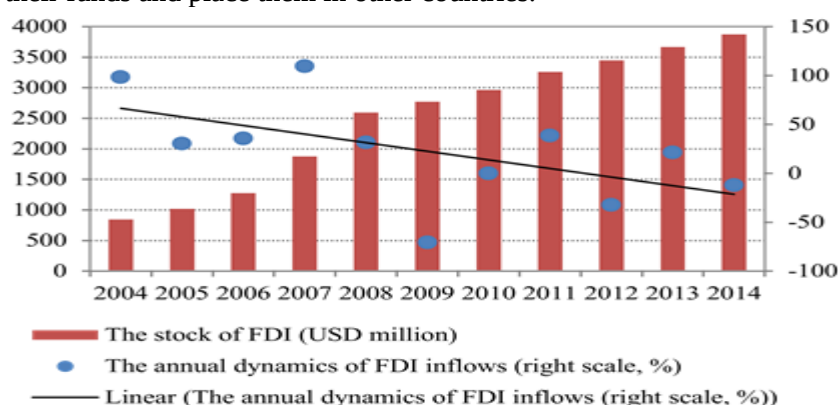


Figure 2. Dynamics of the FDI inflows in the Republic of Moldova, (mil. USD)

Source: elaborated by the authors on the basis of statistical data from NBM, UNCTAD

The analysis of the FDI over the last 10 years (Figure 2.) demonstrates a steady increase in the stock of FDI - in 2014 it was four times bigger than in 2004. However, since 2008, following the global crisis, FDI flows into the national economy decreased.

More investment projects have been foregone or postponed, because the foreign investors' confidence in the capacity of the economies in transition to growth, was reduced, among which is the Republic of Moldova.

On the basis of the analysis, it can be concluded that the Republic of Moldova is one of the disadvantaged countries in terms of FDI, being among the last 5 states from the South-Eastern Europe by FDI per capita. The Republic of Moldova received less than USD 400 foreign investments per capita, mainly directed in retail and en gross trade, energy, gas and only 1% was directed to agriculture. After 2004, foreign investments in national economy increased. Meanwhile, it should not be neglected that investment grow in other countries is faster, and there is a stronger competition between the states. Most of the governmental actions are positive; however, these are not always implemented because of bureaucracy, lack of transparency and corruption.

In order to keep the value of FDI growing, authorized bodies should take in consideration, as recommendations to continue to elaborate a viable legal database to assure a trustful and transparent legal system; to create a concept referring to the role of foreign investments for the Republic of Moldova (e.g. increasing employment, regional or technological development); to define the economic fields which are primary in need of investments; to create a positive image of the Republic of Moldova at the international level. Certain is that Moldova's performances in improving the investment environment are observed by investors from the entire world.

Bibliography:

1. http://bnm.md/files/NA_tr_III_2015_PII_web.pdf
2. http://miepo.md/about-moldova/economic-overview#_ftnrefl
3. <http://www.tradingeconomics.com/moldova/foreign-direct-investment>
4. www.Statistica.md
5. www.cnpf.md
6. <http://www.worldbank.org/ro/country/moldova>
7. <http://bnm.md/en/content/foreign-direct-investments-regional-competitiveness-republic-moldova-0>

FINANȚAREA OFERITĂ DE INSTITUȚIILE FINANCIARE INTERNAȚIONALE – SURSĂ IMPORTANTĂ PENTRU REALIZAREA PROIECTELOR DE INVESTIȚII ÎN ȚĂRILE ÎN CURS DE DEZVOLTARE

*Stud. Alexandrina CIORCHINĂ, anul III, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: dr. hab., prof. univ. Rodica HÎNCU*

În condițiile unui intens proces de globalizare, necesitatea colaborării puternice dintre țările bogate și cele sărace a devenit o premisă pentru evoluție. După Cel de-al Doilea Război Mondial, legăturile dintre cele două categorii de țări au fost întărite de Instituțiile Financiare Internaționale (IFI). Cele din urmă dețin funcția de mediator în procesul realocării resurselor financiare și distribuției acestora în concordanță cu nevoile stringente ale țărilor în curs de dezvoltare – receptori ai finanțării externe.

Instituțiile financiare internaționale oferă credite guvernelor pentru proiecte importante, care ar stimula progresul economic al țării beneficiare. Printre cele mai importante IFI-uri sunt: Fondul Monetar Internațional (care oferă credite în vederea restabilirii balanței de plăți), Banca Mondială (care, prin intermediul celor 5 organizații constitutive, oferă credite și expertiză țărilor slab dezvoltate și în curs de dezvoltare), Banca Europeană de Investiții (pe lângă credite, oferă și garanții, microfinanțare, investiții de capital) etc.

O parte din suportul financiar oferit de instituțiile financiare internaționale este direcționată către proiectele publice, domeniile cel mai frecvent vizate fiind: infrastructura, industria, agricultura, instituțiile financiare. În acest context, este relevant a analiza impactul sprijinului financiar în baza unor exemple, Polonia ilustrând aportul finanțării oferite de IFI-uri, prin rezultatele înregistrate din absorbția acestor fonduri atât până la aderarea în UE, cât și ulterior.

În ciuda ușoarelor fluctuații înregistrate, în perioada 2012-2014, în Figura 1, se poate observa că investițiile BERD în Polonia au urmat un trend relativ ascendent.

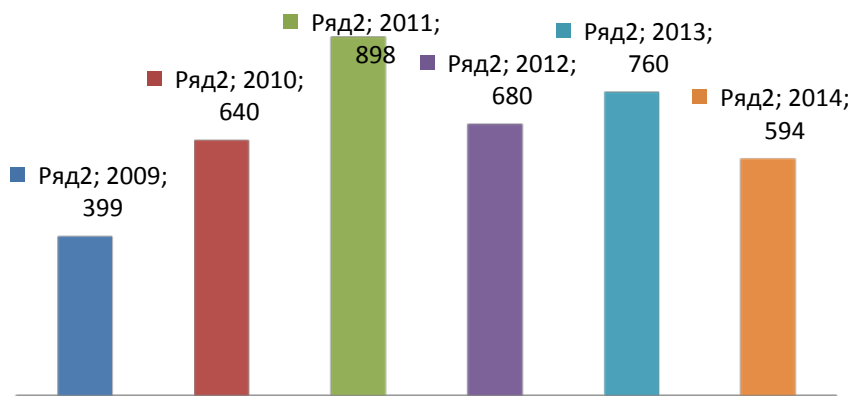


Figura 1. Investițiile anuale ale BERD (milioane €)

Sursa: creat de autor, în baza datelor oferite de BERD, www.ebrd.com

Conform direcțiilor de alocare, cea mai mare parte a portofoliului, după cum este prezentat în Figura 2, a fost direcționată în proiecte de investiții în industrie, comerț și agrobusiness (36%), fiind urmată de sectorul energetic (32%), instituții financiare (24%) și infrastructură (8%).

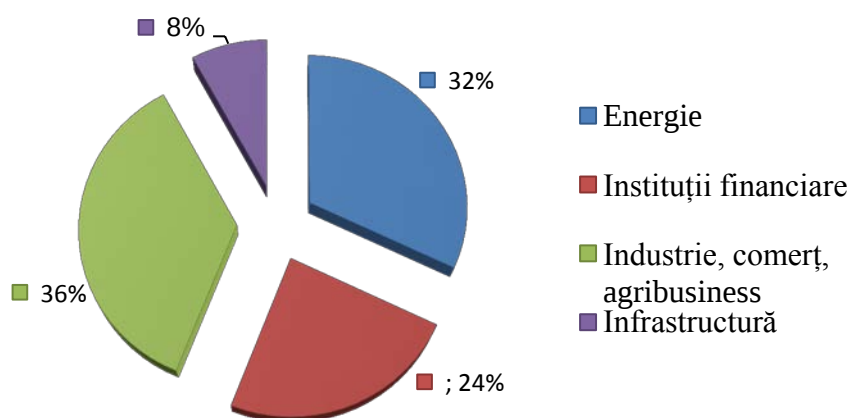


Figura 2. Structura portofoliului (€2.9 miliarde) de credite oferite de BERD, conform destinației de utilizare

Sursa: creată de autor, în baza datelor oferite de BERD, www.ebrd.com

Polonia, considerată lider în absorbția de fonduri europene, în mod special, al fondurilor structurale, demonstrează eficiența utilizării fondurilor oferite de IFI-uri prin exemple concrete. Astfel, prin intermediul inițiativei JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas), a fost realizat primul proiect municipal de revitalizare, în urma căruia a fost construită Galeria Goplana, în orașul Leaszno. Din totalul de 44.5 milioane euro, 12.5 milioane au fost oferite prin intermediul Comisiei Europene, Băncii Europene de Investiții și Băncii de Dezvoltare a Consiliului European. Fondurile respective au fost direcționate spre realizarea proiectului prin câteva mecanisme, printre care: sistemul de rambursabilitate a împrumuturilor acordate, credite preferențiale, garanții și contribuții de capital. Astfel, prin construirea mallului Galeria Goplana, pe lângă cele circa 700 de locuri de muncă ce au fost create, au fost realizate și piste pentru bicicliști, precum și un spațiu de recreare pentru locuitori. În acest mod, a fost sporit și potențialul turistic al orașului Leaszno.

Impactul general al finanțării oferite de diferite IFI-uri pentru proiecte de investiții poate fi sesizat și la nivel macroeconomic. Astfel, este relevant a analiza în dinamică mai mulți indicatori macroeconomici, precum nivelul inflației sau PIB-ul. În cazul Poloniei, conform datelor statistice oferite de Banca Mondială, inflația (în medie) a scăzut de 3.8% în 2009 la 0.1% în 2014; PIB-ul (la prețul pieței) a crescut de la 436476 milioane USD în 2009 la 544966 milioane USD în 2014.

În concluzie, se poate sesiza că finanțarea instituțiilor financiare internaționale constituie un mecanism important pentru avansarea economică a țărilor în curs de dezvoltare, influențând astfel și domenii conexe, precum educația, gradul de integrare în câmpul muncii, valoarea adăugată în industrie și agricultură etc.

Bibliografie:

1. MIMIKO, O. *Globalization: The Politics of Global Economic Relations and International Business*. Durham, N.C.: Carolina Academic, 2012.
2. ROAF J., ATOYAN R., JOSHI B., KROGULSKI K. *25 Years of Transition. Post-Communist Europe and the IMF*. Regional Economic Issues. Special Report, 2014.
3. EBRD. Where We Are. Poland. Disponibil la: <http://www.ebrd.com/where-we-are/poland/data.html>
4. JESSICA: Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas. Disponibil la: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/special-support-instruments/jessica/#1
5. Transition Report. Innovation in Transition 2014. Available: <http://2014.tr-ebrd.com/poland>

CREDITAREA ÎNTEPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Stud. Eugenia COVALI, gr. FB-143, Facultatea „Finanțe”,
Catedra „Bănci și Activitate bancară”
Cond. șt.: prof. univ., dr. Oleg STRATULAT, ASEM*

Date generale: Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) au un rol esențial în dezvoltarea oricărei țări. Ele reprezintă motoare ale creșterii în economiile în curs de dezvoltare, iar importanța și viitorul IMM-urilor tind să se constituie în preocupări majore de politică economică, dată fiind importanța strategică a acestora în remodelarea sectoarelor productive, ocuparea forței de muncă și inovare. Accesul la finanțare este vital pentru a demara sau extinde o afacere, iar sursele de finanțare au constituit mereu unul din punctele importante, în cadrul unei întreprinderi, indiferent de dimensiunile acesteia. Nevoia de capital în cadrul unei întreprinderi apare chiar din momentul înființării, iar asigurarea ritmică a activității operaționale, realizarea unor investiții rentabile, precum și susținerea unor activități speculative amplifică nevoia de capital.

Scopul cercetării. Scopul acestei lucrări constă în a cerceta acțiunea creditării Întreprinderilor Mici și Mijlocii, obținerea unei maxime rentabilități pe baza costului fiecărei surse de capital utilizat de către Întreprinderile Mici și Mijlocii din Republica Moldova.

Sarcinile articolului sunt:

1. **Creditul – ca sursa de finanțare pentru IMM-uri;**
2. **Creditarea bancară a IMM-urilor;**
3. **Tipurile de credite acordate IMM-urilor;**
4. **Ponderea creditului ca formă de finanțare/ Total;**
5. **Concluzie / Recomandări.**

Obiectul investigat este creditul ca sursă de finanțare pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii în Republica Moldova.

Subiectul cercetării creditarea bancară pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii în Republica Moldova.

Metodologia cercetării cuprinde totalitatea metodelor și procedeele de investigație științifică, dintre care cele proprii acestei cercetări sunt: observarea directă și indirectă a realității economice. **Baza informațională** a acestei cercetări, pentru partea teoretică, o constituie materialele găsite în literatura de specialitate, iar pentru partea practică – datele oficiale statistice furnizate de Biroul Național de Statistică; publicațiile, rapoartele și buletinele elaborate de Banca Națională a Moldovei.

Structura articolului. Această lucrare este structurată în două părți.

În date generale, sunt reflectate aspecte ale articolului, care, inițial, familiarizează cititorul cu tema principală abordată – **Creditarea IMM-urilor în RM**, în această lucrare, prin: descrierea importanței creditării IMM-urilor din partea agenților economici pentru un cost minim și pentru obținerea unei rentabilități maxime.

În prima parte, care este intitulată „**Creditul ca sursă de finanțare pentru IMM-uri**”, este efectuat un studiu privind creditarea bancară și formele de credit [*credit bancar, leasing și împrumut extern*] acordate de către agenții economici întreprinderilor pentru activitățile economice. Astfel, creditarea întreprinderilor de către bănci reprezintă niște piloni de dezvoltare economică de nivel național și de dezvoltare a economiei.

În a doua parte, care este intitulată „**Ponderea creditelor ca formă sursă și cost de finanțare pentru întreprinderi**” este efectuat studiu referitor la ponderea surselor după importanță [*creditul bancar, leasing și împrumut extern*], dar și orientarea acestora pe domenii de activitate. Activitatea acestora este precedată de creditarea băncilor prin diferite facilități de ordin juridic și fiscal, ce le permite desfășurarea activității fără întâmpinare de diferite dificultăți de ordin financiar. Totuși, creditarea rămâne una din cele mai rapide surse de obținere și mijloc de desfășurarea continuă a activității antreprenoriale în Republica Moldova.

În încheiere, sunt evidențiate totalitatea ideilor principale care au fost redată în acest studiu conform căruia creditarea bancară pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii rămâne a fi una de o importanță majoră. Ponderea privind creditarea bancară a IMM-urilor este redată în felul următor) profit reinvestit 38%, credit bancar – 30%, leasing 10% și împrumut extern de 10%, iar 14% alte surse. Creditarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii (IMM) constituie o linie de afaceri de bază valoroasă pentru bănci, care au încercat, de-a lungul crizei, să mențină facilitățile de creditare pentru întreprinderi. Sectorul IMM-urilor din Republica Moldova are un rol de bază în dezvoltarea economică și socială a țării. Acesta deține circa 98% din numărul total de întreprinderi, asigură aprox. 59% din locurile de muncă, contribuie cu 39% la cifra totală de afaceri pe economie și asigură 61% din profitul net total pe economie.

Bibliografie:

I. Manuale, monografii

1. ACHIM, M.V. (2005). *Leasing, o afacere de succes*. București: Editura Economică.
2. BOARIU, Angela. *Creditarea bancară a activității de exploatare a întreprinderii*. Iași: Editura Sedcom Libris, 2003.
3. NICOLESCU, O. *Managementul Întreprinderilor Mici și Mijlocii*. București: Ed. Economică, 2001.

II. Surse statistice și de date

1. Legea Republicii Moldova cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător Nr.81-XV din 18.03.2004 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 64-66 din 23.04.2004).
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova din 12.02. 2016.
3. Raport anual 2015 al Băncii Naționale a Moldovei 2015-2016.
4. www.bnm.md

IV. INTEGRARE EUROPEANĂ ȘI POLITICI SOCIALE

MIND CONTROL OF PEOPLE THROUGH MEDIA

*Student Augustin IGNATOV,
Student Johannes NORQVIST,
Scientific coordinator Assoc. Prof., PhD Elina BENEA-POPUȘOI, ASEM*

The mass media represents the 4th most important power in a state following the legislative, executive and judicial one. The influence of mass media upon the population is enormous, it affecting directly the way people assess the social environment.

The mind control of people through media is a process of modelling the reality perception of the population, the process also known as mass media brainwashing. It modifies the attitudes of individuals according to someone's hidden interests. Therefore, the mind control of people through media or, simply brainwashing could be the cause for arising of social tensions, violence, destabilization of situation, or on the contrary, it could be used in order to repress people aspirations, being an instrument of oppression of an entire nation.

We conducted a survey, in order to find out the extent of mass media exposure among 52 students of the Academy of Economic Studies of Moldova. As a result, we found out that more than 75% of students spend more than 3 hours a day watching TV programs and navigating the internet. Furthermore, 78% of them use not more than 2 newspapers a day to become informed. Students were also questioned if they share the same beliefs about the future of Moldova as their relatives abroad; if they consider advertised products better or worse than ordinary ones; if they increase the sound volume when someone they trust is speaking on TV; what for they will spend the last 100 lei; if they watch/read media from any other country than their own; when voting for a politician/party what do they take into consideration first; if they ever felt that the media they are reading does not report the truth; and finally, if they feel somehow manipulated.

The concept of mind control/brainwashing of people through media was firstly used in y. 1950 by Edward Hunter²² in a "Miami News" article regarding the "Maoist" Chinese indoctrination. Mind control of people through media refers to the coerced re-education of basic beliefs and values. There are some specific theories about this phenomenon: firstly, the coercive persuasion theory based on social influence capable of producing substantial behavioural and attitude change of masses. Secondly, theories related to "cult" mind control of people meaning the process by which individual or collective freedom of choice and action is compromised by agents or agencies that modify or distort perception of reality. Thirdly is the programming theory: based on hypnosis, which is a very deep and subtle alteration or distortion of the brain of a human being so that it responds in certain ways and not in others.

Based on these theories several strategies of the manipulation were developed according to Noam Chomsky²³: a) the strategy of distraction: maintaining public attention diverted away from the real social

²² Hunter, Edward (1951). *Brain-washing in Red China: the calculated destruction of men's minds*. New York: Vanguard Press.

²³ Information regarding mind control strategies is available at: <http://www.financiarul.ro/2013/09/27/decalogul-chomsky-tehnici-de-manipulare/>, last visited: March 25, 2016.

problems, captivated by matters of no real importance; b) create problems, then offer solutions, as for example, the creation of an artificial economic crisis to accept as a necessary evil the retreat of social rights and the dismantling of public services; c) the strategy of deferring: this gives the public more time to get used to the idea of change and accept it with resignation when the time comes; d) go to the public as a parent or a little child; e) use the emotional side more than the reflection: making use of the emotional aspect is a classic technique for causing a short circuit on rational analysis, and finally to the critical sense of the individual; f) keep the public in ignorance and mediocrity: offer the public information it wants to hear of; g) to encourage the public to be complacent with mediocrity: promote the public to believe that the fact is fashionable to be stupid, vulgar and uneducated...; h) pretending to know the individuals better than they know themselves: this means that, in most cases, the system exerts control and power over individuals, greater than that of individuals upon themselves;

Several socio economic premises conditioning the mind control of people through media could be inferred: political regime (totalitarian, democratic regimes); religion (extremist religion cults or ordinary); cultural characteristics (conservative or cosmopolitan); education (which values does it promotes); individual and social security (peace, frozen or boiling military conflict); social stratification (elite, middle class, lower class); degree of technological development (the availability of informational sources) and so on.

Also it could be noticed the propensity of East European countries towards political mind control, while western countries are more affected by the commercial one. The means of political mind control widely used in east European countries were printed media such as manuals, newspapers, magazines and books, as well as radio and television which were promoting polarized principles as: communists are for peace, capitalists are for war; communists are for mutual cooperation, capitalists are for coercive exploitation; communists are for democracy, capitalists are for oligarchy. Several specific mass media mind control techniques could be underlined for former socialist countries as: Goebbels's method (repeated exposure to the same information); method of "horror story" to frighten the population; the Hitler's method of absolute lie (the bigger is the lie, easier is to believe it); mystification method, aberration promoting; dissimulation of some facts by highlighting others; fragmentation method (contextual interpretation); use of rumours, speculation, vague interpretations of the situation.

The western countries have developed wide experience in commercial mind control of people. It is oriented to motivate population to buy a certain product or service. As business is about selling products, there are many promotional strategies that may be used such as organizing contests (to promote your brand in front of the public); branded promotional gifts; beating you down with the same ads over and over again: the 3/7/27 marketing rule stating "THREE contacts and they know your name, SEVEN and you've got their attention – they know you and what you do—TWENTY SEVEN and you start building a niche on the market"; creating a sense of urgency with limited time offers: a phenomenon called "prospect theory" which states that people are more emotionally attached to losing out on something than gaining it; and so on.

To conclude we can mention the following:

- 1) To some extent, we are all "brainwashed" either watching TV shows about politics or reading some advertisements in the local newspaper;
- 2) Eastern Europe, due to its historical background, developed a tendency towards political brainwashing while western countries regarding commercial one;
- 3) Nowadays, these east-west peculiarities tend to interpenetrate and overlap each other due to the evolved informational technologies.

Finally, we come with some recommendations: to minimize the impact of brainwashing upon ourselves; to not feel overwhelmed by the information we receive; to develop critical thinking; to say "NO" to self-defined censorship; examine the source, moment and context in which news have emerged; tackle the problem not the person; to develop our personality, having critical thinking and analytical abilities, not being associated with the mass which can be manipulated.

Bibliography:

1. HOGAN & SPEAKMAN, *Covert Persuasion*, 2006, New Jersey, available at: <http://www.psicosocial.net/grupo-accion-comunitaria/centro-de-documentacion-gac/psicologia-y-tecnicas-de-control-social/coercion-y-control-social/618-covert-persuasion-psychological-tactics-and-tricks-to-win-the-game/file>, last visited: March 23, 2016.
2. JOWET & O'DONNELL, *Propaganda and Persuasion*, 2012 SAGE Publications, Inc., available at: <http://sttpml.org/wp-content/uploads/2014/07/propaganda-and-persuasion.pdf>, last visited: March 27, 2016.

3. HUNTER, Edward (1951). *Brain-washing in Red China: the calculated destruction of men's minds*. New York: Vanguard Press.
4. SEED, David (2004). *Brainwashing: The Fictions of Mind Control: a Study of Novels and Films*. Ohio: Kent State University Press. ISBN 0-87338-462-8.
5. <http://www.financiarul.ro/2013/09/27/decalogul-chomsky-tehnici-de-manipulare/>, last visited: March 25, 2016.

ОБЩЕСТВО ПОТРЕБЛЕНИЯ В ЭПОХУ ПОСТМОДЕРНА

*Stud. Dmitri DURNOPEAN, anul II, Facultatea BA
Cond. şt.: conf. univ., dr. Ilarion CHISTRUGĂ*

Общество потребления, а если точнее, общество массового потребления, окончательно оформилось и стабилизировалось после Второй мировой войны, когда возникло массовое производство товаров широкого потребления.

Параллельно с возникновением теории общественного потребления возникает теория постмодернизма. Некоторые ученые воспринимают постмодернизм как заболевание современного общества, которое пройдет через какое-то время (или приведет к тотальному декадансу, т. е. к смерти культуры). Другие же воспринимают постмодернизм как эволюцию общественного восприятия мира в целом, мира как текста.

Эпоха постмодерна является наилучшей для развития производства и потребления. Действительно, только в постмодерне, где стираются все ограничения, где всё может называться культурой, на одной книжной полке могут находиться Гёте и Коэльо, в одном выставочном зале могут быть представлены как импрессионисты, так и авангардисты.

Характерным симптомом постмодернизма является наличие симулякров – знаков, не имеющих референта в реальности. Симулякр в переводе с латинского языка означает дословно «похожесть». Впервые данный термин употребили в конце 16 века в английской литературе для описания какой-либо репрезентации, в особенности репрезентации Бога. В современном значении термин стал употребляться в конце 19 века. Сегодня симулякр – это образ, не имеющий оригинала в реальности.

В философском контексте о разнице между оригиналом и копией впервые рассуждал Платон в своих диалогах «Софист». Для Платона симулякр (эйдолон) – это изображение, не имеющее оригинала, т.е. того, что оно отражает. В отличие от софистов, считающих, что все существующее подлинно, Платон говорил, что небытие не отделено от бытия, а постоянно в нем присутствует, будучи не абсолютным, а условным. «Иное» как бы пронизывает бытие, а значит, является онтологическим условием существования лжи. Симулякры, по Платону, уподобляются ложным претендентам, возникают на основе отсутствия сходства, обозначают существенное извращение или отклонение. Именно в этом смысле Платон различает две области образов-идолов: с одной стороны, копии-изображения, с другой, симулякры-фантазмы.

Впоследствии о феномене симулякров говорили Лукреций, Жорж Батай, Александр Кожев и другие, но наиболее глубоко и полно данную проблему исследовали Жиль Делёз и, конечно, Жан Бодрийяр, который посвятил этому книгу «Симулякры и симуляция». Вклад постмодернистов состоит в том, что они перенесли дискурс из сферы онтологии в современную социо-культурную действительность.

Бодрийяр, как и другие философы-постмодернисты, называет существующую действительность гиперреальностью, т. е. избыточной реальностью. Гиперреальность – это репрезентация, символ без исходного референта. Бодрийяр пишет, что наш мир был заменен копией этого мира.

Умберто Эко пошел дальше и предположил, что цель гиперреальности в достижении реальности, но при этом создается ложная реальность, которая принимается как истинная.

Гиперреальность – это мир идеальный, мир, который не может не быть привлекателен для общества, словно Диснейленд. Это словно прекрасный сон, из-за которого не хочется просыпаться и появляется желание продлить его.

Актуальность данного дискурса состоит в том, что наша реальность как никогда наполнена излишками, существование которых мешает понимать мир как есть, создает «белые шумы», одурманивает нас, притягивает наше внимание к тому, чего на самом деле нет. Это мешает увидеть реальность из-под гиперреальности.

Бодрийяр выделяет несколько стадий эволюции образа:

- 1 порядок – отражение базовой реальности;
- 2 порядок – последующее искажение и маскировка данной реальности;
- 3 порядок – маскировка отсутствия реальности. Знак, скрывающий, что оригинала нет;
- 4 порядок – полная утрата всякой связи с реальностью. Знак, не скрывающий, что оригинала нет.

Делёз, говоря о симулякрах, выразил смелую мысль, что человек сам является симулякром Бога, потому что изначально человек был создан по образу и подобию божьему, но после грехопадения подобие исчезло и остался только образ. Исходя из этого, можно говорить о том, что вся наша действительность была, есть и будет симулякром.

Безусловно, симулякры появились задолго до теории постмодернизма. На своей примитивной стадии развития симулякр представлял собой обычную подделку. К примеру, дешевое платье, кажущееся дорогим. Всем своим видом оно походило на предмет роскоши, коим оно не является. Сегодня же, с развитием технологий, с тотальной интеграцией в кибернетическое пространство, с развитием СМИ, мы перешли в новую эпоху, называемую Бодрийяром, эрой тотальной симуляции. Симулякры не появляются, как ранее, хаотично, словно сорняки, они теперь составляют основу нашей «реальности».

Библиография:

1. БОДРИЙЯР Жан. «Симулякры и симуляция».
2. БОДРИЙЯР Жан. «Общество потребления».
3. БОДРИЙЯР Жан. «Система вещей».
4. БОДРИЙЯР Жан. «Символический обмен или смерть».
5. БАТАЙ Жорж. «Внутренний опыт».
6. ДЕЛЁЗ Жиль. «Платон и симулякры».
7. ЭКО Умберто. «Путешествие в гиперреальности».
8. ЖИЖЕК Славой. «Возвышенный объект идеологии».
9. ЖИЖЕК Славой. «Матрица», или Две стороны извращения».
10. ЖИЖЕК Славой. «Добро пожаловать в пустыню Реального».

CAREER BUILDING VERSUS CAREER DESTINY: CASE STUDIES

*Student Luminița RUSU,
Student Felicia CHEIBAȘ,*

Scientific coordinator Assoc. Prof., PhD Elina BENEĂ-POPUSOI, ASEM

Each of us has at least one moment in our lives when we put ourselves the question: What is the right career-best fit for me? When choosing our path, we consider the education we receive in school, but most of it in our families, because a big part of our concepts regarding how to make money or how to become successful, we receive from our parents, who are the first example since the first years of our lives. This is why many kids are consciously or subconsciously influenced to choose the same or a similar career as their parents.

In this regard, we distinguish two types of behaviour: active and passive. The passive one is graphically represented by a straight arrow, meaning that a person puts all his hope in the hand of the destiny, and therefore cannot develop himself. Nothing is more limitless than “waiting to be discovered”. It is unrealistic to expect others to notice your strengths, consider your interests and goals, and hand you the perfect career. If you stay and wait your entire life for a miracle to happen, you will never achieve success and will stay on the same step. This is why the most productive way to choose is the active behaviour, which requires having a plan regarding career building.

“The Element” is a New York Times-bestselling breakthrough book about talent, passion, and achievement from the one of the world's leading thinkers on creativity and self-fulfilment, written by the internationally recognized leader and advisor on education in the arts to government, non-profits, education and arts bodies-Ken Robinson.

According to him the Element is the meeting point between natural aptitude and personal passion and being there takes people beyond the ordinary experiences of enjoyment or happiness and provides a sense of self-revelation, of defining who they really are and they are really meant to be doing with their lives. It implies overcoming 3 important stages:

I get it- assuming that we have the aptitude , the natural facility for something, which is often an intuitive feel or grasp of what that thing is, how it works and how to use it.

I love it – Being in our Element is not only a question of natural aptitude. It needs something more - passion. People in their Element take a deep delight and pleasure in what they do.

I want it – which implies our attitude and personal perspective on ourselves and our circumstances-our angle on things, our disposition and emotional point of view. High achievers often share similar attitudes, such as perseverance, self-belief, optimism, ambition and frustration.

The importance of finding the Element stands for creating Human Capital instead of Human Resources, with high skilled qualifications, accomplished through the self-expression process, while the implementation can be achieved by developing strategies for economic development through unlocking Creativity, which we know, in times of economic crisis especially, is an urgent imperative, following the purpose of improving the economic performance by innovative ideas or new possibilities and opportunities.

During our research about the topic, we decided to bring the example of a personality that is close to us and our faculty. We have interviewed Mr Boris Chistruga, university professor, the current Chief of the Department of International Economic Relations at AESM, who has wide experience in the real sector of the national economy. He had been director of an industrial enterprise for 8 years and Chief of Direction at the Ministry of Economy of R. Moldova. Mr Chistruga graduated from the Polytechnic Institute of Electrophysics of Moldova in y. 1975 (Bachelor degree in electronics engineering), after that following the economic path, graduating from the State University of Moldova in the year 1980 (Bachelor degree in economics) and the State University “M. V. Lomonosov” from Moscow. Across these different spheres of activity, an interesting fact occurred at his age of 22. He was asked to be the leader of a group in charge of evaluating the efficiency of an invention. That was the *crucial moment* where his career in economics began, because the capacities which the Professor discovered himself led him to follow this path, guided by the idea that this talent should be forwardly developed.

Mr Chistruga believes that education nowadays is hardly imposed by parents and family environment and that the Generation Gap can be reduced through abnegation of parent’s tutorship over children, each individual has to take decisions by himself, even the risky ones. Besides this, in his opinion, students are often lazy for being creative. In a modern world of thousands of extracurricular activities, choices and opportunities, teenagers are expected to be more guided by that drive of seeking them, in order to reach successful self-fulfilment.

That moment could be anything: an epiphany, getting fired, receiving a new opportunity and so on. The thing is that there is always that moment that can turn your life and your career to 180 degrees. The most important regarding *the moment* is to seize it, grab it and not let it go with no use.

We also searched the biography of the renowned personality Amartya Sen, who has been professor in many prestigious universities all around the world and was awarded Nobel Prize in Economics in y. 1998. From the early stages of his life, Sen had been the witness of much violence that happened in his region. At the age of 8, he saw how a Muslim worker had been knifed on the street by some extremist Hindus. The reason why that man got out at that time was because his family had nothing to eat and he had to earn some money. The penalty of that economic constraint turned out to be death. This experience alerted Amartya to the remarkable fact that economic coercion, in the form of extreme poverty, can make a person a helpless prey to the violation of his/her freedom.

We further developed a case study base on the influences over the development of personality, focusing on genetics and socialization. Related to this, Amartya Sen has helped give voice to the world's poor, using his **Noble Prize money** for starting the Pratichi Trust which is committed to “research for action” in India and Bangladesh. Pratichi combats illiteracy, the lack of affordable basic healthcare, and the disadvantages from which women and young girls suffer. Also, Sen’s work provided the intellectual moorings for a group of economists that developed the United Nations' Human Development, on Sen’s idea that human well-being, not wealth accumulation, should be placed at the centre of discussions on development.

This case study helped us to formulate a fundamental idea that turned into the conclusion of our paper, which says that “the individual success one’s achieves should be equal to the surplus value s/he offers to the society”.

Nowadays, this can be done through actively seeking opportunities to explore our aptitudes in various fields and being creative, and also focusing on education, which Amartya Sen believes, despite its massive potential in transforming human lives, has not received all the deserved attention.

We have to aim at being the Chief Executive Officer of our own career destiny, which could be accomplished through hard, intensive, and productive efforts!

Bibliography:

Internet Sources:

1. Sir Ken ROBINSON, *“The Element”*
Source: <http://sirkenrobinson.com/finding-your-element/>.
2. Personal achievements of the Indian economist and philosopher of Bengali ethnicity, winner of the Nobel Prize, Amartya Sen.
Source: <http://www.thefamouspeople.com/profiles/amartya-sen-3602.php>
3. The Enlightened Economist-Amartya Sen, Genetics and Socialization factors over personality development.
Source: <https://www.braingainmag.com/amartya-sen-the-enlightened-economist.htm>

Studies and research:

1. Research over discovering and cultivating talent, as well as personal capabilities, encompassed in the Aptitude-Passion chart.
Source: http://blogs.edweek.org/edweek/LeaderTalk/2009/04/sir_ken_robinsons_the_element.html
2. Study about Unlocking Creativity-an urgent imperative for Leadership
Source: <http://www.fastcompany.com/1764044/ken-robinson-principles-creative-leadership>

Book sources:

1. *“The Element”*, by Ken Robinson.

Personal Interview:

1. Beliefs of Mr. Boris Chistruga, Chief of Department of International Economic Relations, about education, parents' tutorship and student's creativity, implemented in nowadays actuality.

GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON RM'S CULTURAL DEVELOPMENT

Daniela CRASOVSCI, Alina SOLCAN (anul II, EMREI-142)

Cond. şt.: lect. univ. Maria CHIŞCĂ, REI

Throughout its history, the culture of Moldova was influenced by various factors, such as various wars and occupation by various nations. This created a multilateral developed nation and filled our culture with valuable elements. The Moldovan people are talented at learning languages and are very sociable.

Now the Moldovan culture is being influenced by globalization, a phenomenon that conquered the whole world and not a single country escaped its impact. Globalization is the expansion and intensification of linkages and flows of capital, people, goods, ideas and cultures across national borders. There are 4 factors contributing to globalization:

1. The new international division of labor, the manufacturing process shifted from the core to the periphery and new specialization have emerged within the core;
2. The internationalization of finance, in any corner of the world you can pay in any currency;
3. Technological innovation (digital telecommunications, robotics, microelectronics and microbiology are developing a lot nowadays);
4. Growth of consumer market (materialism became a new trend in which people indulge themselves in affordable luxuries, marketed as symbols of style and distinctiveness).

Cultural globalization refers to the transmission of ideas, meanings and values across national borders. This process is marked by the spread of commodities and ideologies, which become standardized in the world. According to Moldova's background we can notice a major Russian influence and spread of cultures like: Luxury and Beauty Culture.

In Moldova there is a “psychological habit” of consumption. Affluent Moldavians are known to spend 13% of their income on clothes and shoes. People grew up in an era of lack of luxuries and are making up for it.

Moldova is a well known for: “its beauty”. It possesses the highest concentration of beautiful women. This is due to the fact that for many years girls and boys since early age were taught to take care of their physical image: always a clean and nice hair, done nails, stylish clothing, make up. They were taught to look expensive even if they cannot afford it.

The impact of globalization on RM's culture can be divided in 2 parts: the Americanization and Europeanization of the culture.

Americanization is the process by which the behavior and beliefs of host countries mix with the beliefs of American culture.

Americanization has brought to our country fast food, which slowly replaces the healthy lifestyle. We started celebrating such holidays as Halloween and Valentine's day, which are not our national holidays, but American. Also, Moldovans started preferring American movies and music.

Europeanization is the process of influencing a state's policy and political and administrative structures deriving from the European decisions. The impact of Europeanization on RM's culture is manifested by the implementation of the EU principles: rule of strong democratic institutions, human-rights and non-discrimination, elimination of corruption, market economy and loyal competition, social protection and solidarity. The transition in our country is still far from end; we are only at the beginning of the second phase of the transition process, because in RM the institutions are not yet stable and predictable in order to determine a true economic and political transformation.

By aspects, globalization is divided in influence upon language, public behavior, mentality and economic behavior. It's clear that globalization is making English especially important not just in universities, but in areas such as computing, diplomacy, medicine, shipping, and entertainment. In Romanian vocabulary we can notice the appearance of such words as: "weekend", "leasing", "like", "ok", "management", "cheesecake", etc.

During the transition of our country people tend to develop and attract European behavior over their children and themselves particularly. People started to pay more attention on environmental issues, human rights, internationalization of media, freedom of speech .

Also there is a tendency to eat healthy food and implement a healthy lifestyle.

The change in mentality is observed in the fact that moldavian people became more open-minded, tolerant toward minorities.

During the transition of Republic of Moldova it has been registered a higher propensity to consumption and spendings. During USSR people were taught to spend less respectively the level of life assurance was low. People didn't eat sufficiently .They were buying just strictly necessary thing for household consumption. Nowadays we can register other indicators. People start to buy more : clothing ,food, accessories etc. more than they need.

In conclusion, it is needless to say that RM has made a huge way to the nowadays culture, but that our culture is still developing and perfecting day by day. Moldovans are quite perfectionist and they never stop to develop themselves and their culture.

CAN THE EXPERIENCE OF VISEGRAD COUNTRIES HELP MOLDOVA TO INTEGRATE INTO THE EUROPEAN UNION?

*Student Augustin IGNATOV,
Scientific coordinator, Assoc. Prof., PhD, Rodica CRUDU, ASEM*

This research is made with the purpose of finding out what the Republic of Moldova should learn from the international experience of Visegrad countries regarding the reform implementation. The European Integration of Moldova could be fostered by learning from the Visegrad group countries success.

In our modern world, where everything is changing so fast, where challenges occur so often, is much better to work together in order to gain positive synergy. This fact means that each individual effort is multiplied by the effect of teamwork, this being actual for small groups of people as well as for entire nations. The Visegrad Group could be a very valuable example when countries working together achieved mutual benefits meaning higher returns accomplished by lesser efforts. This group is formed from four countries and namely Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia, which succeeded in overcoming past disputes and therefore being able to look confidently into common European future. They reported astonishing successes since the collapse of soviet era in 1991. The Republic of Moldova, 25 years since then, is the same country which is divided into east and west, past and future. I look confidently into the future, thus I consider the European Union, the west itself as being the only economic and politic model worthy following. So, further we shall examine how did the Visegrad countries succeed in pursuing the European goal.

The formation of Visegrad Group was based on the common interest of the member states starting with the desire to eliminate the remnants of the communist bloc in Central Europe; the desire to overcome historic animosities; the proximity of ideas of the then ruling political elites; and finishing with the belief that through joint efforts it will be easier to achieve the set goals, i.e. to successfully accomplish social, political and economic transformation and join in the European integration process. Visegrad Group countries accumulated priceless experience during the transition period. They managed to transform the communist inheritance into

modern market driven economy. This fact led to economic development and therefore to higher living standards within the Visegrad group countries as compared with the Republic of Moldova. To be specific, the GDP/Capita, the Consumer Price index, the Human Development Index in Visegrad countries is astonishingly more favorable than in Moldova. Visegrad countries faced a multitude of difficulties during the transition period as political instability, soviet troops, transition to the market economy, building new economic relationships with western partners, solving of disputes among member countries and stabilization of economy and reform implementation. Therefore, we can mention that: firstly, the Visegrad states succeeded in overcoming political instability and to limit as much as possible the influence of outside players mainly Russia in interfering into internal affairs. Moreover, the beginning for reforms was given as early as possible, this fact being accompanied by high awareness of new democratic political elites from Visegrad countries considering the national interests and not the personal ones as happened in the Republic of Moldova. Secondly, having a stable political environment the countries from the group successfully realized the transition of their economies from centralized communist system to market driven one. The states mentioned above had different approaches towards economic reforms implementation process, in some countries they were gradual while in other more strict and direct, the outcome being the same as welfare level increased hugely. So in Poland they were straight and fierce, while in Hungary for example being gradual. The Polish example, named the Balcerowicz Plan, also termed "Shock Therapy", was a method for rapidly transitioning from a communist economy, based on state ownership and central planning, to a capitalist market economy. The plan was elaborated in September 1989 by a commission of experts which was formed under the presidency of Leszek Balcerowicz, Poland's leading economist, Minister of Finance and deputy Premier of Poland. Among the members of the commission were Jeffrey Sachs, George Soros, Stanisław Gomułka, Stefan Kawalec and Wojciech Misiąg. The commission prepared a plan of extensive reforms that were to enable fast transformation of Poland's economy from obsolete and ineffective central planning to capitalism, as adopted by the states of Western Europe and America. The result of the reforms implemented at that time showed an incredibly positive economic growth, stabilization of financial security and also the increase of the well-being of the population. Almost the same results were achieved in other countries member of the Visegrad Group by the reforms these were able to implement during the transition period in the economic field, the only difference was in graduality and amplitude of economic methods and short run effects. The result was impressing for all countries as their economies developed, population feeling directly the increasing state welfare. It is extremely necessary to mention that besides the economic reforms promoted by the leaders of the Visegrad Group countries whole sets of other structural reforms were adopted in the judicial, social, administrative, electoral, monetary and internal affairs fields realized till 2001-2002. These allowed the countries to realize the legislative cohesion requirements of EU, bringing these states very close to European Union, and finally to become a member of the economic and politic block in 2004. Concluding at this point we can mention that the experience accumulated by Poland, Czech Republic, Slovak Republic and Hungary regarding the European integration could be extremely valuable for the Republic of Moldova, this experience being the most important evidence regarding the fact that all states need perseverance and dedication in order to accomplish the social economic transformation as to meet the European standards.

What can the experience of the Visegrad countries teach us in the process of the European Integration? Firstly, patriotism: political elite should think 1st of national benefit not the personal one. Secondly, pragmatism: we shall concentrate efforts on those fields which are sensible and important to the whole nation, where real problems are found, example justice and economic monopolies. Thirdly, discipline- as we are associate partners of the European Union we must implement the AGENDA without delay. Fourthly, cohesion and unity: if we want to survive as a nation and country we should work together towards a common goal and namely the European Integration. Finally and the most important, responsibility: the money allocated for the reason of country's development shall not enter in the pockets of public workers, each should bear responsibility for the success of the COUNTRY.

Bibliography:

1. Balcerowicz Plan – Summary of the proposed Economic program of Solidarity (online original files). Available at: <http://jeffsachs.org/wp-content/uploads/2014/06/Poland-Reform-Memo-1.pdf>
2. SACHS Jeffrey, Shock Therapy in Poland: Perspectives of five Years, Utah, 1994, p 276 available at: <http://tannerlectures.utah.edu/documents/a-to-z/s/sachs95.pdf>
3. History of the Visegrad Group. Available at: <http://www.visegradgroup.eu/about/history>

AUX PARADIS DES IMPÔTS PERDUS

Stud. Livia ȚÎBÎRNĂ, Relations Economiques Internationales, EMREI-152
Coordonnateur scientifique: lect. sup. Marina POPA

Durant les dernières décennies, les **territoires offshore** ont surgi comme destinations extrêmement populaires pour les grandes banques, les sociétés multinationales ou les millionnaires. **Loin d'être paradisiaques, les paradis fiscaux constituent en fait des espaces à fiscalité** réduite ou nulle qui s'oppose à la notion d' "harmonisation fiscale". **C'est un terme** qui, au sens strict de fiscalité faible, ne prend son sens qu'en comparaison avec d'autres pays (ou d'autres régions du même pays) à fiscalité plus élevée. Voilà pourquoi on connaît aujourd'hui trois types de paradis fiscaux: les paradis fiscaux à faible imposition sur les personnes physiques, sur les entreprises et mixtes. Par exemple la principauté de Monaco est un paradis fiscal pour les personnes physiques étrangères mais le taux de l'impôt sur les sociétés est assez élevé. La [Suisse](#) est un paradis bancaire, mais n'est en général pas considérée comme un paradis fiscal.

L'[OCDE](#) établit chaque année une liste des territoires non coopératifs. L'organisation applique des critères assez restrictifs pour déterminer le caractère de paradis fiscal d'un pays. Tout d'abord, le fait que la juridiction concernée applique des impôts inexistantes ou insignifiants. Ensuite on prend en compte l'absence de transparence dans l'application de la loi fiscale et l'absence d'échange de renseignements à des fins fiscales avec les autres administrations. En coordination avec le sommet du G20, l'OCDE a publié le 2 avril 2009 une nouvelle liste de paradis fiscaux partagés en trois listes : gris clair, gris foncé et noir selon le degré d'absence de coopération.

C'est clair alors pourquoi aime-t-on tant ces territoires: les grandes [entreprises](#), les banques, les fonds spéculatifs, les riches particuliers cherchent toujours à éviter la fiscalité lourde dans leurs pays d'origine. C'est vrai qu'une société offshore ne signifie pas forcément [évasion fiscale](#). En même temps, on est obligé de mentionner que parmi les 50 les plus grandes entreprises européennes, avec 24% du PIB européen, il n'y a aucune qui soit absente des paradis fiscaux. 29 d'entre elles ne décrivent même pas d'un mot l'activité de leurs filiales extraterritoriales dans leur rapport annuel ! Outre Ikea, BMW, Société Générale, on cite les 50 plus grandes entreprises américaines (de General Electric à Apple et Microsoft) qui font un usage immodéré des paradis fiscaux et qui détiennent plus de 1 600 filiales dans des territoires offshore.

Le spécifique des sociétés écrans consiste en plusieurs aspects qu'il faut mettre en évidence: la concurrence fiscale, la concurrence économique entre entreprises issues de pays différents, le [blanchiment d'argent](#) et le financement d'organisations criminelles, la stabilité du système financier international. Et cela pour plusieurs raisons, car les paradis fiscaux – là où se trouve la richesse cachée des nations – semblent avoir un poids économique majeur dans l'économie mondiale. Selon le Fonds monétaire [international](#), 50% des transactions internationales transitent par des territoires dites offshore. En plus, les paradis fiscaux reçoivent, selon les estimations, un tiers des [investissements directs étrangers](#) des multinationales. **Les sociétés extraterritoriales participent aujourd'hui à la construction d'un "monde sans loi". Or, dans un monde sans loi, c'est la loi du plus fort qui règne.**

En outre, une étude du Gabriel Zucman montre en 2013 qu'à l'échelle mondiale, 8% du patrimoine financier des ménages est détenu dans les paradis fiscaux, ce qui est un record historique. Pour l'Union européenne, la fraction est encore plus élevée, proche des 12%. Imaginez-vous donc à quel point l'opacité qui régit ces centres financiers fausse les [analyses](#) économiques!

D'un autre [côté](#), le paradis de l'argent est l'enfer des États – malgré l'énormité des sommes déposées dans ces places financières, beaucoup d'habitants y mènent une existence difficile. Ces habitants sont victimes de politiques fiscales régressives qui subventionnent les riches au détriment des autres. [Presque toujours](#) ce sont bien les budgets des États qui pâtissent de l'évasion fiscale massive des sociétés offshore. Comme conséquence, les contribuables sont appelés à compenser les pertes budgétaires dues à la fraude et à l'évasion fiscale des multinationales. Sans parler des PME qui souffrent de la concurrence des entreprises multinationales artificiellement avantagées par leur capacité à échapper à l'impôt. [On pourrait prendre comme exemple](#) le Paraguay qui dispose d'une pression fiscale particulièrement injuste. L'imposition indirecte, qui est la plus injuste, est aussi la plus élevée de tout le continent. Ces impôts sont transférés au consommateur final et ce sont donc les pauvres qui y contribuent le plus. Or, au Paraguay, les impôts indirects s'élèvent à 9,4% du PIB, soit le double des États-Unis. Ces impôts indirects représentent d'ailleurs près des trois quarts des revenus fiscaux du pays (74%)! (contre 30% en Europe). Mais il y a pire. L'imposition directe, qui doit être la plus objective puisqu'elle est directement liée aux revenus, est de 2,1%, soit plus de la moitié du taux moyen pratiqué en Amérique latine (5,6%).

Pour nous renseigner sur le profil des territoires non-coopératifs, une ONG, le TJN, a créé en 2009 un nouvel indice, le Financial Secrecy Index (FSI), qui est à la fois qualitatif et quantitatif – il prend en compte les lois et réglementations des territoires et évalue la qualité du secret qu'ils offrent, sous la forme d'un score d'opacité. La seconde mesure, quantitative, pondère le score en fonction de la taille du territoire et de son importance globale sur les marchés financiers mondiaux. En tête de cet indice arrivent des territoires comme la City de Londres ou le Delaware – qui monte sur la première marche du podium.

La question qui s'impose est comment est-ce qu'on doit agir afin de combattre la spéculation, l'évasion fiscale et l'opacité bancaire. La solution passe par la mobilisation des états qui doivent **faire preuve d'exemplarité** et exiger d'une manière urgente que ces entreprises fournissent un reporting comptable pays par pays couvrant l'ensemble des territoires dans lesquels elles sont présentes. Ensuite, il faut que les pays concernés renforcent leurs administrations fiscales. Et la mention la plus importante – il est vital que les citoyens se réapproprient les questions économiques et financières et s'interrogent sur les choix qui sont faits par leurs gouvernants en matière de régulation financière et de gestion des fonds publics.

Pour les uns, le combat est perdu d'avance. Pour les autres, la bataille est presque gagnée. Grâce aux multiples scandales et révélations, les paradis fiscaux iraient bientôt agoniser. Depuis les révélations d'évasion fiscale à grande échelle « Panama Papers », Le Panama se trouve dans l'oeil du cyclone médiatique pour les 11,5 millions de fichiers proviennent des archives du cabinet panaméen Mossack Fonseca. On parle de la plus grosse fuite d'informations jamais exploitée par des médias – de 788 fois plus vaste que Swiss Leaks (2015). 12 chefs d'état, 143 responsables politiques, 29 des 500 personnalités les plus riches du monde et 500 banques et nombreuses sociétés offshore ont fait l'objet de cette investigation.

Et il y a de voix qui affirment que la lutte contre les paradis fiscaux ne fait que commencer. John Christensen, le fondateur de TJN, estime que nous en sommes exactement au même point que la lutte contre le changement climatique en 1992, c'est-à-dire au moment de la prise de conscience du problème par l'opinion publique et du démarrage des toutes premières actions. Du moins la question figure-t-elle maintenant à l'agenda international, et c'est déjà un grand progrès.

Bibliographie:

1. 50 nuances d'évasion fiscale au sein de l'Union européenne. Eurodad, Centre national de coopération au développement. 2015
2. Paradis fiscaux: le G20 de la dernière chance, CCFD-Terre Solidaire. 2011
3. ZUCMAN, G. *Enquête sur les paradis fiscaux*. 2013
4. <http://www.paradisfiscaux20.com/>
5. <https://panamapapers.icij.org/>

V. TEHNOLOGII INFORMAȚIONALE, INFORMATICĂ, STATISTICĂ ȘI CIBERBETICĂ ECONOMICĂ

REALITATE SUPLIMENTARĂ

Stud. Mașnicu TALEH, grupa CIB-132

Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatolie GODONOAGĂ, ASEM

Introducere. Tehnologiile se dezvoltă în progresie geometrică. Dorești să vezi cum se formează un ciclon, să observi circuitul apei în natură? Acum, acest fapt este posibil și, anume, cu ajutorul tehnologiei numite Realitatea Suplimentară, având la îndemână doar o imagine calitativă, dispozitiv Android ori IOS și aplicația instalată.

Termenul de Realitate Suplimentară a fost introdus de către Tom Caudell (Figura 1) în anul 1990. Au fost propuse multe definiții pentru acest termen, una din ele fiind expusă de către cercetătorul asiatic Ronald Azuma (Figura 2), în anul 1997 și, anume, că Realitatea Suplimentară este un sistem ce:

1. Combină virtualitatea și realitatea. Realitatea redă tot ce este real în față camerei: încăperea, persoanele, imaginile complete reale, pe de-o parte, și obiecte virtuale, pe de altă parte, o clădire 3D, sau alt obiect 3D, fenomen etc.;

2. Interacțiunea în timp real (real time). Totul se petrece la moment;

3. Funcționează în 3D. Toate efectele,obiectele și oricare alte elemente virtuale sunt tri-dimensionale.

Termeni de specialitate:

1. AR-Augmented Reality;

2. QR-Code – imaginea alb-negru ce este codată binar;

3. Marker – orice imagine calitativă, cu contrast și contururi clare,ce există în realitate și păstrează date despre obiectul virtual, cum ar fi: forma, culoarea, animațiile (QR code face parte din Markere);

4. AR Camera – camera aplicației AR, anume, ea recunoaște markerele și redă informația păstrată pe aceste markere;

5. Targets – toate markerele, amplasate în aplicația ce realizează AR se numesc Targets.

Principiul funcționării AR: activează camera dispozitivului pe care este rulată această aplicație (dispozitiv Android ori IOS). Camera pare obișnuită, și este în timp real, dar dacă apropii camera de markere se va vedea pe cameră și obiectul 3D ce este păstrat în marker.

Pentru a putea realiza aplicația AR este nevoie de:

- Cunoștințe avansate în programare: limbajul c# ori javascript;
- Motorul de jocuri video Unity 3D;
- Cunoștințe în domeniul modelării(3Ds Max, Blender etc.);
- Markere;
- Însușirea pluginului pentru AR în Unity: Vuforia;
- Dispozitiv Android ori IOS;
- Markere atât în formă fizică, cât și format digital, să fie identice.

Problemele care sunt abordate cu ajutorul AR-ului,aici se expun în două direcții: direcția companiei RiftTime (în care sunt angajat la moment) și direcția mea personală.

Direcțiile companiei sunt cele de marketing, utilizarea AR-ului pentru sporirea vizibilității brandului clienților.

Direcția mea personală este de face aplicații nu doar interesante,dar și importante,cum ar fi subiectul tezei mele de licență: chimia interactivă, posibilitatea de a vedea în 3D, timp real, la masa de lucru, procese chimice, fără preparate periculoase pentru viață în realitatea, dar aceste preparate fiind în format virtual, dar în spațiul real.

Domenii de aplicare a tehnologiei AR:

1. Marketing – prezentarea produsului ca formă/culoare și anumite proprietăți în 3D, având la îndemână o simplă imagine și dispozitiv cu aplicația AR;

2. Construcție – prezentarea construcțiilor în model 3D, având doar schița acestuia;

3. Studii – prezentarea diferitor fenomene, verificarea legilor de fizică, implementarea în practică a anumitor teoreme, precum Teorema lui Pitagora si, alte afirmații din diferite discipline;

4. Simularea – simularea diferitelor situații, de exemplu: simularea circuitului apei în natură, fotosinteza etc.

5. Jocuri Video – diferite jocuri video, cum ar fi tipul de joc „Shooter” ce se traduce împușca/a trage, folosind terenul – realitatea.

Concluzie. Societatea va fi mereu în dezvoltare. Și de oricâte ori s-ar părea că nu mai e loc de creștere, mereu se va inventa ceva nou, ca și în cazul AR-ului. Iar AR-ul va fi utilizat din ce în ce mai frecvent.



Figura 1. Tom Caudell



Figura 2. Ronald Azuma

Bibliografie:

1. <https://www.lri.fr/~mackay/pdffiles/AVI98.AugmentedReality.pdf>
2. <https://developer.vuforia.com/library/>

PROIECTAREA ȘI ELABORAREA SITE-ULUI WEB PENTRU LICEUL TEORETIC „MIHAI EMINESCU” DIN ORAȘUL UNGHENI

Stud. Ana DIACONU, grupa CIB-131

Cond. șt.: conf. univ., dr. Anatol GODONOAGĂ, ASEM

Internetul constituie a doua piață de desfășurare cu un potențial foarte înalt pentru multe dintre instituțiile din Republica Moldova și, din această cauză, prezența online prin intermediul unei pagini web a devenit esențială. Viitorul este al celor ce vor fi prezenți pe web și vor ști să se adapteze la această piață în continuă creștere. Trăim într-o lume care se îndreaptă cu pași repezi către un viitor digitalizat, ce pătrunde treptat în toate colțurile lumii, mai ales cu ajutorul Internetului. Era de așteptat și e logic faptul că Internetul va avea un impact major și în dezvoltarea educației.

Pentru început, se va prezenta necesitatea unei locații web prin enumerarea funcțiilor acesteia. Odată ce o instituție decide să își creeze o locație web, trebuie să cunoască faptul că aceasta îndeplinește concomitent trei funcții:

- Funcția informativă;
- Funcția de marketing;
- Funcția de promovare a imaginii instituției.

Funcția informativă. Site-ul web oferă informație despre liceu la orice oră, concomitent mai multor persoane, din orice colț al lumii. Pe site-ul web, utilizatorii au posibilitatea să găsească informația, de care au nevoie în volum mai mare, în termen mai scurt și, totodată, foarte comod. Acesta trebuie să conțină obligatoriu următoarele informații: domeniul de activitate, detalii despre produsele/serviciile prestate, datele de contact, meritele, portofoliul, formularul de feedback și noutățile.

Funcția de marketing. Site-ul web al liceului automat devine un instrument de publicitate, deoarece pe el este prezentată toată informația despre activitatea acestuia. Iar informația este bine structurată și aranjată, în așa fel, încât să atragă atenția utilizatorilor din orice punct geografic. Zilnic, se reduce numărul persoanelor care preiau informația prin intermediul ziarelor sau televizorului, iar utilizarea Internetului este în continuă creștere, acest fenomen constituie un motiv ca fiecare întreprindere să dețină un site.

Funcția de promovare a imaginii liceului. Ne aflăm în perioada în care deținerea unui site web este la fel de importantă ca și existența unei cărți de vizită. Aproape fiecare antreprenor, care-și deschide o afacere, se gândește la ideea că ar fi bine să aibă un site web al companiei. Ideea nu constă în crearea unui site web cât mai stilat, mai colorat sau mai bine amenajat, ci în deținerea unui site web, care să se evidențieze prin cele ale concurenților. La fel și în cazul instituțiilor de învățământ. Instituția care deține un site web oferă încredere părinților și elevilor și, totodată, este în câștig față de acele instituții care nu au un spațiu virtual, astfel, creându-și o imagine mai pozitivă.

Pentru crearea unei locații web, programatorul trebuie să dețină unele cunoștințe din astfel de domenii, precum: limbajul de marcare HTML, standardul de formatare a elementelor HTML – CSS, limbajele de programare PHP, SQL, Javascript și Ajax, cunoștințe din marketing și marketingul digital și cunoașterea unui CMS (Content management system).

În cazul instituțiilor de învățământ, deținerea unei locații web aduce un număr mare de beneficii, acestea pornind de la următoarele obiective:

- Publicarea activităților liceului;
- Interacțiunea dintre utilizatori și administrația liceului;
- Atragerea unor noi consumatori;
- Oferirea informațiilor necesare pentru consumatorii interni și cei externi;
- Promovarea liceului pe rețelele de socializare;
- Oferirea posibilității elevilor să studieze la distanță;
- Promovarea absolvenților ce au făcut studiile și a profesorilor ce predau în acest liceu.

Datorită faptului că informația prezentată pe locația web va fi mereu actualizată, administrarea acesteia trebuie securizată. Reieșind din aceasta, există patru tipuri de utilizatori ce se pot înregistra pe site-ul dat: administrator, profesor, elev, vizitator. Astfel, administratorul poate manipula întregul conținut al site-ului și membrii acestuia. Profesorii pot adăuga cursurile și informațiile personale, iar elevii au acces la pagina cursurilor și pot adăuga comentarii la postări.

Concluzie

Cu ajutorul acestui site, părinții elevilor ce studiază în cadrul liceului sunt la curent cu: noutățile acestuia, activitatea copiilor lor, orarul lecțiilor, lista profesorilor și calificarea acestora, iar pentru cei ce caută un liceu, este un instrument potrivit de informare. Pentru elevi oferă posibilitatea de a publica propriile merite

și activități elaborate atât în cadrul liceului, cât și în afara lui, pot recupera online orele pierdute sau pot repeta materialul înainte de teste și evaluări. Iar pentru administrația liceului, joacă un rol important, deoarece cu ajutorul lui pot atrage noi elevi și angajați calificați.

Bibliografie:

1. Matthew MacDONALD, *Creating a Website: The Missing Manual*, volumul 3, State Unite ale Americii, aprilie 2011.
2. „RAPORT cu privire la organizarea și desfășurarea procesului educațional în Liceul Teoretic „Mihai Eminescu” pentru anul de studii 2014-2015”, Ungheni, 2015.

APLICAȚIA INFORMATICĂ „CĂRȚI AUDIO”

*Sergiu MOȚIPAN, an. IV, gr. CIB-121fr
Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Ion BOLUN*

Cărțile audio sunt o tehnologie alternativă cărților obișnuite. Ele reprezintă o altă formă de a aduce oamenilor bucuria lecturii în viața de zi cu zi. Cărțile audio, în formă de texte citite în voce, înregistrate cu o reproducere ulterioară la necesitate, se practică încă din anii 1930’, inclusiv în școli și biblioteci publice. În 1984, în lume, activau 8 companii de publicare a cărților audio [1]. Compania Audible Inc. în 1997, a lansat pe piață primul player media numeric – „The Audible Player” [2]. Formatele audio numerice mai utilizate sunt .mp3, .wma, .aac ș.a.

Cărțile audio pot fi considerate utile și din punct de vedere al sănătății, deoarece previn obosirea ochilor pe echipamente de afișare, cum ar fi tablete, telefoane sau alte dispozitive, dar și obosirea ochilor pe cărțile clasice. E destul de greu să citești o carte obișnuită în mașină sau în metrou atunci când nu stai jos. Aglomerația sau zguduitorile nu îți permit acest lucru, dar o carte audio – este posibil. În plus, cartea audio se poate asculta și în timpul în care se merge pe jos. Totodată, cărțile audio nu sunt printre cele mai ieftine produse. Înregistrarea integrală a unei cărți de 250 de pagini ocupă, în funcție de calitate, 500-700 MB. Sunt cel puțin 10-15 ore de lectură, iar tariful unui profesionist este relativ ridicat ca să ducă în sus prețul produsului finit.

Aplicația informatică mobilă „Cărți audio”, elaborată are ca scop extinderea ariei de folosire a textelor audio, reducând, totodată, costurile aferente. Ea poate fi folosită aproape tot timpul: dimineața (în timp ce facem sport); la cumpărături; când pregătim bucate; la plimbare etc. Ea operează pe platforma iOS „AudioBooks”, având următoarele funcționalități:

- citește texte fără conexiunea la Internet. După descărcarea textului, avem posibilitatea să ascultăm, chiar dacă telefonul nu are conexiune;
- interpretează textul de pe imagine, la fel fără conexiunea la Internet;
- salvează textul audio într-un fișier, formatul se alege la necesitate. Fișierul se poate, ulterior, descărca pe alte dispozitive;
- importarea rapidă și comodă a documentelor de pe poștă și alte aplicații cu fișiere textuale,
- suportă 36 de limbi de citire.

Pentru aceasta aplicația realizează astfel de lucrări, ca:

- colectarea, structurarea și stocarea datelor în baza de date;
- extragerea datelor din baza de date și afișarea lor într-un mod structurat și ușor de vizualizat;
- gruparea documentelor după tip și format și ajustarea lor în funcție de dispozitivele pe care vor fi afișate;
- convertirea documentelor în format PDF;
- scanarea textului din imagini;
- detectarea limbii textului;
- citirea textelor;
- transferul documentelor prin rețeaua Wi-Fi, folosind un WEB-Socket;
- selectarea unei porțiuni anumite din imagine;
- apelarea imaginilor din librărie și crearea de imagini noi;
- editarea documentelor;
- descărcarea, la necesitate, de info privind limbi adăugătoare pentru interpretarea textului;
- convertirea sunetului în diferite formate audio;

- audio player pentru redarea fișierelor audio;
- căutarea, descărcarea și vizualizarea documentelor (explorator web) ș.a.

Modulele de bază ale aplicației sunt prezentate în Figura 1. Modulul GUI cuprinde tot ce ține de interfața aplicație-utilizator. Modulul „Extrage text din imagini” este destinat scanării imaginilor-text și ulterioarei extrageri a textului. În acest scop, se folosește librăria TesseractOCR [3]. Imaginile pot fi create cu ajutorul videocamerei sau alese din librărie. Pentru obținerea unui rezultat mai bun de extragere a textului, imaginea trebuie să fie prelucrată. Modulul „Extrage text din PDF” îndeplinește funcția de extragere a textului din fișiere textuale, pentru aceasta este folosită librăria FastKitPDF. Modulele „Citește text” și „Creează fișier audio” sunt destinate pentru redarea textului datului respectiv în voce și înregistrarea secvenței audio.

Aplicația este implementată pe Internet (<https://itunes.apple.com/app/id1057919246>).

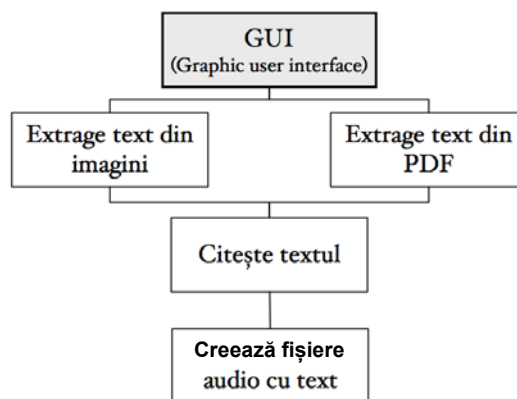


Figura 1. Modulele de bază ale aplicației

Referințe:

1. BLAKE Virgil L.P. *Something New Has Been Added: Aural Literacy and Libraries*. In: Information Literacies for the Twenty-First Century, 1990.
2. Progressive Networks and Audible Inc. Team Up to Make RealAudio Mobile. Audible.com. September 15, 1997.
3. SCOTT Lyndsey. *Tesseract OCR Tutorial*, <https://www.raywenderlich.com/93276/implementing-tesseract-ocr-ios>.

APLICAȚIA INFORMATICĂ „TAXI FRIENDS”

Stud. Veaceslav ANDREEV, an. III, gr. CIB-132

Cond. șt.: prof. univ. Ion BOLUN

Zilnic, aproape fiecare persoană recurge la serviciile de transport. Există mai multe cazuri, în care, pentru două sau mai multe persoane, este necesară parcurgerea aceluiași traseu. Dacă ar fi să referim la orașe, îndeosebi la cele cu o densitate a populației mai mare de 2000 loc./km², se poate constata că populația acestora poate întâmpina dificultăți cu accesul la mijloacele de transport, care, deseori, se soldează cu întâzieri la destinație. Ca exemplu, ar putea servi mun. Chișinău. Toate acestea apar în urma unor dificultăți, la care se referă: insuficiența unităților de transport al pasagerilor; ambuteiajele; infrastructura slab dezvoltată a drumurilor; calitatea joasă a drumurilor; managementul irațional al transportului la nivel de municipiu; numărul mare de mijloace de transport în trafic, îndeosebi, în orele de vârf; străzi blocate din cauza lucrărilor de reparație etc.

Este evident că aceste probleme sunt frecvent întâlnite de persoanele ce recurg la călătoria cu troleibuzul, autobuzul și maxi-taxi. Pentru a evita, într-o oarecare măsură, problemele existente, oamenii găsesc ca alternativă serviciile taxi și deplasarea cu mașina proprie.

La ora actuală, în Chișinău sunt disponibile 2000 de mașini taxi; fiecare, în medie, efectuează 30 de comenzi pe zi. Astfel, zilnic, se realizează aproximativ 60 mii de călătorii cu taxiul. Cu toate acestea, numărul lor nu este suficient, deoarece, la orele de vârf, numărul comenzilor se dublează față de numărul mașinilor taxi disponibile. Pe de altă parte, în Chișinău sunt înregistrate circa 260 mii de autoturisme, iar, în urma sondajelor, s-a constatat că peste 25% dintre proprietari folosesc mașinile personale pentru deplasările zilnice. Rezultă că circa 65 mii de persoane efectuează pe zi cel puțin două călătorii, adică ar fi 130 mii de călătorii pe zi. Acest număr este de două ori mai mare, decât numărul călătoriilor efectuate zilnic de către mașinile taxi. Cu alte cuvinte, dacă, în fiecare zi, 50% dintre proprietarii, ce folosesc mașinile personale pentru deplasările zilnice, ar transporta câte un pasager, care are același traseu, atunci nu ar fi un deficit de mașini taxi disponibile. Datorită acestei opțiuni, unii șoferi ar putea renunța la propria mașină, ceea ce ar micșora numărul automobilelor în trafic.

Totodată, pentru aceasta, este nevoie de a realiza legătura dintre ofertă (persoanele cu mașini) și cerere (persoanele care au nevoie de transport). Luând în considerare nivelul de dezvoltare al mijloacelor informatice, cea mai eficientă modalitate constă în crearea unei aplicații informatice, care ar îndeplini această funcție. Elaborarea aplicației presupune o interfață prietenoasă, ușor utilizabilă de către utilizatori, fiind dotată cu informația necesară referitoare la modul de funcționare și obținerea avantajelor în utilizare.

La momentul actual, există un șir de aplicații, care, mai mult sau mai puțin, ajută la diminuarea acestor probleme, fiind utilizate în funcție de unelte ale unor activități, care, direct, influențiază aceste probleme. În primul rând, acestea sunt aplicațiile ce se folosesc în companiile ce prestează servicii taxi, destinația acestora constă în crearea conexiunii dintre clientul companiei și șoferul mașinii taxi disponibile. O altă aplicație – *Uber* (www.uber.con), folosită în SUA, diferă de cele de mai sus prin faptul că este destinată atât clienților, cât și prestatorilor de servicii: oricine, fără antecedente penale, poate fi atât în calitate de client, cât și în calitate de șofer (prestator de servicii).

Prezintă interes crearea unei aplicații informatice, care ar realiza legătura dintre pasageri și șoferii (oamenii ce se deplasează cu mașina proprie) al căror traseu corespunde (traseul pasagerului este un fragment din traseul șoferului). Orice persoană ce se deplasează cu mașina sa personală dintr-un punct A într-un punct B, având un număr de locuri libere în mașină, poate plasa datele traseului în cadrul aplicației, apoi, de cealaltă parte, utilizatorii ce au nevoie de transport analizează ofertele actuale, după care au posibilitatea să accepte una din cele mai favorabile pentru ei. De menționat că prestarea serviciilor în cadrul aplicației din partea șoferilor este gratis. Aplicația ar aduce un șir de avantaje, atât pentru fiecare utilizator în parte, cât și pentru societate în ansamblu:

- reducerea ambuteiajelor prin micșorarea numărului de autoturisme în trafic;
- crearea rapidă a conexiunii dintre cerere și ofertă datorită măririi numărului de oferte;
- reducerea cheltuielilor lunare ale utilizatorilor datorită prestării serviciilor gratis;
- dezvoltarea valorilor personale în cadrul societății, privind oferirea ajutorului posibil celor ce au nevoie;
- contribuirea pozitivă asupra insuficienței unităților de transport al pasagerilor, îndeosebi în orele de vârf;
- aplicația va funcționa 24/24, în limitele ofertelor existente;
- căutarea ofertei se va efectua prin intermediul aplicației, indicând datele necesare, adică se va renunța la metoda clasică de contactare a operatorului intermediar.

Realizarea lucrărilor practice presupune îmbinarea mai multor limbaje de programare, precum Java, PHP, SQL, acestea, la rândul lor, fiind însoțite de asemenea instrumente, ca:

- Android Studio [1] - este un mediu de dezvoltare oferit utilizatorilor, în mod open-source, ce permite dezvoltarea aplicațiilor Java, este posibilă integrarea unor plug-in-uri, în alte limbaje cum ar fi C, C++ și PHP;
- phpMyAdmin – este un sistem de gestiune a bazelor de date MySQL, este oferit gratuit și permite administrarea bazelor de date prin intermediul unui explorator web.

Prelucrarea datelor reprezintă operațiunea de înscriere a datelor în baza de date și citirea acestora prin intermediul smartphone-ului personal (a se vedea figura 1).

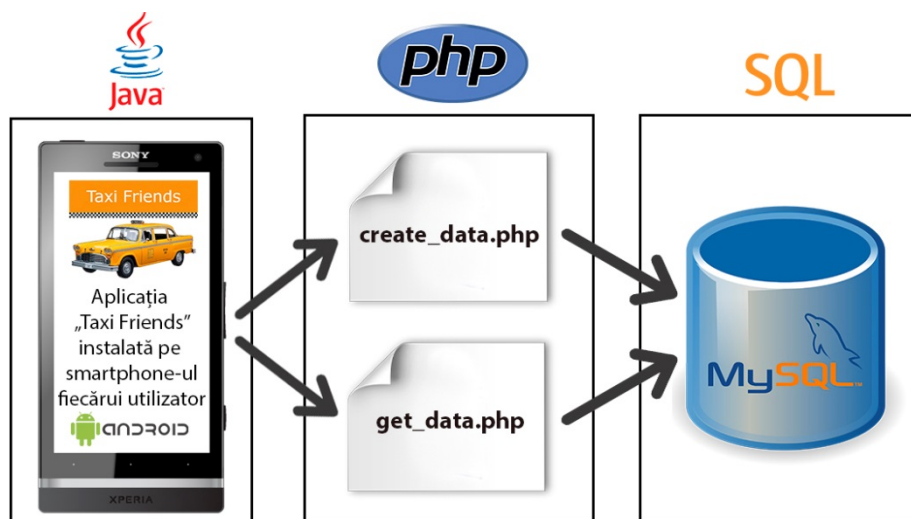


Figura 1. Procesarea informației în cadrul aplicației „Taxi Friends”

Datele stocate de către utilizator cu ajutorul aplicației sunt transmise prin metoda POST către fișierul `create_data.php`, în fișierul respectiv, este prezentă instrucțiunea INSERT ce înscrie datele în baza de date. Extragerea datelor se efectuează similar, doar că prin metoda POST se transmit datele ce formează criteriile de selecție a informației către fișierul `get_data.php`, instrucțiunea SELECT, prezentă în acest fișier, preia datele din baza de date conform criteriilor indicate. Prin urmare, datele selectate pot fi vizualizate de către utilizator prin intermediul smartphone-ului său.

Această aplicație va fi eficientă în cadrul oricărui oraș, dar, în special, eficacitatea ei se va observa în zonele care, zilnic, întâmpină dificultățile nominalizate mai sus. O aplicație de acest gen ar aduce beneficii asupra organizării transportului, beneficii economice, dar și asupra dezvoltării morale a societății.

Referințe:

1. SMYTH Neil. *Android Studio Development Essentials – Android 6 Edition*, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2015.

IMPORTANȚA EVIDENȚEI ȘI MANAGEMENTULUI COSTULUI DE PRODUCȚIE ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERII

**Stud. Lilia FLOREA, anul III, grupa BA-13 01,
Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu ” din Cahul
Cond. șt.: lect. sup. Natalia ZARIȘNEAC ,
Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu ” din Cahul**

Întreprinderile de producție și prelucrare a laptelui și produselor lactate, din Republica Moldova, sunt relativ puține, comparativ cu cererea de pe piață, dar concurența este mare datorită invaziei produselor de peste hotarele țării, de aceea, în cadrul unei entități economice, primordială este informația despre costuri pentru a controla și ține evidența marjei de profit. În contextul creșterii presiunii generate de concurență și sporirea numărului de produse și procese de producție, întreprinderile se obligă să-și analizeze mai bine costurile, pentru a determina, cu cea mai mare precizie, prețurile de vânzare și marjele aferente fiecărui produs, servicii sau lucrări. Această evidență este urmată de luarea deciziilor adecvate, urmărirea executării acestora și, respectiv, evaluarea performanțelor obținute.

În literatura economică, unii autori afirmă că „costul se definește ca o sumă a cheltuielilor fabricantului pentru a produce bunuri economice pe care le vinde, sau ca sumă a costurilor cu manopera, cu materialele și regia necesare pentru a produce ceva, sau ansamblul cheltuielilor necesare pentru obținerea unui anumit volum de producție ”.²⁴

Conform dicționarului de economie,²⁵ costul de producție este definit drept expresia bănească a consumului de factori de producție necesari producerii și vânzării de bunuri de material și servicii concretizat în diversele cheltuieli pe care le suportă agenții economici.

Teoria costurilor are, în primul rând, rolul de a stabili semantica noțiunilor folosite în studiul costurilor, în vederea evitării confuziilor de interpretare, de asemenea, și alți autori sunt de părerea că „cheltuielilor de producție” li se poate spune și „costuri”.²⁶

De menționat este și faptul că costul poate fi utilizat ca o pârghie, pentru a ridica eficiența economică a întreprinderii. Drept exemple de abateri de la estimarea veridică și reală a costului, sunt: includerea în costul de producție a cheltuielilor cu pregătirea cadrelor, finanțarea întrebuintării și introducerii tehnicii noi, dobânzile bancare pentru creditele planificate, pierderile cantitative ale materiilor prime în timpul depozitării sau transportării etc.

Costurile îndeplinesc și o serie de funcții manageriale:

- analiza, evaluarea și estimarea costurilor produselor fabricate;
- planificarea, organizarea, controlul și reglarea afacerii;
- evaluarea performanțelor înregistrate, într-o anumită perioadă de timp, de către entitatea economică și luarea deciziilor manageriale.

²⁴ Dobrotă N., *Economia politică*, Editura Agenția de Consulting Universitar Eficient București, 1994.

²⁵ Dicționar de Economie, ediția a II-a, București.

²⁶ Olariu C., Unele probleme ale studiului costurilor de producție, *Revista Viața Economică*, București.

Costul de producție reprezintă un indicator economic rezultat, care exprimă valoarea resurselor utilizate pentru realizarea unui proces concret, care se finalizează cu un produs sau serviciu, menit să asiste evaluarea eficienței activității de producție, condiționate de tehnologia și organizarea producției și să asiste procesul de luare a deciziilor manageriale cu scopul selectării celei mai optime și raționale variante de dezvoltare a afacerii.²⁷

Pentru a exemplifica, vom analiza consumurile și cheltuielile pentru fabricarea a trei produse, care sunt și ultimele trei produse lansate de către S.A. „Fabrica de brânzeturi din Cahul”: iaurtul de băut și biochefir. Spre deosebire de iaurt, care s-a lansat deja pe piață, biochefirul urmează să se lanseze în luna mai a anului curent, astfel, în prezent, se fac calcule și cercetări asupra costului de producție și rentabilității generate de fabricarea acestuia. Iaurtul de băut este produs în ambalaj de 0,2 litri, iar biochefirul – în ambalaj de 0,5 litri.

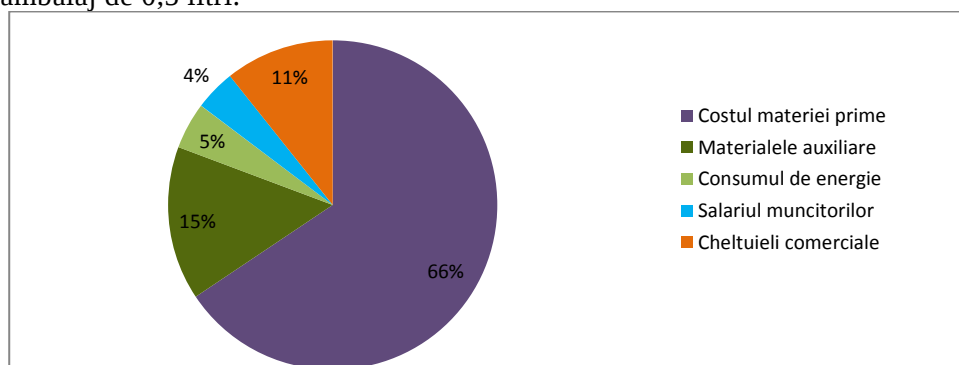


Figura 1. Costurile și cheltuielile pentru fabricarea iaurtului de băut

Sursa: elaborat de autor în baza datelor oferite de întreprindere

Pentru reducerea costului iaurtului, este necesar să se diminueze nivelul fiecărui element care constituie costul total. Astfel, pentru reducerea costului cu materia primă, este necesar să se opteze pentru identificarea noilor furnizori de materie primă sau negocierea cu furnizorii existenți. La acest nivel, este importantă și modernizarea mașinilor transportatoare de materie primă, care ar genera un consum relativ redus de combustibil. Costul materialelor auxiliare poate fi redus prin negocierea contractuală cu furnizorii de păhăruțe și alții. Deoarece acesta este un produs nou lansat în luna decembrie, cheltuielile comerciale sunt încă mari, dar, în viitor, acestea urmează să fie micșorate prin diverse pârghii.

Deoarece, prin costuri, este oglindită întreaga activitate a întreprinderii, evidența și gestiunea acestora trebuie privite ca metodă de conducere prin costuri.

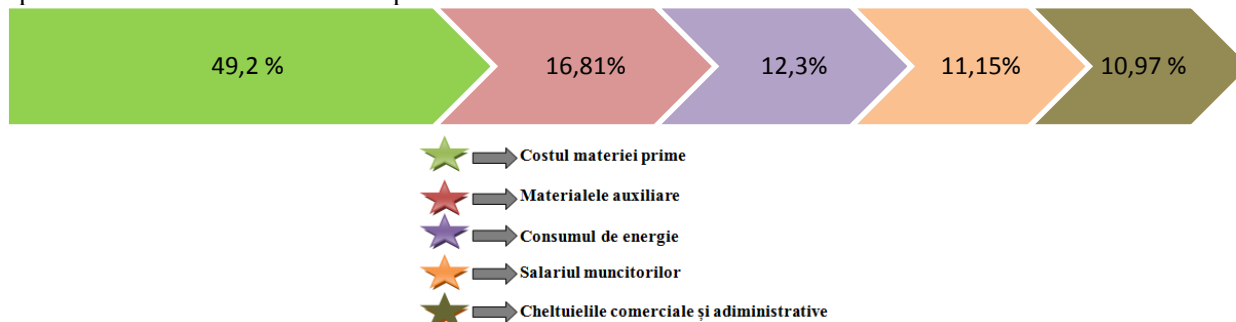


Figura 2. Costurile și cheltuielile pentru fabricarea biochefirului

Sursa: elaborat de autor în baza datelor oferite de întreprindere

Atât pentru acest produs, cât și pentru întreg sortimentul de produse fabricate în cadrul S.A. „Fabrica de brânzeturi din Cahul”, consumul de energie poate fi redus prin instalarea noilor utilaje cu capacități mai performante și cu consum redus de energie, tot în acest sens, prezintă importanță instalarea panourilor solare generatoare de energie, crearea propriei sonde de apă sau instalarea sistemului de încălzire pe bază de surse bio, care sunt mult mai economice și ar putea contribui esențial la reducerea cheltuielilor cu energia. La instalarea noilor utilaje, evident este faptul că va putea fi redusă și forța de muncă manuală, respectiv, se va reduce și salariul personalului din secția de producție, iar marja de profit se va majora în baza acestor diminuări ale nivelului costului.

²⁷ Larisa Bugaian, Managementul strategic al costurilor, Chișinău, 2007.

În concluzie, putem menționa că gestiunea corectă a costurilor și identificarea factorilor determinanți în procesul de reducere a costului de producție pot genera beneficii financiare pentru întreprinderile de producție.

Bibliografie:

1. Dicționar de Economie, ediția a II-a. București.
2. DOBROTĂ N. *Economia politică*. București: Editura Agenția de Consulting Universitar Eficient, 1994.
3. BUGAIAN Larisa. *Managementul strategic al costurilor*. Chișinău, 2007.
4. OLARIU C. *Unele probleme ale studiului costurilor de producție*. București: Revista Viața Economică.

ETICA ÎN MANAGEMENTUL CONTEMPORAN – NECESITATE SAU INUTILITATE?

**Stud. Maia ZGHEREA, specialitatea Business și Administrare, anul II,
Universitatea de Stat „B.P.Hasdeu” din Cahul
Cond. șt.: lect. sup. Liudmila ROȘCA-SADURSCHI**

„Primul pas în evoluția eticii îl reprezintă un simț al solidarității cu alte ființe umane”. (Albert Schweitzer (1875-1965), laureat al Premiului Nobel pentru Pace în 1952)

În ultimii ani, etica și comportamentul etic ocupă un loc deosebit pentru toți oamenii de afaceri, aceasta se datorează schimbărilor rapide în domeniul forței de muncă, ca urmare a evoluției noilor tehnologii, dar și a influenței factorilor economici, sociali și politici atât asupra sectorului privat, cât și a celui public. Din păcate, mulți dintre manageri nu consideră că un cod etic și un comportament moral prezintă un impact chiar atât de mare asupra rezultatelor, pe care ei doresc să le obțină.

O clasică cugetare americană menționează că: „O afacere etică este o afacere bună”. Același lucru poate fi spus despre toate persoanele și instituțiile dintr-o societate. Orice organizație, indiferent de dimensiunea ei, este într-o permanentă interconectare cu mediul său interior și exterior. În acest context, organizația are nevoie de un reper care să îi ghideze scopurile, acțiunile și comportamentele către o atitudine proactivă și responsabilă. Nivelurile de aplicare a eticii manageriale sunt clar precizate în codurile etice – declarațiile unor firme care reglementează relațiile dintre propriii membri și alți indivizi cu care se realizează o afacere și are drept scop de a comunica angajaților, într-un limbaj simplu, care sunt standardele organizației.²⁸

Dar care sunt obligațiile spirituale și responsabilitățile unui manager, ce se conduce de etică? Care sunt elementele pe care ne bazăm atunci când catalogăm anumite acțiuni ca fiind, din punct de vedere moral, corecte sau incorecte? Nu putem da soluții simple la această întrebare. Filozofii au încercat să găsească răspunsuri, iar eforturile lor au condus la enunțarea unor teorii despre moralitate – **etica bazată pe finalitatea acțiunii** – oferă o justificare pentru decizii care vizează binele pentru cei mai mulți oameni, **etica bazată pe responsabilitate** – promovează valori universale care vizează practicile locale, **etica bazată pe drepturi** – apără drepturile fundamentale ale oamenilor.²⁹

Dacă analizăm codurile de etică ale unor companii din țara noastră, putem observa că, la fundamentul acestora, stă una dintre teoriile mai sus-enunțate. Astfel, putem afirma că drept reper la crearea codului de etică al Grupului Orange îl constituie teoria eticii bazate pe finalitatea acțiunii. În acest sens, Orange pune accentul pe respectarea confidențialității informației și protejarea datelor cu caracter personal ale clienților împotriva accesului neautorizat, nu contribuie financiar și nu fac donații partidelor politice sau altor organizații cu scopul de a obține o influență politică, nu tolerează corupția sau practicile ilegale. Orange își propune drept scop să prevină actele de corupție și să le soluționeze când sunt raportate.³⁰ Astfel, pentru Grupul Orange, etica se bazează pe faptul că obținerea unor consecințe corecte și evitarea producerii unor greșite constituie, în final, singura considerație importantă din punct de vedere moral.

La temelia codului de etică al companiei Moldcell, stă etica bazată pe responsabilitate, acest lucru concretizându-se în faptul că deciziile și acțiunile în activitatea lor de afaceri se bazează pe interesul clienților și al acționarilor, prin urmare, deciziile nu pot fi motivate de relații sau interese personale. Compania se angajează în proiecte, care contribuie la dezvoltarea durabilă a comunităților locale, împărtășesc preocupările

²⁸ <http://documents.tips/documents/codul-deontologic.html>

²⁹ http://sursa.md/product_info.php/products_id/236

³⁰ <https://www.orange.md/>

ce țin de expunerea la câmpurile electromagnetice, contribuie la dezvoltarea globală prin acțiuni de reducere a impactului activității asupra mediului ambiant.³¹ Potrivit acestui sistem, comportamentul este considerat etic, dacă este în conformitate cu principiile de responsabilitate și îndatorire, ceea ce presupune mai mult decât obținerea unor rezultate neapărat favorabile din punct de vedere financiar.

Ampretele teoriei eticii bazate pe drepturi se regăsesc în codul de etică al companiei Gas Natural Union Fenosa, care și-a asumat obligația de a acționa de fiecare dată în conformitate cu legislația în vigoare, libertățile publice și practicile etice acceptate pe plan internațional cu privire la Drepturile Omului, la acțiunea etică referindu-se Declarația Tripartită a Organizației Internaționale de Lucru și aderarea la Pactul Mondial al Națiunilor Unite. În mod particular, Grupul Gas Natural respectă libertatea asocierii și negocierii colective. De asemenea, recunoaște drepturile minorităților etnice în țările unde își desfășoară operațiunile sale, eliminând munca copiilor și, în general, orice formă de exploatare.³² Compania Gas Natural Union Fenosa consideră că există drepturi pe care oamenii le au în virtutea faptului că sunt oameni, indiferent de sex, rasă, naționalitate, iar acestea trebuie să aibă prioritate oriunde și oricând, indiferent de situație.

Deși interesul pentru codurile de etică este în creștere, trebuie să reamintim că acestea prezintă și unele limite: ele nu pot acoperi toate situațiile și nu pot garanta o conduită universal etică. Valoarea oricărui cod formal de etică constă în calitatea și trăsăturile esențiale ale resurselor umane din cadrul organizației: manageri și angajați.³³ A realiza echilibrul între etică și profitabilitate, într-o societate în care cursa spre acumularea de capital și bogăție pune în mișcare forme aflate în evidentă contradicție cu morala – se dovedește adesea o problemă spinoasă. Cu toate acestea, însă, managerii organizațiilor, care își desfășoară activitatea în țara noastră, sunt de părere că etica în managementul contemporan este absolut necesară, înțelegând că a face afaceri de succes și a avea un comportament etic sunt lucruri care se completează reciproc!

MOLDOVA ÎNTRE LIBERALISM ȘI KEYNESISM

*Stud. Victor POVAR, anul II, Facultatea de Economie, UASM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Maria GRIGORAȘ, UASM*

Rezultatele prezentate se referă la ideile aferente doctrinei keynesiste și liberaliste care sunt implementate, în prezent, în activitatea economică a Republicii Moldova, de care depinde foarte mult viitorul popoului nostru.

Scopul cercetării constă în determinarea și analiza paradigmatelor, deja, implementate și, ulterior, propunerea unor noi, care ar aduce rezultate mai performante pentru economia națională.

Pentru realizarea scopului, am utilizat modelul Uppsala, metoda analizei, sinteza, inducția, deducția, metoda inerției și studiile de caz: Marea Britanie, Suedia, Elveția, Polonia.

În urma analizei, am depistat că unele soluții adoptate din exterior constituie cauzele eșecurilor noastre. De exemplu, virtuțile economiei de piață, văzute ca un sistem în stare să se autoregleze, privatizarea masivă, reducerea competențelor guvernului în procesele de administrare a sectorului economic, încadrarea țării în sistemul financiar internațional prin acceptarea necondiționată a soluțiilor oferite de FMI și BM și a creditelor acordate de aceste instituții privite ca niște organizații filantropice. De asemenea, aderarea la OMC, atragerea masivă a investițiilor străine, adoptarea legislației de profil și crearea de noi instituții de stat, scoaterea Băncii Naționale de sub controlul Guvernului, „mâna invizibilă a pieței”, liberul schimb, ridicarea barierelor vamale, libera circulație a mărfurilor, a serviciilor, a capitalurilor și a forței de muncă, toate acestea reprezentând un set de teze obligatorii care formează esența tipului de succes hărăzit Republicii Moldova.

Tipul de tratament aplicat economiei naționale a creat un model caricatural și tragic în același timp, care arată, în mod izbitor, ce rol i se rezervă Moldovei în economia mondială – cel de exportator de brațe de muncă ieftine și de importator de mărfuri și capitaluri străine.

Referitor la proprietatea privată, putem menționa că nu s-a adaptat foarte bine în economia noastră, deoarece, în urma privatizării, au fost desființate multe întreprinderi, ferme și livezi. Ele aveau un rol hotărâtor în economia noastră, iar, astăzi, majoritatea lor sunt înlocuite cu terenuri parcelate sau livezi de dimensiuni foarte mici, aceasta fiind cauza principală a necompetitivității noastre pe plan internațional.

După privatizare, a început alt proces specific populației noastre, care se petrece și până în prezent – emigrarea. Din toți cei care pleacă pe termen lung [3], 70% decid să revină acasă aducând remitențe în suma de 450 mil. euro, dintre care 58% se consumă, 20% se economisesc și 22% se investesc. Acești indicatori ne

³¹ http://www.moldcell.md/files/files/Code_of_ethics_26.06.12_ro.pdf

³² file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Codigo_etico_GN_rum.pdf

³³ Abrudan, Maria-Madela, Operă citată, p.123.

confirmă clar că economia noastră depinde foarte mult de remitențe, fapt ce relevă încă o dovadă de incapacitate a economiei Republicii Moldova.

Încercând să-și consolideze un buget capabil să facă față necesităților actuale, statul mărește impozitele și tarifele la servicii, toate acestea generând evaziunea fiscală și, în consecință, în 2014 [4], un sfert din PIB a fost acumulat din activitățile ascunse sau ilegale.

Concluzie. Economia Republicii Moldova se află într-o stare nefavorabilă, într-un proces de regres. Acesta este efectul lipsei unei idei comune, lipsei de responsabilitate și de interes din partea celor care dirijează sectorul real.

În vederea eliminării acestor probleme, mai întâi de toate, sunt necesare: realizarea unor investiții mai mari, perfecționarea legislației, îmbunătățirea sistemului de învățământ și concordanța acestuia cu necesitățile sectorului real, ridicarea nivelului culturii autohtone, relații de prietenie cu Estul și Vestul, restructurarea sistemului financiar, în special capitolul V al Codului Fiscal, dezvoltarea spiritului de întreprinzător și dezvoltarea motivațiilor.

Numai aceste forțe productive, utilizate corect, pot să ducă economia noastră spre progres.

Bibliografie:

1. MOLDOVANU D. *Doctrinile economice*. Chișinău: Arc, 2003. 260 p. ISBN 9975-61-278-4.
2. TOMȘA A. *Teorie Economică*. Chișinău: Tipogr. Centrală, 2012. 408 p. ISBN 978-9975-53-065-1.
3. Migrația moldovenilor, [online] [accesat 18 aprilie 2016]. Disponibil: <http://www.moldova.org>
4. Evaziunea fiscală, [online] [accesat 17 aprilie 2016]. Disponibil: <http://www.statistica.md>

Lectură – Constantin Crăciun

Procesare computerizată – Natalia Ivanova, Vera Chiruță

Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM
Chișinău-2005, str. Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 59