MINISTERUL EDUCAŢIEI AL REPUBLICII MOLDOVA

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

SIMPOZIONUL ŞTIINŢIFIC AL TINERILOR CERCETĂTORI

Ediția a XV-a

28 – 29 aprilie 2017

VOLUMUL II

Chișinău – 2017

MINISTRY OF EDUCATION OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES OF MOLDOVA

SCIENTIFIC SYMPOSIUM OF YOUNG RESEARCHERS

XV Edition

April 28-29, 2017

VOLUME II

Chisinau – 2017

CZU 082:378.633(478-25)=00
S 58

COMITETUL DE ORGANIZARE
AL SIMPOZIONULUIŞTIINŢIFIC AL TINERILOR CERCETĂTORI
28 – 29 aprilie 2017

COMITETUL DE ORGANIZARE

1. **Olesea Cernavca, drd., ASEM**
2. **Chirvas Cristina, drd., ASEM**
3. **Coceban Vitalie, drd., ASEM**
4. **Tabac Marina, drd., ASEM**
5. **Racu Valeria, studentă, grupa FB 151**
6. **Rotaru Daniela, studentă, grupa FB 153**
7. **Daranuta Inga, studentă, grupa FB 147**
8. **Efimenco Olesea, studentă, grupa FB 147**
9. **Platon Galina, studentă, grupa EMREI 153**
10. **Spivacenco Doina, studentă, grupa EMREI 153**
11. **Sculea Valeria, studentă, grupa CIB 141**
12. **Scutaru Ana, studentă, grupa INFa 141**
13. **Mătăblândă Ionela, studentă, grupa AP 141**
14. **Avram Eugenia, studentă, grupa D 145**
15. **Spânu Olga, studentă, grupa D 142**
16. **Cojocaru Victoria, studentă, grupa EG 141**
17. **Macovei Daniela, studentă, grupa EG 141**

COLEGIUL DE REDACŢIE AL SIMPOZIONULUI ŞTIINŢIFIC
AL TINERILOR CERCETĂTORI
28 – 29 aprilie 2017

1. **Prof. univ., dr. Vadim COJOCARU**
   Prorector cu activitate ştiinţifică şi relaţii externe al ASEM – Preşedinte
2. **Dr. Eugeniu GÂRLĂ**
   Şef-Serviciu „Ştiinţă” al ASEM – Secretar
3. **Prof. univ., dr. hab. Eugenia FEURAŞ**
   Director al Şcolii Doctorale a ASEM
4. **Conf. univ., dr. Angela CASIAN**
   Director al Şcolii Masterale de Excelenţă a ASEM
5. **Prof. univ., dr. hab., m.c. al AŞM, Dumitru MOLDOVAN**
   Decan al Facultăţii „Relaţii Economice Internaţionale” a ASEM
6. **Conf. univ., dr., Anatol GODONOAGĂ**
   Decan al Facultăţii „Cibernetică, Statistică şi Informatică Economică” a ASEM
7. **Prof. univ., dr. hab., Ludmila COBZARI**
   Decan al Facultăţii „Finanţe” a ASEM
8. **Conf. univ. dr., Angela SOLCAN**
   Decan al Facultăţii „Business şi Administrarea Afacerilor” a ASEM
9. **Conf. univ., dr., Alic BÎRCĂ**
   Decan al Facultăţii „Economie Generală şi Drept” a ASEM
10. **Conf. univ., dr., Lilia GRIGOROI**
    Decan al Facultăţii „Contabilitate” a ASEM

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Simpozionul ştiinţific al tinerilor cercetători (15 ; 12017 ; Chişinău). Simpozionul ştiinţific al tinerilor cercetători = Scientific symposium of young researchers, Ed. a 15-a, 28-29 aprilie 2017 : [în vol.] / col. red.: Vadim Cojocaru (preşedinte) [et al.] – Chişinău : ASEM, 2017 – . – ISBN 978-9975-75-876-5.

Vol. 2 / com. org.: Olesea Cernavca [et al.]. – 2017. – 224 p. : fig., tab. – Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., fr., alte lb. străine. – Rez.: lb. rom., engl., fr. – Bibliogr. la sfârşitul art. – Referinţe bibliogr. în subsol. – ISBN 978-9975-75-881-9.

1 disc optic electronic (CD-ROM) : sd., col.; în conteiner, 15 x 15 cm.

Cerinţe de sistem: Windows 98/2000/XP, 64 Mb hard, PDF Reader.

082:378.633(478-25)=00
S 58

ISBN 978-9975-75-881-9.

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

CUPRINS

Partea I. MASTERANZI

Time management, sau cum să faci ca timpul să lucreze pentru tine…….. 12
Ana Borta, AA161, ASEM
Cond.şt.: conf. univ. dr. Angela Solcan, ASEM

Principiul lungimii de braț o nouă provocare în sistemul de prețuri de transfer……... 13
Ştefan Ţurcanu, gr. CA-161m
Cond.şt.: conf. univ., dr. Natalia Zlatina, ASEM

Механизм процентного отчисления с подоходного налога физических лиц для финансирования деятельности неправительственных и религиозных организаций…….. 15
Иван Бану, DFF-151m, МЭА
Науч. руков.: conf.univ. dr. Александру Армяник

Diferența dintre arbitraj și instanța de drept comun…… 17
Ion Cotruță, gr. DE-161M
Cond. şt.:lect. univ. dr. Iulian Muntean, ASEM

Aspecte calitative ale fertilității și implicațiile acestora asupra dezvoltării capitalului uman….. 19
Elena Șoldan, gr. DEP-161, ASEM
Cond. şt.: conf. univ., dr. Elina Benea-Popușoi

Conceptul de prag de semnificație aplicat în contabilitate și audit…….. 21
Tudor Erhan, an. II, gr. CA-152 m, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Anatolie Iachimovschi

Teoria neoclasică a migraţiei: premise istorice, economice şi sociale…….. 23
Mircea Gutium, gr. MAP-161m, anul I, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Dorin Vaculovschi

Posibilităţi de finanţare a activităţii întreprinderilor din Republica Moldova……... 24
Nistor Lazar, ASEM

Medierea penală în Republica Moldova……. 30
Gheorghe Budu, anul I, Drept Economic, ASEM,
Cond. şt.: lect. univ. dr. Iulian Muntean

Evoluțiile și tendințele de dezvoltare a sistemelor și instrumentelor de plată în Republica Moldova……... 31
Cristina Tataru, AB-161M, ASEM
Cond. şt.: conf.univ. dr. Ala Roller, ASEM

Contracararea șocurilor economice negative prin politici bugetar-fiscale echilibrate…….. 35
Vadim Tulbu, gr. FPF-161M, ASEM
Cond. şt: conf. univ., dr. Angela Baurciulu

Оценка рентоориентированной экономики и коррупции…….. 38
А. Г. Казарян, Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь, Экономический факультет, магистратура
Научный руководитель: к.э.н., доцент О. В. Пугачева

Применение метода Райхельда для определения уровня лояльности потребителей к холодильникам…… 39
Анастасия Мораренко, группы ММ-162
Науч. руков.: Ж. К. Згеря

Partea II. STUDENȚI

Necesitatea analizei calificării resurselor umane pentru procesul decizional 42
Irina Roșca, an. II, Facultatea BAA, ASEM
*Cond. șt.: conf.univ. dr. Nelea Chirilo*v
Formele vânzării cu amănuntul a mărfurilor 43
Nina Botnari, Cristina Vacula, an. II, Facultatea BAA, ASEM
Cond.șt.: conf . univ. dr . Ruslan Harea
Balanced scorecard – instrument modern de măsurare a performanței entității 44
Ana-Carolina Bărbieru, an. II, Facultatea BAA, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Svetlana Mihaila, Catedra „Contabilitate și Analiză Economică”, ASEM
Franchising: Risks and Opportunities in the Republic of Moldova 46
Alexandra Zalenscaia, T-161, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Diana Ignatiuc, ASEM
Landing Page – un nou trend a businessului digital 47
Silviu Ceban, an. I, Facultatea BAA, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Oxana Barbăneagră
E-business: trend sau necesitate? 48
Margareta Neaga, an. I, Facultatea BAA, ASEM
Cond.șt.: conf. univ. dr. Oxana Barbăneagră
Micul business în Republica Moldova: impedimente şi căi de soluţionare 50
Cristian Chiriac, gr.BA-163, ASEM
Cond. șt. : lect. univ. Ion Patraşcu
Ecoinovația – soluția creșterii competitivității 51
Tatiana Costin, an. I, Facultatea BAA, ASEM
Cond. șt.: conf.univ. dr. Oxana Barbăneagră
Создание образа организации 52
Травников Дмитрий, гр. BA-135, з/о
Managementul reputației online 54
Mircea Niță, gr. BA-152, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. Mariana Hăbășescu
Holocrația – sistemul ce va duce la dispariția managementului tradițional 56
Sabina Mistrean, gr. A 151.
Cond.şt. lect. univ. Aliona Guşuvati
Managementul reclamațiilor clienților 57
Felicia Focșa, Ana-Carolina Bărbieru, gr. A-151
Studierea caracteristicii merceologice și evaluarea calității amidonului 59
Daniela Teodorescu, MerC 151, ASEM
Cond. șt.: conf.univ., dr. Svetlana Fedorciucova
Microbiota biscuiților glutenoși comercializați pe piața de consum a Republicii Moldova 61
Victoria Codreanu, an. II, MerC-151, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Valentina Calmâș, ASEM
Analiza gamei sortimentale, calitatea și organizarea comerțului cu flori de cameră 62
Zinaida Cîrstea, MERC 141
Cond.șt.: conf.univ., dr. Valentina Calmâș
Calitatea mezelurilor și siguranța consumatorilor pe piața Republicii Moldova 64
Larisa Gheorghița, Mer-131, CNC al ASEM
Cond.şt.: Diana Voinesco, profesoară CNC al ASEM
Influența diferitor factori asupra modificării culorii sfeclei 65
Livia Graur; Nadejda Vieru, an. II, Facultatea BAA
Cond. şt.: lect. univ., Olga Tabunșcic
Studiul imaginii și consumul produselor „Viorica-cosmetic” 67
Liliana Tatarciuc, an. IV, Facultatea BAA, ASEM
Cond.șt.: lect. univ. Vasile Golovco

Анализ исследования эффективности мерчандайзинга 68
Alina Potap, MKL – 145, ASEM
Cond. st.: conf. univ. dr. Tatiana Cartavih
Reţelele de socializare drept instrumente de promovare online (social media marketing) 69
Corina Grosu, gr. MKL163, Facultatea: BAA
Cond. şt.: lect. univ. Liliana Saharnean
Campania promoţională de lansare a produsului younews 70
Valeriu Burduja, gr. MKL 153, ASEM
Cond.şt.: conf. univ. Profira Cristofovici, ASEM
Studiul cererii efective şi potenţiale pe piaţă a companiei Double Case 71
Victoria Sofroni, MKL 132
Cond.şt.: Mihai Paic
Migrarea tineretului ca consecinţă a sistemului educaţional 72
Ana-Maria Cabari, Diana Sîrbu, an. I, gr. BA 162, , ASEM
Cond şt.: lect. univ. Ion Patraşcu
Экономические и экологические риски 50-летней концессии 74
Тернавский Владимир, Симионов Иван, BAA-166
Научн. руков.: докт.хаб., Пышкина Татьяна
Abordări privind performanţa: de la general la particular 76
Maria Coşcodan, an. II, Facultatea Economie Generală şi Drept, ASEM
Cond. şt.: conf.univ. dr. Galina Bădicu, ASEM
Rezerva succesorală 77
Valeria Corsac, G-D141
Cond. şt.: conf. univ. Veronica Gîscă
Avantaje şi dezavantaje ale economiei digitale 78
Aliona Pîslaru, an. II, ASEM, Facultatea EGD
Cond. şt.: lect. univ. Tatiana Gutium
Întreprinderile mici şi mijlocii – sector prioritar al activităţii de antreprenoriat 80
Mariana Cristian, gr. EG-161
Cond. şt.: conf. univ. dr. Aliona Balan
De ce managementul talentelor este o strategie de business atât de importantă? 81
Cornelia Corcimari, D-141
Cond. şt.: prof.univ. dr.hab. Alic Bîrcă
Analiza procedurii de dobândire şi de pierdere a cetăţeniei Republicii Moldova 83
Corina Cîşlaru, anul IV, Facultatea EGD, ASEM
Cond. şt.: prof. univ.dr. hab. Aurel Băieşu
Cetăţenia copilului născut la bordul unei aeronave sau nave maritime 84
Mariana Gîndea, D 133
Cond. şt.: conf.univ. dr. Ilie Demerji
Reglementări globale în domeniul insolvenţei 86
Olga Spînu, an. III, gr. D 142, Facultatea EGD
Cond. şt.: conf. univ.dr. Lilia Rotaru-Maslo
Некоторые аспекты международного усыновления 88
Бондаренко Ольга, Тарута Елена, гр. D-146, III курс, Факультет «Общая Экономика и Право»
Научн.руков.: ст.препод. Токаренко Вероника, Кафедры «Частное право»
Aspecte generale cu privire la reorganizarea sistemului judecătoresc 89
Gabriel Tcaci, an. III, D144, EGD, ASEM
Cond.: drd. asist. univ. Maria Grâu-Panţureac
Răspunderea penală a minorului 90
Nadejda Bondarenco, an. II, EGD, ASEM
Cond. şt.: lect. univ., dr. Djulieta Vasiloi, ASEM
Delimitări teoretice privind conceptul de prevenire individuală a infracţiunilor 91
Eugenia Avram, an. III, EGD, ASEM
Cond. şt.: lect. univ., dr. în drept Djulieta Vasiloi, ASEM
Dezvoltarea conceptului de violenţă criminala în RM 93
Ludmila Timoftica, an. II, Facultatea „Drept", IŞPCA
Cond. şt.: magistru în drept Diana Rusu

Dreptul la educaţie în cadrul sistemului penitenciar 94
Ecaterina Popşoi, an. II, Economie Generală şi Drept, ASEM
Cond.şt.: drd. lect. univ. Alina Codreanu
Unele aspecte privind determinarea minorului la sinucidere 95
Doina Gherjavca, an. II, Facultatea EGD,
Cond.șt.: lect. univ. dr. în drept Djulieta Vasiloi, Catedra Drept Public
Why is Modern Society Labelled as "LAZY"? 97
Mariana Carauş, gr. EG-161
Coordinator: univ. lecturer Nona Ionaş
Competitivitatea națională a Republicii Moldova: constrângeri și căi de ameliorare 98
Dorina Harghel, gr.EG-151, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. dr. Diana Ignatiuc
Dinamica investițiilor străine în Republica Moldova și strategii de atragere a acestora 99
Lidia Olaru, gr.EG-161
Cond. șt.: conf. univ. dr. Aliona Balan
Analiza capitalului entității "S.A. Floare-Carpet" 100
Alexandru Brecico, an. II, Facultatea REI
Cond. șt.: conf. univ., dr. Liudmila Gavriliuc
Analiza stabilității financiare în industria hotelieră după metoda de credit scoring 102
Cătălina Platon, an. II, ASEM
Anastasia Jeleva, anul II, Facultatea Economie Mondială și REI, ASEM
Cond. șt.: conf.univ. dr. Neli Muntean, ASEM
Analiza eficienței operațiunilor de import la nivelul entității 103
Veronica Fornea, an. II, Facultatea REI, ASEM
Cond. şt.: conf. univ.dr. Natalia Ţiriulnicov
Analiza presiunii fiscale în ramura IT 104
Ionela Agachi, an. II, Facultarea REI, ASEM
Cond. șt.: doctor, conf.univ., Neli Muntean, ASEM
Utilizarea credit scoring-ului în analiza stabilității financiare la entitățile din industria telecomunicațiilor 106
Nicoleta Tofan, an. II, gr. EMREI 154, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Neli Muntean
Doing Business in Romania 108
V*aleria Lembas, 1st year student, IER, Gr. 163, AESM*
Sc. Adviser: Natalia Coşeleva, PhD, associated prof.
NGOs on the International Business Arena 109
Mihaela Ceban, 1st year student, IER, Gr. 161
Sc. Adviser: Natalia Coseleva, PhD, Assoc. Prof. of Economics
Международные картели 111
Alexandra Popovici, gr. EMREI-162, REI, ASEM
Diana Lesnic, gr. EMREI-162, REI, ASEM
Научн. руков.: доктор эконом. наук, доцент Svetlana Stratan
How Social Media Affects Loneliness and Development of Personality Across Ages 112
Anastasia Jeleva, gr. EMREI-154
Valeria Garabagiu, gr. EMREI-157
Scientific advisor: Assoc. Prof. Dr. Elina Benea-Popușoi
Main Weaknesses of Moldovan Socio-Economic Policies and Their Effect Upon the Current Country's Social Performance 114
Augustin Ignatov, 3rd year, EMREI, AESM
Scientific Advisor: PHD Valeriu Sainsus
Asistența economică externă – oportunitate pentru economie sau instrument de îmbogățire a hoților? 115
Alexandru Brecico, ASEM, an. II, Facultatea REI
Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Dumitru Moldovanu
The Harsh Way towards Mature Democracy 117
Cătălina Platon, Doina Spivacenco, Group EMREI-153
Scientific Advisor: Assoc. Prof., Dr. Elina Benea-Popușoi

Challenges of Immigration in the European Union 119
Johannes Norqvist, II Year, Faculty of International Economic Relations, AESM
Scientific coordinator: Assoc. Prof., Dr. Elina Benea-Popuşoi
Modern – Day Slavery: To What Extent World Nations are Prone to Accept IT 121
Mirabela Tarai, gr. EMREI-155,
Mihaela Ceban, gr. EMREI – 161, Faculty of International Economic Relations
Coordinated by: Assoc. Prof.Dr. Elina Benea-Popuşoi
The Influence of Cryptocurrencies and Blockchain Technologies on the Financial System 122
Mirabela Tarai, gr. EMREI-155, Faculty of International Economic Relations,
Coordinated by: Ph.D. Associate Professor Andrei Petroia
Bench-Marking the Investment Performance of Eastern Partnership Countries. Recommendations for the Republic of Moldova 123
Augustin Ignatov, 3rd Year, International Economic Relations, AESM
Scientific Advisor: dr. hab. Tatiana Pîşchina
The Role of the Eu-Moldova Association Agreement in the Development of National Economy of the Republic of Moldova 125
Svetlana Covaş, III year, International Economic Relations Faculty, AESM
Scientific coordinatior: Maria Gînu-Chişcă
The Influence of International Economic Migration UPON the Economy of the Republic of Moldova 126
Augustin Ignatov, 3rd year, EMREI, AESM,
Scientific advisor: Dr., assoc. prof., Jean Monnet Professor, Rodica Crudu
Asistența economică externă atrasă de Republica Moldova 127
Alexandru Brecico, an. II, Facultatea REI, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Larisa Dodu-Gugea
Evoluția economiei subterane 129
Valentin Tombrachevici, an. II, REI, ASEM
Cond. şt.: lect. sup. univ. Marina Popa
Amortizarea și reparația mijloacelor fixe: aspecte contabile și fiscale 131
Valeria Racu, an. II, Finanțe, ASEM,
Stanislav Iarovoi, an. II, Finanțe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ., dr. Maia Bajan
IT Tools Facilitating Accounting Reporting 132
Irina Oroșan, group FB-159 eng., AESM
Scientific Coordinator: Assoc.Prof., PhD Lica Erhan
Contabilitatea – sursa informațională pentru mediul economic 134
Angela Cazacu, an. II, Finanțe, ASEM
Daniela Levinte, an. II Finanțe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ., dr., Maia Bajan
Raportarea financiară – suport pentru fundamentarea deciziilor economice 135
Elena Gasnaș, an.III, gr. FB 144, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond.şt.: conf.univ. dr. Liliana Lazari
Improvement of Access to Bank Credit Market for sme's in the Republic of Moldova 136
Liudmila Songurova, Department Finance, ASEM
Tratamente contabile şi fiscale aferente veniturilor 138
Daniela Rotaru, an. II, Finanţe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ., dr. Maia Bajan
Teoria capitalului uman a lui gary becker și calitatea populației ca resursă strategică a sec. XXI 140
Eugenia Țurcanu, an. I, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond. şt.: lect. sup. univ. Iacob Cocoș, ASEM
Implementation of Basel Principles in the Banking Sector of the Republic of Moldova 141
Olesea Efimenco, Finance, AESM
Strategii ale sistemului bancar privind dezvoltarea produselor și serviciilor bancare 143
Daniela Rusu, Valeria Staci, FB-151, catedra BAB, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Alla Darovannaia
Impactul volatilității cursului leului moldovenesc asupra dezvoltării economice a Republicii Moldova 144
Elena Gasnaș, an. III, gr. FB 144, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond.şt.: conf.univ. dr. Viorica Lopotenco

Tendințele pe piața creditului bancar în perioada post fraudă 146
Valeria Racu, an. II, Finanțe, ASEM
Stanislav Iarovoi, an. II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: prof. univ. dr. Oleg Stratulat
Evolution of the Exchange Rate in Republic of Moldova and the Impact it has on Economic Agents 147
Mihaela Gaiu, Finance, ASEM
The Role of Liquidity in the Banking sector and its improvement ways 149
Olga Cîrlan, Finance
Mecanismul desemnnării procentuale în Republica Moldova – conceptul legii 2%. 150
Diana Buzurnîi
Cond .șt.: lect. sup. Nadejda Berghe
Distincție dintre conceptul de evaziune fiscală legală și fraudă fiscală 151
Ion Cuciaș, Cristina Urmașu, gr. FB-155
Cond. șt. lect. sup. Nadejda Berghe
Practica internațională privind impunerea impozitelor pe venit a persoanelor fizice 152
Olivia Prisăcari, Tudor Zeru
Cond.șt.: lect.sup. Nadejda Berghe
Potențialul de dezvoltare a întreprinderilor agricole din Republica Moldova și politica de finanțare a acestora 154
Ecaterina Spînachi, an. II, Finanțe și Bănci, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Nadejda Botnari
Analiza modalităţilor de evaziune fiscală 156
Daniela Rotaru, an. II, Finanţe, ASEM
Octavian Russu, an. II, Finanţe, ASEM
Cond. şt.: lector. univ. Corina Bulgac
Obiectivele politicii fiscale în domeniul accizelor 157
Renata Vrancean, an. II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. Corina Bulgac
Influența accizelor asupra formării prețurilor 158
Angela Cazacu, an. II, Finanțe, ASEM
Daniela Levinte, an. II, Finanțe, ASEM
Cond.șt.: lec. sup. Corina Bulgac
Fenomenul spălării banilor. Practici naționale și internaționale 159
Valeria Racu, an. II, Finanțe, ASEM
Stanislav Iarovoi, an. II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Ludmila Cobzari
Impactul politicii fiscale asupra proceselor investiționale în Republica Moldova 161
Nicoleta Camerzan, an. III, FB 143
Cond. şt.: lect. univ. Corina Bulgac
Impactul politicii de credit-comercial asupra lichidităţii întreprinderii 163
Daniela Rotaru, an. II, Finanţe, ASEM
Cond. şt.: lect. sup. Rodica Tiron
Ценообразование в строительстве в Республике Молдова 165
Гайдарлы Ирина, год II, FB-15A
Плукчи Светлана, год II, FB-15A
Научн.руков.: к.э.н., доцент Билоокая Светлана
Poziția investițională internațională a Republicii Moldova 166
Valeria Racu, an. II, FB-151
Stanislav Iarovoi, an. II, FB-153
Cond. șt.: lect. univ. Natalia Costova
Les nouvelles technologies: un nouveau pays des merveilles? 168
Carolina Bruma, Cătălina Niculăiță
Coordinateur: Irina Corduneanu
Trade and Investment Opportunities in Moldova 169
Irina Oroșan, an. II, FB-159
Cristina Stoianoglo, an. II, FB-159
Cond. șt.: conf. univ. dr.Svetlana Biloocaia

De l'école à l'emploi: l'orientation professionnelle, un enjeu éducatif et démocratique 170
Virginia Gobjilă et Dumitru Jacot, Faculté Finances, FB-162
Coordinateur: Irina Corduneanu
Un Esprit Sain Dans un Corps Sain 171
Anastasia Buga, Dana Mardari, FB 161
Coordinateur: m. de conf. dr. Djulieta Rusu
Youth Unemployment in the Republic of Moldova 172
Anastasia Velixar, 1st year, Financial Department, AESM
Scientific coordinator: univ. lecturer Elena Drobîşeva
Stimularea exporturilor Republicii Moldova în vederea dezvoltării economiei naţionale 174
Virginia Gobjilă, an. I, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. Aurelia Tomşa, ASEM
Inclusive Growth and Development 175
Cristina Tabuica and Anastasia Tataru, FB 165
Coordinator: dr. hab.Tatiana Pîşchina
Rolul consumului în asigurarea creșterii economice a Republicii Moldova 177
Eugenia Țurcanu, an. I, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. Aurelia Tomşa, ASEM
Three Pillars: Accounting, Fiscality and Fiscal Policy 179
Gabriela Matei, Eugenia Atamanschi, an. II, FB-147
Cond. șt.: conf. univ. dr. Lica Erhan
Intervenţia statului în activitatea întreprinderilor în Republica Moldova 180
Gabriela Matei, Eugenia Atamanschi, an. II, Facultatea "Finante"
Cond.şt.: prof.univ. dr.hab. Natalia Băncilă
Подоходный налог с физических лиц на 2017 год 182
Димитров Евгений, Факалы Иван, BA-157, ASEM
Науч .руков.:доктор эконом. наук, доцент Герасимов Михаил
Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней 183
Маклашевски А.С., Кешку А.А., SI-141,
Научн. руков.: доктор эконом. наук, доцент Герасимов Михаил
Attention, le Temps Passe! 186
Anatolia Zabulica, CON 161
Coordinateur: m. de conf. dr.Djulieta Rusu
LE Neuromerketing 187
Catalina Barac, Con-163, ASEM
Coordinateur: lect. univ. Angela Munteanu
E-Learning: Bringing Learning to People 188
Cristina Morari, 1st year, Accounting Department, AESM
Scientific coordinator: univ. lecturer, Nadejda Bacimanova
Ecological Problems of the Bâc River 189
Radu Verstiuc, gr. CON-164
Coordinator: university lecturer Elena Drobîşeva
Aplicaţie informatică de evidenţă a angajaţilor unei companii 190
Valeria Sculea, CIB-141, ASEM
Cond. şt.: prof.univ. Ion Bolun
Subsistem informatic de monitorizare a activităţilor pe proiecte iformatice 191
Diana Cecan /Semionova gr. INFa141
Cond.șt.: conf.univ., dr. Tamara Zacon
Power Banks 192
Andrei Secu, gr. INFa161
Cond.șt.: lect. sup. univ. Boris Delimarschi
Dezvoltarea WEB site-ului pentru facultatea de cibernetică, statistică și informatică economică 193
Oxana Poștanu, Ana Scutaru, gr. INFa-141
Cond. șt. conf.univ., dr. Anatol Godonoagă
Suport informatic pentru analiza sistemelor de așteptare 194
Sorin Cucereavu, gr. TI-151; Roman Buleza, gr. TI-151
Cond. şt.: conf. univ. Alexandru Brăilă, conf. univ. Zinovia Toacă

A Business Start-up Plan in Moldova 196
Marina Bacota, gr. CIB-161
Coordinator: univ. lecturer Nona Ionaș
Hospices in Moldova 197
Andrei Secu, gr. INFa161
Coordinator: univ. lecturer Olga Calina
Indicatorii statistici ai consumului populaţiei 199
Iana Baranicova, an. II, CSIE, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Vladimir Agafiţă
Logica utilizării mărimilor medii în economie 200
Daniela Galaju, an. I, CSIE, ASEM
Cond. şt.: prof. univ., dr. șt. econ. Ion Pârțachi
Application of the Neural Network for Recognition of Artificially Generated Images 201
Asyaev Grigory Dmitrievich, 3rd year student of South Ural University
Segmentation of the Skin in the Image Based on the HSV Color Model 206
Синьков Антон Сергеевич, студент 3 курса ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)»
Никольская Ксения Юрьевна, старший преподаватель кафедры «Системное программирование»
Продвижение в социальной сети в контакте как инструмент маркетинга 212
Нижевич Н. С., Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины экономический факультет
Науч. рук.: канд. экон. наук, доц. Пугачева О. В.
Merge of Microelectronics and Human Nervous System 214
Medvedev Maksim Petrovich, FSAEIHE SUSU (NRU), third year student of EECS
Nikolskaya Kseniya Yur'evna, Senior Lecturer of System Programming Chair
Comunicare: Istoria contabilităţii 221
Irina Clepalo, Felicia Costov, gr. EGD-162
Cond.st.: conf . univ. dr . Ruslan Harea
Reglementarea protecției copilului aflat în situație de risc în Republica Moldova 222
Elena LAŞCU, D-121, f/r
Cond. şt.: conf. univ. doctor în drept Maria DEMERJI

PARTEA I. MASTERANZI

TIME MANAGEMENT SAU CUM SĂ FACI CA TIMPUL SĂ LUCREZE PENTRU TINE

Ana BORTA, AA161, ASEM
Cond.şt.: conf. univ. dr. Angela SOLCAN, ASEM

„Timpul este suficient pentru cei care chiar îl folosesc”
Leonardo Da Vinci

În contextul situației desprinse din cotidian, mereu întâlnim oameni nespus de grăbiți, care nu reușesc tot ce își propun și care se declară mereu învinși în lupta cu timpul. Această incertitudine reiese din faptul că timpul reprezintă una dintre cele mai de preț resurse din prezent și, totodată, una din cele mai frecvente probleme cu care ne confruntăm. Specialiștii din domeniu menționează că soluția în cadrul combaterii problemelor referitoare la timp este o organizare eficace, însă, indiferent de cât de bine încercăm să ne dozăm și să ne folosim timpul, se pare că niciodată nu reușim să rezolvăm toate task-urile.

Obiectivul scontat al cercetării efectuate constă în identificarea celor mai optime modalități de eficientizare și monitorizare a timpului atât în contextul activităților cotidiene, cât și în cadrul celor de afaceri.

Managementul timpului reprezintă arta de programare și organizare a timpului într-o modalitate eficientă, cu scopul de a genera un mai pare plus de valoare și o muncă mai productivă.

Este bine de accentuat faptul că managementul eficient al timpului reprezintă, de asemenea, efectuarea unui lucru mai inteligent, nu mai greu, făcând posibilă realizarea lui în mai puțin timp.

Prin urmare, cercetarea efectuată a permis identificarea celor **patru „D”** ai efectivității Time Managementului:

1. **Dorința**, care desemnează existența unei tentații puternice de a avea totul sub control și a atinge maximum de eficiență.
2. **Deciderea** – referitor la decizia de a practica un management corect al timpului și de a fi gata să utilizezi cele mai eficiente tehnici
3. **Determinarea** – capacitatea de a rezista în fața tuturor tentațiilor, obstacolelor și de a continua până când ajungem la o gestionare optima a timpului.
4. **Disciplina** – autodisciplina reprezintă un element crucial, în contextul gestiunii eficiente a timpului. Aceasta reprezintă capacitatea autodeterminare, de a face ceea ce trebuie, atunci când trebuie, chiar dacă dorești sau nu.

Există foarte multe situații, în care avem un volum mare de lucru, din care cauză ajungem să nu mai „funcționăm” bine, să nu mai prioritizăm, să acționăm doar sub impulsul urgentului, să ne stresăm inutil și să ne blocăm. De aceea, efectuarea cercetării a permis sesizarea unor principii și strategii specifice pentru maximizarea și eficientizarea gestionării timpului. Una din ele este ***Metoda „ABC” a ierarhizării,*** una extrem de simplă, care se caracterizează prin executarea unei liste de sarcini pentru a doua zi, cu lucrurile care trebuie efectuate, fără a ține seama de ordine. Ierarhizarea activităților se efectuează în felul următor:

A = activități cu prioritate maximă
B = activități secundare
C = sarcini cu prioritate scăzută[1]

De o importanță sporită este și cunoscutul ***Principiul Pareto***, prin care se menționează că **20% din sarcinile** pe care le efectuăm oferă **80% de recompensă sau de satisfacție** [2]. Prin urmare, având o listă de zece lucruri de făcut, trebuie să acordăm timp și atenție pentru primele două sarcini prioritare din listă (celor din categoria A).

Managementul eficient al Timpului poate fi realizat cu ușurință cu ajutorul ***Metodei Cisternelor,*** propusă de cunoscut trainer și antreprenor Marian Rujoiu. Prin intermediul acestei metode, se face o similitudine dintre traversarea deșertului Sahara și realizarea obiectivelor. Încă din cele mai vechi timpuri, oamenii care încercau să traverseze deșertul Sahara mureau nu neapărat pentru că nu-și luau provizii suficiente, ci din cauză că se rătăceau și deviau de la traseu, mergând fie în cerc, fie în zig-zag, fie fără nici un sens. Mai târziu, aceștia au montat în Sahara cisterne uriașe, în medie, din 50 în 50 de km, iar atunci când ajungea la prima cisternă, o vedeau deja pe a doua și atât. Abia când ajungea la a doua o puteau vedea pe a treia, adică întotdeauna vedeau următorul punct.

Proiectele tip Sahara sunt acele proiecte mari, unde ne este cât de cât clară destinația, însă drumul este complicat, sunt mulți pași, multe lucruri neclare, astfel că șansa de a rata devine o variantă din ce în ce mai plauzibilă.

Metoda Cisternelor, prin urmare, ajută, în primul rând, să manageriem activitățile, să ne focalizăm pe ceea ce este important și să nu ne pierdem în detalii.

Principiul este simplu: ***Să vedem cu claritate măcar următorul pas, următoarea perioadă, următoarea sarcină, chiar dacă nu știi, nu vezi sau încă nu poți să vezi ce este mai departe de atât.***[3]

O altă posibilitate de Time Management de succes este ***concentrarea pe timp și resurse***, deoarece pentru un time management eficient trebuie mereu să se facă o prognozare a doi indicatori de primă importanță: timp și resurse, pentru a îndeplini o anumită sarcină și a obține rezultatul scontat. Calitatea sarcinii efectuate este într-o directă interdependență cu resursele și timpul implicate.[4]

O altă modalitate de eficientizare a gestiunii timpului este Tehnica Pomodoro, a cunoscutului Francesco Cirillo, care se bazează pe principiul **„Determină prioritățile și concentrează-te asupra lor" (*Eileen McDargh*).** Ideea de bază este să rămâi concentrat asupra unei activități timp de 25 de minute, după care poți să faci o pauză de 5-10 minute, până la următoarea repriză de 25 de minute. Elementul principal este cronometrarea, cu care trebuie să ne obișnuim și care ajută la organizarea riguroasă a timpului [5].

Ultima tehnică, dar nu și cea din urmă, este **Metoda „Începe cu ce nu-ți place" (Eat that frog!)** a cunoscutului consultant american Tracy Brian. Prin analogie, fiecare are o broască – sarcina aceea foarte grea, plictisitoare și de lungă durată, de care amânăm mereu să ne apucăm. De aceea, tehnica se bazează pe principiul efectuării celor mai complicate activități la început, în prima jumătate a zilei, când randamentul este maxim și avem o cantitate suficientă de energie. Lucrul cel mai important este „să gândim întotdeauna în scris, trebuie să luăm o foaie de hârtie, un pix și neapărat să le notăm".

Prin urmare, în urma efectuării studiului, se evidențiază următoarele **concluzii:**

- Time Managementul reprezintă un element-cheie, în contextul realizării la timp a tuturor activităților propuse, iar ajustarea metodei utilizate pentru efectuarea unui Time Management de succes trebuie efectuată în conformitate cu tipologia și preferințele fiecărei persoane în parte.
- Cu scopul de a realiza un Time Management eficient, sunt necesare gruparea activităților, delegarea și efectuarea unei riguroase planificări conform obiectivelor prestabilite.
- Gestionarea eficientă a timpului este posibilă, doar dacă există autodisciplină – elementul crucial în contextul efectuării unui Time Management de succes, deoarece aceasta reprezintă capacitatea de a face ceea ce trebuie, atunci când trebuie, chiar dacă dorești sau nu.

Dat fiind faptul că avem cu toți 24 ore pe zi, doar modul în care le folosim și cum ne facem managementul timpului face diferența între oamenii productivi și cei cărora cele 24 de ore nu le ajung. Practicarea unor metode, din cele menționate anterior, pot lesne să ușureze efectuarea tuturor obiectivelor și să sporească considerabil randamentul activităților, deoarece **Managementul timpului = Managementul activităților = Managementul energie.**

Bibliografie:

1. TRACY, Brian , *Time Management,* AMACOM, 2013
2. TRACY, Brian, *Începe cu ce nu-ți place!,* București, 2007, Editura Curtea Veche p.112
3. https://www.marian-rujoiu.ro/managementul-timpului-metoda-cisternelor/
4. https://www.entrepreneur.com/article/219553
5. https://cirillocompany.de/pages/pomodoro-technique

PRINCIPIUL LUNGIMII DE BRAȚ O NOUĂ PROVOCARE ÎN SISTEMUL DE PREȚURI DE TRANSFER

Ştefan ŢURCANU, gr. CA–161m
Cond.şt.: conf. univ., dr. Natalia ZLATINA,
catedra „Contabilitate şi audit", ASEM

Un studiu recent realizat de KPMG Global Transfer Pricing Services arată că numeroase guverne din întreaga lume extind și înăspresc controalele asupra tranzacțiilor trans-frontaliere care se desfășoară între entități aparținând aceluiași grup, administrațiile căutând noi surse de venituri fiscale. Companiile se confruntă cu reglementări implementate recent sau care au fost mult dezvoltate în ultima vreme în domeniul

prețurilor de transfer. În același timp, toate economiile dezvoltate care au reglementări în domeniul prețurilor de transfer deja de multă vreme își intensifică controalele și își înăspresc regulile în această arie. Pentru o înțelegere mai clară ar fi bine să definim ce sunt prețurile de transfer, deci prin definiție, prețurile de transfer sunt prețurile la care se derulează tranzacțiile între companiile care sunt părți ale aceluiași grup (numite și părți afiliate). Conform legii, tranzacția între părțile afiliate trebuie să fie încheiată la preț de piață, altfel spus la prețul la care ar fi fost încheiată o tranzacție similară între părți independente, în condiții economice comparabile. Dacă prețul tranzacției între afiliați nu este în „intervalul de piață", se consideră că profiturile obținute de părți în urma tranzacției nu sunt corect reflectate, afectând astfel impozitele și taxele plătite.

Conceptul „prețuri de transfer" (transfer pricing) se referă la complexul de legi și practici prin care statele se asigură că profitul obținut din transferul intra-grup al bunurilor/ serviciilor/ drepturilor de proprietate intelectuală este înregistrat și impozitat acolo unde este obținut.

Importanța prețurilor de transfer este prezentată prin faptul că statele sunt tot mai interesate să-şi asigure echilibrul financiar prin **recuperarea de materie impozabilă iar în schimb creşte atenţia Administraţiilor financiare faţă de preţurile de transfer, motivul este că** verificările cu privire la transfer pricing conduc la obţinerea **de venituri suplimentare la bugetul de stat, prin recuperarea de bază impozabilă, mai mari decât veniturile obţinute din verificările pe alte tematici.** Ținând cont de creşterea interesului Administraţiilor fiscale faţă de această tematică, **companiile trebuie să se asigure că determinarea preţurilor de transfer se face prin aplicarea unor metode general recunoscute.**

Determinarea valorii prețurilor de transfer se determină în baza OECD Transfer Pricing Guide lines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Arm's length principle OECD și anume Articolul 9 – OECD Model Tax Convention spune că „Atunci când condiţiile create sau impuse între două companii afiliate în relaţiile lor comerciale sau financiare diferă de acelea care ar fi fost create între companii independente, atunci profiturile care s-ar fi acumulat, în lipsa acestor condiţii, la una dintre companii, dar nu s-au acumulat datorită acestor condiţii, pot fi incluse în profiturile acelei companii şi impozitate în consecinţă". Despre Principiul „lungimii de braţ", Arm's length reprezintă că este general acceptat, chiar dacă nu apare totdeauna citat în mod expres: a.) În normele şi în practica din diferite ţări cu scopul de a verifica respectarea criteriilor în normele şi în practica din diferite ţări cu scopul de a verificare respectarea criteriilor de impozitare. b.) În tratatele pentru evitarea dublei impuneri pentru stabilirea unor criterii comune de determinare a bazei impozabile care să favorizeze repartizarea rezultatelor economice.

Determinarea prețurilor de transfer, chiar dacă Moldova nu este membru OECD, principiul lungimii de braţ (arm's length) a fost recunoscut de Codul Fiscal şi Normele metodologice de aplicare ale acestuia ca modalitate de determinarea „prețului de piață". Moldova a extins această regulă și la tranzacțiile între entități afiliate Moldovenești (așa numitul „transfer pricing intern").

Documentația aferent prețurile de transfer au fost introduse în 2014. Dosarul preţurilor de transfer trebuie să fie pregătit şi prezentat la solicitarea Administraţiei Financiare. Iar termenul de punere la dispoziţia autorităţilor a dosarului este de maxim 3 luni. Contribuabilul poate solicita prelungirea termenului cu o perioadă egală cu cea stabilită iniţial. Şi documentaţia standardizată prevăzută în legislaţie este aplicabilă tuturor contribuabililor. Realizarea documentaţiei pentru preţurile de transfer nu are ca unic scop evitarea sancţiunilor pentru ne îndeplinirea cerinţelor de documentaţie. Trebuie subliniat faptul că documentaţia pentru transfer pricing reprezintă un punct de plecare important într-o eventuală controversă, aceasta fiind un (road map) pentru Administraţia financiară în verificarea componentelor de venit aferente tranzacţiilor cu persoane afiliate.

Dacă vorbim despre baza națională care are scop de a deveni mai aproape de normele europene privind prețurile de transfer care specifică mai multe limitări în ceea ce ține de tranzacțiile între persoanele interdependente propune proiectul documentului de politică fiscală și vamală pe 2017, la capitolul impozitul pe venit. Aceasta, prin introducerea unor noi norme privind prețurile de transfer.

În prezent Codul fiscal conține doar anumite norme privind limitările aferente tranzacțiilor între persoane interdependente. Totuși, aceste prevederi din Codul fiscal, dar și din Convențiile pentru evitarea dublei impuneri încheiate de Republica Moldova cu alte state nu pot fi aplicate în practică, deoarece în prezent lipsesc mecanisme concrete de verificare de către autoritățile fiscale a respectării principiului deplinei concurențe, pe care îl presupune noțiunea „preț de transfer".

Astfel, se propune reglementarea prețurilor de transfer prin stabilirea obligației contribuabilului să reflecte prețul de piață a mărfurilor și serviciilor tranzacționate în cadrul tranzacțiilor controlate cu persoane interdependente. Adică, să respecte principiul deplinei concurențe (așa numitul Arm`s Length Principle), potrivit căruia prețurile utilizate în tranzacțiile între persoane interdependente ar trebui să fie egale cu cele ce s-ar fi perceput între persoane independente, în circumstanțe economice similare. O altă propunere se referă la extinderea reglementărilor prețurilor de transfer și asupra tranzacțiilor transfrontaliere, fără a stabili un

plafon pentru astfel de tranzacţii sau cazuri speciale pentru tranzacţiile naţionale. În cazul tranzacţiilor efectuate de Reprezentanţele permanente în Republica Moldova tranzacţii cu persoană interdependentă vor fi considerate cele cu persoane juridice – nerezidente a cărei reprezentanţă este, sau cu o altă persoană interdependentă ale acestei persoane juridice – nerezidente.

Sunt prezentate şi cele 5 metode de aplicare a preţurilor de transfer, şi prevăzută obligaţia contribuabilului de a întocmi şi prezenta dosarul preţului de transfer autorităţii fiscale. Astfel contribuabili, care efectuează tranzacţii cu părţi interdependente nerezidente ale Republicii Moldova vor avea obligaţia de a prezenta dosarul respectiv cu începere de la 1 ianuarie 2017. Iar de la 1 ianuarie 2018 această obligaţie se extinde şi asupra contribuabililor care efectuează tranzacţii cu părţi interdependente, rezidente ale Republicii Moldova. Proiectul documentul de politică fiscală, bugetară şi vamală pentru 2017 propune aplicarea sancţiunilor în cazul neprezentării dosarului „preţurilor de transfer" şi informaţiilor suplimentare solicitate. Amenda fixă e în sumă de 50 000 lei. Valoarea amenzii reprezintă ½ din costul mediu pentru completarea dosarului „preţurilor de transfer" (costul mediu constituie 5 000 euro). Pentru prezentarea informaţiilor nerelevante sau a dosarului incomplet amendă prevăzută constituie 20 000 lei. Concomitent, se propune introducerea unei perioade de graţiere de doi ani fiscali pentru aceste sancţiuni, analogic cazului privind introducerea Standardelor Internaţionale pentru Raportare Financiară. Ministerul Finanţelor consideră că pe parcurs de 2 ani fiscali contribuabilii vor reuși să învețe cum să completeze corect dosarul „preţurilor de transfer", să selecteze informația necesară de a fi inclusă în dosar. Ministerul Finanţelor este de părere, că ajustarea politicii fiscale şi de administrare fiscală naţională la normele şi standardele europene prin obligarea contribuabililor să aplice principiul deplinei concurenţe la calcularea venitului impozabil, precum şi permiterea organelor fiscale să recalculeze venitul impozabil în cazul în care contribuabilul nu respectă principiul respectiv, va crea condiţii egale de impunere pentru agenţii economici naţionali şi companiile transnaţionale, va contracara erodarea bazei de impozitare naționale.

Bibliografie:

1. Cod Fiscal nr. 1163-XIII din 24.04.1997 *(în vigoare 01.01.1998)* Disponibil: http://demo.weblex.md/item/view/iddbtype/1/id/LPLP199704241163/specialview
2. Sursă WEB Dosarul prețurilor de transfer. https://www.transferpricing.ro/vreau-sa-inteleg-preturile-de-transfer/ce-sunt-preturile-de-transfer
3. FAROK J., LORANGE, P., *Joint Ventures and Technology Partnerships between Firms*. International Business Management, Farok Contractor, Pervez Gauri, Pergamon.
4. STIGLITZ, J. E. *Mecanismele Globalizării*, Ed. Polirom, Bucharest.
5. VOINEA, L., *Sfârşitul economiei iluziei,* Ed. Publica, Bucharest.

МЕХАНИЗМ ПРОЦЕНТНОГО ОТЧИСЛЕНИЯ С ПОДОХОДНОГО НАЛОГА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ И РЕЛИГИОЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Иван БАНУ, DFF-151m, МЭА
Науч. руков.: conf.univ. dr. Александру АРМЯНИК

Граждане Молдовы смогут направлять 2% своего подоходного налога для финансирования неправительственных и религиозных организаций. Эти 2% не представляют собой дополнительную сумму, которую граждане должны платить, это часть подоходного налога, которого граждане платят в обычном порядке. Только в данном случае они будут иметь право направлять 2% как считают нужным, к неправительственной организации или к религиозному культу, которого они выбирают.

Это предусматривает соответствующий законопроект, который Парламент РМ принял в окончательном чтении.

Речь идёт о поправках в Закон «о неправительственных организациях» и Налоговый кодекс РМ, которые предоставили налогоплательщикам право перенаправить 2% от своего подоходного налога в адрес НПО или религиозной организации, что является мерой дополнительной поддержки деятельности гражданского общества. [4]

В соответствии с предложенными изменениями, начиная с 1 января 2017 года налогоплательщики, которые являются физическими лицами, не осуществляют предпринимательскую деятельность и не имеют долгов за предыдущие налоговые периоды, смогут направлять 2% подоходного налога,

поступающего в госбюджет, на финансирование деятельности НПО. Получателями этого вида пожертвования будут НПО и религиозные организации, перечень которых будет утверждаться ежегодно Минюстом и публиковаться до 31 декабря.

Чтобы включиться в этот список, организации должны соответствовать некоторым требованиям. Не любая организация может воспользоваться 2%. Организации должны соответствовать следующим условиям: для НПО необходим один год деятельности, они не должны иметь задолженности перед государством и должны вести полезную для общества деятельность, а культы должны продемонстрировать, что практикуют нравственную, социальную, благотворительную деятельность.

При заполнении Декларации в рубрике «Факультативная» присутствует строка M1, где указывается 2%, а в строке M2 – фискальный код Общественной организации из утверждённого списка. Налогоплательщики смогут выбрать из этого списка бенефициаров, которым они могут направлять эти 2%, что будет иметь место с 1 января до 2 мая 2017 года, одновременно с заполнением и подачей декларации на прибыль. [2]

Механизм процентного отчисления и перечисления процентных отчислений получателям регулируется статьёй 15^2 НК РМ. Согласно части (1) статьи 15^2 НК РМ, (1) Налогоплательщик–физическое лицо, не имеющий задолженностей перед национальным публичным бюджетом за предыдущие периоды, вправе отчислять процентную долю в размере до 2 процентов суммы подоходного налога, перечисляемого ежегодно в бюджет, некоммерческим организациям общественной пользы, религиозным культам и их составным частям в одной из следующих форм:

a) одновременно с представлением декларации о подоходном налоге;

b) посредством банковского перевода;

c) через работодателя. [1]

Получатели процентного отчисления будут нести ответственность за непредставление отчётов об использовании полученных сумм в порядке процентного отчислений, а также за использование их не по назначению.

Подобная практика существует в ряде европейских государств. К примеру, налогоплательщики из Румынии, Болгарии и Литовской Республики выделяют для поддержки некоммерческих организаций ту же сумму в процентном выражении от подоходного налога.

Так, в Литовской Республике также существует право плательщика подоходного налога по своему усмотрению перевести 2% от уплаченного налога организации, не стремящейся к прибыли, имеющей статус получателя помощи. Ещё 25 сентября 2002 г. министр финансов Литовской Республики подписал приказ № 305 «Об утверждении Порядка перевода до 2% от суммы подоходного налога единицам Литвы, имеющим право на получение помощи в соответствии с Законом Литовской Республики о благотворительности и помощи». Этот приказ вступил в силу с 1 января 2003 г. [3]

В случае лиц, которые не подпишут такую форму, эти 2% будут идти в государственный бюджет, точно так же, как шли ранее.

Данное нововведение является интересным решением в плане дополнительного финансирования НПО и религиозных организаций, которое осуществляется без значимых бюджетных затрат.

Полный список Общественных организаций с фискальными кодами, имеющих право на 2% доступен по ссылке: http://www.justice.gov.md/public/files/noutati/Ministerul_Justitiei_-_Lista_2p_-_2017_-_AO.pdf

Библиография:

1. НК РМ nr. 1163 от 24.04.1997 Налоговый кодекс, Monitorul Oficial nr. ed. specială 25.03.2005.
2. ПОСТАНОВЛЕНИЕ Правительства № 834 от 01.12.2015 об утверждении формы CET15 http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=368214&lang=2
3. Приказ № 305 «Об утверждении Порядка перевода до 2% от суммы подоходного налога единицам Литвы, имеющим право на получение помощи в соответствии с Законом Литовской Республики о благотворительности и помощи» http://www.vbfondas.lt/ru/modules.php?name=News&file=article&sid=15
4. http://ru.interlic.md/2016-07-22/grazhdane-moldovy-smogut-napravljat-2-podohodnogo-naloga-na-finansirovanie-npo-44870.html

DIFERENȚA DINTRE ARBITRAJ ȘI INSTANȚA DE DREPT COMUN

Ion COTRUȚĂ, gr. DE – 161M
Cond. şt.: lect. univ. dr. Iulian MUNTEAN, ASEM

Motto: ***Fiat iustitia, ruat coelom***
Seneca

Cuvinte-cheie: *arbitraj, justiția statală, convenție arbitrală, clauza compromisorie, compromisul.*

Arbitrajul este o metodă de soluţionare a disputelor cu implicarea unei/unor terţe persoane neutre, independente şi imparţiale, desemnate, de regulă, de părţile în litigiu, investite cu autoritatea de a emite o decizie obligatorie pentru părţi[10].

Arbitrajul Comercial Internațional este principala modalitate de soluționare a litigiilor din domeniul relațiilor economice internaționale, fapt care a fost confirmat de Adunarea Generală a ONU în decembrie 1976. Astfel, prin rezoluția sa unanim acceptată a fost consemnată importanța arbitrajului ca metodă de soluționare a litigiilor apărute din relații comerciale internaționale.

Arbitrajul poate fi: (a) arbitraj comercial internațional, (b) arbitraj de drept internațional privat și (c) arbitraj de drept intern.

Pornind de la faptul că arbitrajul se prezintă în variate forme, doctrina juridică a făcut următoarele clasificări:

1. *În funcție de competența materială a arbitrajului*: arbitraje cu competență generală și arbitraje cu competențe specifice.
2. *În funcție de competența teritorială*: arbitraje de tip bilateral, arbitraje de tip regional și arbitraj având vocație universală.
3. *În funcție de structura organizatorică***:** arbitrajul ad-hoc şi arbitrajul instituționalizat.
4. *În funcție de atribuțiile conferite arbitrilor*: arbitraj de drept strict și arbitraj de echitate.
5. *În funcție de aderențele pe care le are obiectul litigiului*: arbitraj național și arbitraj internațional.

Aristotel făcea deosebirea dintre justiția statală și arbitraj, menționând că „Arbitrajul vizează *echitatea*, iar justiția statală *legea*. …. Arbitrajul a fost inventat pentru ca **echitatea să fie aplicată**”.

Codul Caragea[9] din anul 1818, care a fost scris în limba greacă, în Capitolul „**Pentru eretocrisie**”, dedica 21 de articole arbitrajului. Cuvântul ***eretocrisia*** este format din „***airetos***” care înseamnă *persoană aleasă* şi „***crisie***” care înseamnă *judecată*. Astfel, ***eretocrisia*** este, prin urmare, *judecata făcută de o persoană aleasă*, iar ***eretocrit*** este *judecătorul ales.*

Pentru a putea beneficia de arbitraj, părțile trebuie să încheie așa-numita *„convenție arbitrală”*, care poate fi făcută în două modalități, ambele fiind însă *în formă scrisă* (art. 7 alin. (2))[7]: **clauza compromisorie** - care constă într-o *clauză înscrisă în contractul inițial* și **compromisul** - care este o *convenție separată de contractul inițial*.

Curtea de Arbitraj Comercial Internaţional[8] recomandă următorul conținut pentru *clauza compromisorie,* ce ar urmează a fi inclusă în contractele comerciale: „Orice litigiu, decurgând din sau în legătură cu acest contract, inclusiv referitor la încheierea, executarea ori desființarea lui, se va soluționa prin arbitrajul Curtea de Arbitraj Comercial Internaţional de pe lângă Camera de Comerţ şi Industrie a Republicii Moldova, în conformitate cu Regulamentul acestei Curți cu privire la procedura de arbitraj comercial internațional. Hotărârea arbitrală este definitivă și obligatorie.”

În cazul *compromisului*, părțile convin printr-o înțelegere separată ca litigiul civil sau comercial, **deja născut** între ele, să fie soluționat pe calea arbitrajului, fiind precizate, sub sancțiunea nulității, obiectul litigiului și numele arbitrilor sau modalitatea de numire a acestora.

Dacă părțile consideră că, în eventualitatea unui litigiu, ar dori să apeleze la arbitraj, se recomandă includerea *clauzei compromisorii* în contractul lor inițial și nu apelarea la compromis, deoarece, de regulă, părțile nu mai pot comunica eficient când litigiul dintre ele este activ și presant, iar încheierea în aceste condiții a unei *convenții arbitrale* este foarte greu de realizat.

Procedura arbitrală permite:

a. Libertatea părților de a-și alege arbitrul, fapt ce nu se poate produce în cadrul justiției statale.

Principala diferență dintre justiția statală și arbitraj constă în faptul că arbitrajul conferă părților **libertatea de a alege**, *încă de la semnarea contractului, potrivit voinței lor, legea sau sistemul de drept care va guverna atât convențiile încheiate de ele, modul de soluționare a eventualelor dispute, cât și arbitrii/specialiștii care vor pronunța hotărârea, care este obligatorie pentru părți.*

b. Prin clauza arbitrală părţile au posibilitatea de a alege unul sau mai mulţi arbitri, în scopul pronunţării unei sentinţei finale. Ca efect al alegerii acestei modalități de soluționare a unei dispute, după declanşarea conflictului şi demararea procedurii arbitrale, fiecare parte îşi va putea **desemna un arbitru independent,** care să intre în componenţa completului de arbitri (art. 10 alin. (1))[7].
c. Arbitrajul reprezintă, de asemenea, un mod rapid de soluţionare a unei dispute între părţi, spre deosebire de procedura greoaie a justiţiei statale.
d. Cel mai important motiv pentru care comunitatea de afaceri internațională a optat şi continuă să opteze pentru arbitraj este faptul că procesul de justiţie se desfăşoară de la bun început, încă de la semnarea contractului, **potrivit voinţei părţilor**. În arbitraj, părţile sunt cele care decid legea sau sistemul de drept ce va guverna atât contractul ce exprimă voinţa acestora, cât şi modul de soluţionare a eventualelor litigii.
e. Părţile îşi pot stabili singure o procedură suplă, eficientă, care să le satisfacă necesităţile, putând, în acelaşi timp, reduce şi costurile implicate de o acţiune în instanţă.

Avantajele arbitrajului:

1. *Operativitate* **–** orice litigiu, dacă părțile nu convin altfel, se soluționează de tribunalul arbitral în termen de cel mult 6 luni de la data constituirii acestuia, conform art. 18 alin. (2) din Legea nr. 23 din 22.02.2008 [6].

2. *Confidențialitate* – dosarele, dezbaterea litigiilor, toate lucrările acestora și hotărârile tribunalului arbitral sunt confidențiale. Toate persoanele implicate au obligația să asigure confidențialitatea arbitrajului (art. 4 lit. g) din Legea nr. 23 din 22.02.2008)[6]. În aceste condiții, este firească alegerea arbitrajului, de vreme ce aceasta permite părților implicate să își mențină afacerile ori conflictele născute între ele sub garanția confidențialității. Acest aspect este cu atât mai important, cu cât expunerea unei dispute poate genera pierderi iremediabile sau chiar afectarea imaginii unei companii, pe termen mediu sau lung. Spre deosebire de arbitraj, în instanțele de judecată, părțile nu pot beneficia de avantajul confidențialității.

3. Întrucât instanța de judecată este o instituție cu un grad ridicat de imobilism, arbitrajul, prin beneficiile pe care le reprezintă este **opţiunea favorită a mediilor de afaceri internaţionale.**

4. *Taxe reduse* – taxele arbitrale sunt regresive şi mai reduse decât în cadrul unui proces judiciar. În cazul în care litigiul este soluționat de un arbitru unic, taxa arbitrală se reduce. Cheltuielile arbitrale cuprind: taxa de înregistrare, taxa de arbitrare, cheltuielile de administrare a probelor, de traducere a actelor şi a dezbaterilor, cheltuielile de deplasare a părţilor, arbitrilor, martorilor, experţilor şi consilierilor şi alte cheltuieli necesare de arbitrare a litigiului (art. 44 alin. (1)) [8]. De altfel, soluționarea litigiilor atât în arbitraj, cât și în instanța de judecată prezumă suportarea unor costuri de către părți. Din punct de vedere economic, de asemenea, părțile care optează pentru arbitraj au întotdeauna în vedere caracterul privat, nepublic, asigurat de această formă de justiție.

5. Părţile pot conveni să soluționeze pe calea arbitrajului litigiile patrimoniale dintre ele, ceea ce evocă ideea de parteneriat, de natură să permită menţinerea şi continuarea relaţiilor de afaceri, în general, a relaţiilor interumane între persoanele implicate. Astfel, părțile își impun încă de la început voința, respectiv, atunci când diferendele dintre ele nu pot fi soluționate pe cale amiabilă, litigiul să fie rezolvat pe calea arbitrajului, optând pentru: nominalizarea arbitrilor, stabilirea locului arbitrajului, regulile de procedură aplicabilă și limba arbitrajului.

6. Realizându-se, de regulă, *prin arbitrii desemnaţi de părţi***,** aceasta sporeşte încrederea părţilor şi garanţia competenţei celor ce vor judeca. Principalul avantaj al desemnării unui arbitru pentru soluționarea unei dispute este acela că fiecare parte poate alege persoana ce întrunește calitățile dorite sau necesare pentru soluționarea conflictului. De regulă, în instanța de judecată, dosarele sunt repartizate judecătorilor, în mod aleatoriu, prin intermediul unui program de calculator.

7. *Specializarea arbitrilor* - arbitrii numiți de Curtea Arbitrală sunt specialiști independenți cu renume internațional, cu o bogată experiență în domeniul arbitrajului în soluționarea unui anumit tip de litigii civile sau comerciale ori specializat pe o anumită ramură a dreptului. Fiecare parte având garanția competenței arbitrului, nu doar din punct de vedere profesional, ci și în ceea ce privește integritatea necesară pronunțării unor hotărâri obligatorii pentru părți, care nu mai pot fi supuse controlului judiciar, decât în anumite cazuri expres prevăzute de lege (art. 39 alin. (1))[7].

8. *Răspunderea pentru daune,* instituită pe seama arbitrilor, este de natură să accentueze exigenţa şi chibzuinţa acestora**.**

Art. 3 alin. (1) din Legea nr. 23 din 22.02.2008[6] prevede că: *Poate face obiectul unei convenţii arbitrale* ***orice drept patrimonial****. O convenţie arbitrală cu privire la drepturi nepatrimoniale poate avea efecte juridice în măsura în care părţile sunt îndreptăţite să încheie o tranzacţie cu privire la obiectul acelui litigiu.*

Totodată, Art. 3 alin. (1) din Legea nr. 23 din 22.02.2008[6] reglementează expres pretenţiile care nu pot face obiectul unei convenţii arbitrale: *ţin de dreptul familiei, pretenţiile izvorâte din contractele de locaţiune (chirie) a încăperilor de locuit, inclusiv litigiile cu privire la încheierea, validitatea, încetarea şi calificarea unor astfel de contracte, pretenţiile şi drepturile patrimoniale cu privire la locuinţe***.**

Sălile de judecată sunt permanent aglomerate şi părţile aşteaptă, uneori, cu orele până la strigarea cauzei. Arbitrajul se desfăşoară într-o ambianţă corespunzătoare, cu ore prestabilite, într-un spirit de parteneriat de natură să menţină continuarea relaţiilor de afaceri.

Remarcăm faptul că Justiţia clasică este reprezentată de instanţele de judecată şi este o justiţie statală cu reguli şi norme clare de procedură, în acelaşi timp greoaie, care consumă timp şi bani, iar rezultatul veşnic nemulţumeşte una din părţi.

Procedura arbitrală cunoaşte o singură cale excepţională de atac, acţiunea în anulare. În procedura de drept comun există căile ordinare şi cele extraordinare de atac, care presupun termene pentru exercitarea lor, condiţii şi motive ce pot fi invocate, ceea ce face ca litigiul să fie judecat într-o perioadă mai mare de timp.

O alta concluzie importantă constă în aceea că între jurisdicţia arbitrală şi cea statală nu există raporturi de concurenţă, ci de complementarizare, de întregire a paletei căilor de soluţionare a litigiilor.

Bibliografie:

1. Convenţia pentru recunoaşterea şi executarea sentinţelor arbitrale străine, încheiată la New York, la 10 iunie 1958, prin Hotărârea Parlamentului nr. 87 din 10.0.71998, Republica Moldova a aderat la prezenta Convenție (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 1998, nr. 71)
2. Convenția Europeană de Arbitraj Comercial Internațional, încheiată la Geneva, la 12 aprilie 1961 (Tratate Internaționale, 1999, nr. 14, art. 36), în vigoare pentru Republica Moldova din 5 martie 1998.
3. Regulile de Arbitraj UNCITRAL, adoptate sub egida UNCITRAL în 1976, modificate ulterior în 2010.
4. Legea model UNCITRAL privind arbitrajul comercial internaţional, adoptată în 1985, modificată în 2006.
5. Codul de procedură civilă al Republicii Moldova, aprobat prin Legea nr. 225 din 30.05.2003 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2013, nr. 130-134, art. 415)
6. Legea nr. 23 din 22.02.2008 cu privire la arbitraj (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, nr. 88-89, art. 314)
7. Legea nr. 24 din 22.02.2008 cu privire la arbitrajul comercial internațional (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, nr. 88-89, art. 314)
8. Regulamentul Curţii de Arbitraj Comercial Internaţional de pe lângă CCI a RM cu privire la procedura de arbitraj comercial internaţional, aprobat prin Decizia Consiliului Camerei de Comerț și Industrie a Republicii Moldova din 19.12.2008.
9. Promulgat în anul 1818, acesta a fost întocmit în greacă și tradus în limba română de logofătul Nicolae Văcărescu.
10. GUȚU Zinaida: *Studii privind funcționarea instituției arbitrajului în Republica Moldova* (Studiul 2: Consolidarea cadrului legal privind arbitrajul în Republica Moldova), Chișinău, 2012.
11. https://juridice.ro/essentials/296/
12. http://www.business24.ro/legislatie/stiri-legislatie/
13. http://earbitraj.ro/diferente/
14. http://www.avocatnet.ro/content/articles/id_7765/Arbitraj-sau-instanta-judecatoreasca-I.html
15. https://www.juridice.ro/165772/efectele-conventiei-arbitrale.html
16. http://ultrapsihologie.ro/2015/03/17/de-ce-arbitrajul/

ASPECTE CALITATIVE ALE FERTILITĂȚII ȘI IMPLICAȚIILE ACESTORA ASUPRA DEZVOLTĂRII CAPITALULUI UMAN

Elena ȘOLDAN, gr. DEP-161, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Elina BENEA-POPUȘOI

Favorizarea calității asupra cantității, în contextul fertilității, are implicații pozitive asupra dezvoltării economice prin capitalul uman care se formează, ca urmare, mai ales, a investițiilor, care se fac în copii de către părinți. Pe măsură ce are loc dezvoltarea unei țări, relația inversă dintre creșterea economică și fertilitate are tendința să se modifice într-o relație pozitivă, datorită resurselor disponibile ale statului de susținere a politicilor familiale, cât și a schimbărilor care au loc pe piața forței de muncă și egalității de gen.

1. Locul capitalului uman în dezvoltarea socio-economică

Economistul G. Becker consideră că secolul XX poate fi numit secolul capitalului uman, în sensul că factorul principal, care determină nivelul de trai al unei țări, reprezintă modul în care se reuşeşte în dezvoltarea şi utilizarea abilităților, cunoştinţelor, sănătății şi obiceiurilor în țara dată [1]. Teoria capitalului uman constă în abordarea omului în calitate de capital specific, investițiile în acest capital reprezentând inputurile care se fac în educația, ocuparea şi sănătatea populației. Klaus Schwab, fondatorul şi directorul executiv al Word Economic Forum, apreciază că investițiile în capitalul uman merg dincolo de necesitățile economice şi constituie o condiție pentru ca toți oamenii să trăiască la potențialul lor maxim.

2. Aspectele calitative ale fertilității şi incidența asupra capitalului uman

Mărimea randamentului capitalului uman depinde de perioada în care aceste investiții s-au făcut, iată de ce este critic pentru ca investițiile să se facă în perioada de viață inițială a persoanei. [2]. În studiile sale despre capitalul uman şi creştere economică, Becker abordează fertilitatea ca determinant al capitalului uman. Fertilitatea, ca factor endogen al creşterii economice, duce la două stări de echilibru : un stadiu malthusian, cu rate de fertilitate înalte şi nivel scăzut de capital uman, şi rate de fertilitate relativ reduse, cu un stoc de capital înalt. [2]. Această abordare presupune că, în cazul unei fertilități înalte, părinții investesc mai puțin în copii datorită concentrării pe satisfacerea nevoilor lor de bază, dar şi din cauza timpului şi atenției reduse care revine fiecărui copil în parte, pe măsură ce numărul lor creşte.

Conform concepției despre dinastia familiilor a lui Becker şi Barro, rata de actualizare a capitalului uman dintre generații este invers proporțional cu fertilitatea generației prezente. Rata de actualizare a capitalului uman este cu atât mai mare în perioada x+1, cu cât ratele de fertilitate au fost mai scăzute în perioada x[2]. Ei motivează aceasta prin contribuția la capitalul uman a părinților ce sunt altruişti cu copiii lor. Aşadar, capital uman, care se acumulează în cadrul unui stat, este dat nu numai de instituțiile de învățământ şi sănătate, dar mai ales de aportul educațional, moral şi spiritual, pe care îl au părinții în procesul de creştere a copiilor.

Ratele reduse ale fertilității, alături de dezvoltarea instituțiilor de învățământ preşcolar, precum şi nivelul ridicat de şcolarizare al femeilor, au creat premise favorabile unei fertilități cu accent pe calitate. De asemenea, modernizarea a avut tendința de a accentua relația dintre calitate-cantitate a fertilității intensificând investițiile părinteşti.

Rolul părinților, prin educarea conştientă, empatică, bazat pe o comunicare şi colaborare între părinte-copil încă din primii ani de viață, fără pedepse şi recompense, atenuarea competiției între fraţi şi focalizarea pe potențialul fiecărui copil constituie, după părerea specialiştilor condiție pentru a creşte oameni armonioşi. În plus, oamenii dotați cu capitalul emoțional necesar obținut în copilărie sunt mult mai capabili de a se adapta noilor schimbări economice şi sociale, în particular, la modificările rapide de pe piața forței de muncă. De asemenea, colaborarea şi comunicarea sănătoasă, atitudinea empatică a părinților dezvoltă calitățile de lider ale generațiilor viitoare, reprezentanții căreia vor putea deveni inovatori şi antreprenori.

Referindu-se la provocările viitoare de pe piața muncii, în Raportul Capitalului Uman 2016, se menționează: „Deoarece, pur şi simplu, nu se ştie cum va arăta cererea de forță de muncă mâine, este foarte important de a dezvolta astfel de abilități ca: gândirea critică, creativitatea şi abordarea neordinară, capacitatea de a pune întrebările potrivite, de a duce spre finalitate un scop şi abilități non-cognitive" [3]. Or, după părerea psihologilor, premisele pentru dezvoltarea acestor abilități reprezintă anume implicațiile părinților în viața copilului din primii ani de viață.

Pornind de la raționamentul lui Max Weber, referitor la aportul eticii protestante în constituirea capitalismului modern, putem afirma că valorile transmise noilor generații în cadrul familiilor vor avea un impact critic în cadrul celei de a IV-a revoluții industriale din sec. XXI.

3. Relația pozitivă dintre dezvoltarea economică şi fertilitate în țările dezvoltate. Noile tendințe

În primele etape ale modernizării, creşterea economică a unei țări se asocia cu rate în scădere ale fertilității. Modernizarea, industrializarea, creşterea salariilor, şcolarizarea femeilor au adus cu sine rate scăzute ale fertilității, capital uman în creştere şi dezvoltare economică. Pe măsura formării capitalului uman, studiile recente arată o schimbare de tendință: dezvoltarea economică a unei țări nu se mai asociază cu rate de fertilitate în scădere. Țările dezvoltate cunosc rate ale fertilității relativ înalte – aproape de nivelul de înlocuire. Unii cercetători, precum T. Sobotka, argumentează că ratele de fertilitate în creştere sunt rezultatul amânării calendarului naşterilor. Cu toate acestea, studiile mai recente privind fertilitatea pe cohorte, sugerează că, cel puțin o parte din creşterea fertilității nu se datorează acestui efect de amânare, ci creşterii reale a cuantumului fertilității.

Cercetările lui Mikko Myrskylä au arătat că există o relație pozitivă între dezvoltarea economică şi fertilitate, iar această legătură este asociată cu Indicele de Dezvoltare Umană. Țări, precum Norvegia, Suedia, Finlanda, Danemarca, Belgia, cu IDU peste 0,9, înregistrează o Rată Totală a Fertilității de aproape 2

copii per femeie. Schimbarea de relație dintre Indicele de Dezvoltare Umană și ratele totale de fertilitate s-ar datora: politicilor pro-familiale, dar și migraționiste ale statelor care dispun de resursele necesare; progreselor în domeniul egalității de gen; schimbărilor pe piața muncii care permit munca la distanță a mamelor.

În concluzie, rezumând cele expuse, putem afirma că primele etape ale modernizării aduc cu sine rate ale fertilității în scădere, care, precum arată Becker, implică o calitate superioară a educației în primii ani de viață ai copilului, creând premise pentru dezvoltarea capitalului uman pe un anumit teritoriu. Un capital uman superior perioadei anterioare va duce nemijlocit la dezvoltarea socio-economică a teritoriului dat. De la un anumit nivel al IDU, relația dintre dezvoltare și fertilitate are tendința să devină pozitivă datorită resurselor disponibile ale statului de susținere a politicilor pro-familiale, gender, dar și a schimbărilor de pe piața muncii. Astfel, creșterea fertilității, chiar dacă e nesemnificativă, fiind însoțită de o creștere a calității educației tinerei generații, va determina o creștere exponențială a capitalului uman.

Bibliografie:

1. BECKER G. (1995) *Human Capital and Poverty Alleviation. – Human Resources Development and Operations Policy.*
2. BECKER, MURPHY, TAMURA (1994) *Human Capital, fertility and economic Grown* . Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education (3rd Edition).
3. Human Capital Report 2016
4. MYRSKYLÄ, M., KOHLER H.-P., & BILLARI F.C. (2009). *Advances in development reverse fertility declines. Nature*.
5. SOBOTKA, T. (2003). *Re-emerging diversity: Rapid fertility changes in central and eastern Europe after the collapse of the communist regimes.* Population - English Edition.

CONCEPTUL DE PRAG DE SEMNIFICAȚIE APLICAT ÎN CONTABILITATE ȘI AUDIT

Tudor ERHAN, an. II, gr. CA – 152 m, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Anatolie IACHIMOVSCHI

În condițiile în care în domeniul financiar-contabil, sunt utilizate o mulțime de informații și date, s-a impus aplicarea conceptului relevanței informației, iar acest fapt poate fi observat foarte bine în domeniul contabilității și în audit. Este vorba despre conceptul pragului de semnificație, care vine să stabilească că nu toate informațiile sunt relevante utilizării de către persoanele interesate.

Pragul de semnificație sau materialitatea este un concept auxiliar al noțiunii de relevanță, care sugerează abilitatea de a influența utilizatorii informațiilor economice prin modul de evaluare a evenimentelor din trecut, prezent sau viitor. Ca să fie utilă, informația trebuie să prezinte efectele relevante ale tranzacțiilor sau evenimentelor și să manifeste și o reprezentare fidelă a acestora.

Pragul de semnificație în contabilitate

În reglementările contabile, noțiunea de prag de semnificație este reflectată sub mai multe aspecte, precum „informație semnificativă", „informație nesemnificativă", „eroare semnificativă", „prag de semnificație" etc. Toate acestea stau la baza întocmirii și prezentării situațiilor financiare. O entitate, însă, poate face abstracție de cerințele reglementărilor privind prezentarea și publicarea informațiilor în situația în care efectele respectării lor sunt nesemnificative.

SNC şi alte reglementări contabile nu conţin prevederi explicite privind obligativitatea stabilirii pragului de semnificaţie de către entitate. Totodată, pragul de semnificaţie este necesar la:

- stabilirea componenţei anumitor elemente contabile;
- aplicarea metodelor alternative de contabilizare a unor fapte economice;
- asigurarea concordanţei veniturilor şi cheltuielilor aferente unora şi aceloraşi fapte economice pe perioade de gestiune;
- corectarea erorilor contabile;
- aprecierea corespunderii (conformităţii) situaţiilor financiare cerinţelor SNC şi altor reglementări contabile.

Potrivit SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare", pragul de semnificaţie poate fi determinat:

- ca un criteriu unic aplicabil pentru toate elementele contabile. Această variantă prevede stabilirea unui singur prag de semnificaţie pentru toate elementele contabile;
- câteva criterii pentru grupe separate de elemente contabile. La aplicarea acestei variante, entitatea trebuie să stabilească mai multe praguri de semnificaţie pentru anumite elemente sau grupe de elemente contabile (de exemplu, pentru mijloace fixe, investiţii imobiliare, costuri ulterioare aferente mijloacelor fixe, costuri de ieşire a activelor imobilizate, stocuri etc.);
- în mărime absolută (de exemplu, o sumă concretă);
- în mărime relativă, cum ar fi o sumă fixă sau un procent din mărimea elementului (grupului de elemente) din situaţiile financiare (de exemplu, pentru elementele bilanţului, pragul de semnificaţie poate să constituie 1–2% din valoarea totală a activelor la data raportării (întocmirii situaţiilor financiare), iar pentru elementele situaţiei de profit şi pierdere – 3–5% din suma veniturilor din vânzări obţinute în perioada de gestiune).

În continuare, se prezintă câteva cazuri de aplicare a pragului de semnificaţie în contabilitate:

1. Valoarea reziduală a obiectelor de mijloace fixe: SNC Imobilizări necorporale şi corporale, pct. 20, prevede echivalarea valorii reziduale cu zero la calcularea amortizării, pentru obiectele a căror valoare reziduală este **nesemnificativă.**

Studiul de caz nr. 1. Entitatea X aplică pragul de semnificaţie în cazul valorii reziduale pentru calcularea amortizării mijloacelor fixe. În conformitate cu politicile contabile, dacă valoarea reziduală este mai mică de 1,5% din valoarea inițială, atunci valoarea reziduală se consideră egală cu zero la calcularea amortizării. În luna septembrie 201X, entitatea a achiziționat un utilaj, a cărui valoare inițială constituie 157 840 lei, durata de utilizare 7 ani. Entitatea a estimat valoarea reziduală în mărime de 2 000 lei.

În situația dată valoarea reziduală constituie 1,27% (2000 lei: 157 840 lei x 100%), ceea ce este mai puțin de 1,5%, astfel valoarea reziduală se consideră nulă.

Prin urmare, amortizarea lunară va constitui 1 879 lei (157 840 lei: 7 ani: 12 luni).

2. Costurile de ieşire ale imobilizărilor corporale:

Studiul de caz nr.2. Entitatea, în decembrie 201X, a suportat costuri aferente ieșirii unui obiect de mijloc fix în sumă de 8 500 lei. Valoarea inițială a obiectului constituie 1 000 000 lei, amortizarea acumulată – 955 000 lei. Mijlocul fix a fost vândut în ianuarie 201X+1. Conform politicilor contabile, dacă costurile aferente ieșirii depășesc pragul de semnificație de 0,5% din valoarea inițială, atunci costurile suportate se înregistrează drept cheltuieli anticipate și se decontează ulterior la costuri curente în perioada când a fost efectuată ieșirea efectivă.

Conform datelor din studiul de caz, entitatea întocmește următoarele înregistrări contabile:

în decembrie 201X:

Dt. 261 Ct. 211, 521, 531, 533 etc. – 8 500 lei, deoarece a depășit pragul de semnificație stabilit în politicile contabile, cazul dat de 5 000 lei (1 000 000 lei × 0,5%);

în ianuarie 201X+1: Dt. 721 Ct. 261 – 8 500 lei.

3. Delimitarea cheltuielilor curente de cheltuielile anticipate:

Studiul de caz nr. 3. La 1 august 2015, entitatea „Alfa" a asigurat un automobil cu destinaţie generală, conform contractului de asigurare CASCO, pe o perioadă de 12 luni, în sumă de 27 600 lei. Conform politicilor contabile ale entității, pragul de semnificaţie pentru cheltuielile de asigurare anuale a unui obiect de mijloace fixe constituie 5 000 lei. În cazul depăşirii pragului de semnificaţie, cheltuielile de asigurare se înregistrează iniţial drept cheltuieli anticipate şi se decontează la cheltuielile curente lunar prin metoda liniară, pe parcursul întregii perioade de acţiune a contractului de asigurare.

În baza datelor din exemplu, în august 2015, entitatea „Alfa" trebuie să întocmească următoarele formule contabile:

1) reflectarea costului poliţei de asigurare procurate:
   Dt 261; Ct 542– 27 600 lei;
2) decontarea sumei lunare a cheltuielilor anticipate – 2 300 lei (27 600 lei : 12 luni):
   Dt 713; Ct 261 – 2 300 lei.

Pragul de semnificație în audit:

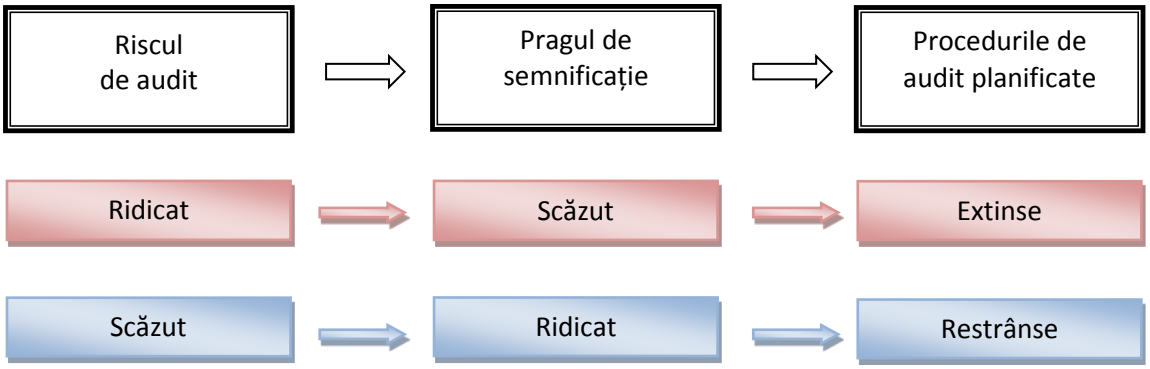
Prin prag de semnificaţie, se înţelege nivelul, mărimea unei sume, peste care auditorul consideră că o eroare, o inexactitate sau o omisiune pot afecta regularitatea şi sinceritatea situaţiilor financiare, cât şi imaginea fidelă a rezultatului, a situaţiei financiare şi a patrimoniului întreprinderii. Stabilirea unor praguri de semnificaţie permite: orientarea mai bună şi planificarea misiunii; evitarea lucrărilor inutile; justificarea deciziilor referitoare la opinia emisă. Pentru determinarea pragului de semnificaţie, pot fi utilizate diferite elemente de referinţă: capitalurile proprii, rezultatul net, cifra de afaceri etc. Definirea pragului de

semnificaţie permite auditorului, încă de la începutul activităţii (misiunii) sale, să aprecieze mai bine sistemele şi conturile susceptibile să conţină erori sau inexactităţi semnificative, iar la sfârşitul misiunii să aprecieze dacă „anomaliile", pe care le-a descoperit, trebuie să fie corectate în cadrul exerciţiului, în scopul de a putea emite o opinie fără rezerve.

Conceptul de **prag de semnificaţie** este aplicat atât în planificarea şi efectuarea misiunii de audit, cât şi în evaluarea efectului denaturărilor identificate asupra auditului şi a denaturărilor necorectate, dacă există, asupra situaţiilor financiare şi în formarea opiniei din raportul de audit.

În momentul demarării misiunii de audit, la etapa de planificare, trebuie să se ia în calcul pragul de semnificaţie şi legătura acestuia cu riscul de audit. Standardul de Audit 320 precizează că relaţia dintre pragul de semnificaţie şi riscul de audit este invers proporţională:

Concluzii:



- Mărimea şi modalităţile de stabilire a pragului de semnificaţie se determină în baza raţionamentului profesional, ţinând cont de particularităţile activităţii entităţii şi scopurile urmărite de către aceasta. De exemplu, dacă entitatea este cointeresată de asigurarea unui nivel cât mai înalt al profitului, costurile de reparaţie a mijloacelor fixe pot fi înregistrate iniţial drept cheltuieli anticipate, cu decontarea ulterioară la cheltuielile curente pe parcursul mai multor perioade de gestiune. În caz contrar, costurile sus-menţionate pot fi recunoscute drept cheltuieli curente ale perioadei de gestiune în care au fost efectiv suportate.
- În concluzie, auditorul trebuie să ia în considerare pragul de semnificaţie şi relaţia acestuia cu riscul de audit atunci când desfăşoară un angajament de audit. Într-o primă fază a misiunii sale, auditorul trebuie să stabilească un prag global de semnificaţie pentru o bună orientare şi planificare a misiunii. În cursul misiunii de audit, pragurile de semnificaţie stabilite evită ca unele lucrări, care nu vor avea rol în fundamentarea opiniei asupra conturilor anuale, să fie executate. În încheierea misiunii, o eventuală depăşire a pragului global de semnificaţie îl determină pe auditor să propună corectarea erorilor sau să le menţioneze în raport.

TEORIA NEOCLASICĂ A MIGRAŢIEI: PREMISE ISTORICE, ECONOMICE ŞI SOCIALE

Mircea GUTIUM, gr. MAP-161m, anul I, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Dorin VACULOVSCHI

The subject of this article is the analysis of neoclassical theory of migration and verification this in time. The author gives evidence that this theory has not lost its relevance.

Key words: *neoclassical theory of migration, income, society.*

Teoria neoclasică a migraţiei a apărut sub influenţa următoarelor premise:

- Revoluţia industrială;
- Dezvoltarea teoriei economice keynesiste;
- Şomajul în ţările Africii de Est;
- Migraţia masivă spre S.U.A.;
- Migraţia forţei de muncă din Kenya şi Nigeria.

Explicaţia proceselor de migraţie antrenează preponderent toate ştiinţele umane, toate paradigmele, savanţi din diverse domenii etc. Cercetătorii sunt, totuşi, de acord să fixeze un punct de origine pentru această nouă direcţie teoretică memorată sub sintagma „Teorii ale migraţiei", în studiul, din 1885, al lui E. G. Ravenstein. Ernst Georg Ravenstein, un geograf de origine germană, angajat la Societatea Regală de Geografie,

a publicat, în 1885, studiul „The Laws of Migration”. În aceste legi, savantul Ravenstein menţiona că:

- Distanţa dintre originea şi punctul de destinaţie al migraţiei este invers proporţională cu numărul migranţilor, cu cât distanţa este mai mare, cu atât mai mic este fluxul de migranţi;
- Locuitorii mediului rural sunt mai predispuşi spre migraţiune decât locuitorii mediului urban;
- Femeile sunt mai predispuse spre migraţie decât bărbaţii.

Utilizată pentru început în explicarea deplasărilor interne ale populaţiei, teoria neoclasică a devenit una dintre construcţiile teoretice majore din domeniul migraţiei. Perioada anilor ’60 - ’70 părea a fi, în mare parte, dominată de încercările de explicat teoretic migraţia internaţională. Una din cele mai relevante teorii este cea elaborată de savanţii Haris şi Torado.

La nivel macroeconomic, migraţia este declanşată de dezechilibrul dintre cererea şi oferta de muncă în diferite arii geografice, ce rezultă din diferenţele dintre venituri/nivel de viaţă. Această situaţie duce la fluxul internaţional de capital uman şi echilibrarea salariilor.

Teoria neoclasică înlocuieşte individul cu agentul economic ce se bazează pe venitul economic, profit, rentabilitate. Veniturile nu acţionează, în această nouă viziune, ca termeni de referinţă absoluţi, ci ca un indicator suprapus unei comunităţi de referinţă. Cauza migraţiei, aşadar, nu este, pur şi simplu, decalajul dezvoltării, decalajul veniturilor la scara comunităţii internaţionale, ci degradarea poziţiei economice în ţara de origine.

În varianta la nivel individual, decizia de migraţie este rezultatul unui proces cognitiv, prin care individul raţional evaluează beneficiile migraţiei internaţionale, câştigurile monetare, constând în salariu, mediate de probabilitatea de a obţine o slujbă la destinaţie, comparate cu câştigurile în condiţiile în care ar rămâne imobil, salariul la origine mediat de probabilitatea de a obţine o slujbă la origine, luând în calcul costurile deplasării, precum costul călătoriei, costul vieţuirii în ţara de destinaţie până la găsirea unui loc de muncă, efortul pentru studierea unei noi limbi şi adaptării la o nouă cultură, costul psihologic al ruperii vechilor relaţii şi stabilirii unor relaţii noi.

Obiecţiile aduse teoriei neoclasice, începând în special cu anii ’70, sunt, în mare parte, aduse de către Teoria sistemică creată de către autorii lucrării „Worlds in motion” (Douglas Massey, Joaquin Arango, Graeme Hugo), se chestionează, spre exemplu, înseşi premisele teoriei care susţine apariţia şi dezvoltarea fluxurilor de migraţiune, la nivel macro, în situaţia unei diferenţe. Axarea masivă asupra motivării economice şi luării deciziei de migraţie a individului, în conformitate cu cerinţele personale, se consideră, de către autorii acestei teorii, „călcâiul lui Ahile” al teoriei neoclasice a migraţiei.

Însă procesul migraţionist din ultimii ani, cu migraţia masivă a refugiaţilor din Asia şi Africa spre ţările europene nordice, din cauza garanţiilor sociale mai benefice, denotă că motivele economice sunt primordiale în decizia de migraţiune. Chiar dacă factorul iniţial de reducere a stării economice a individului au fost de ordin politic sau social. În concluzie, teoria neoclasică a migraţiei nu şi-a pierdut relevanţa. Cu cât este mai mare polarizarea populației, cu atât este mai intens procesul migraţionist.

Bibliografie:

1. BĂDESCU, Ilie. *Migraţia internaţională ca problemă socială. Studiu de caz: migranţii pentru muncă din Italia* [citat 18 aprilie 2017]. Disponibil: http://sociologia-azi.ro/wp-content/uploads/2013/10/ Chestiunea-sociala-a-migratiei-pentru-munca.pdf
2. *Social capital and international migration from Latin America.* Expert group meeting on international migration and development in Latin America and the Caribbean, November 2005 [citat 18 aprilie 2017]. Disponibil: http://www.un.org/esa/population/meetings /IttMigLAC/P04_Massey_Aysa.pdf
3. СТАЛКЕР Питер. *Международная миграция*. Издательство: Книговек, 2015, 192 с. ISBN 978-5-4224-1003-3

POSIBILITĂȚI DE FINANȚARE A ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Nistor LAZAR, ASEM

Unii antreprenori consideră că o afacere de succes nu poate fi dezvoltată cu puțini bani, de aceea, așteaptă momentele în care vor deține o sumă mai mare de bani, care le-ar permite implementarea ideilor în practică. Această viziune este, de multe ori, greșită, deoarece o afacere poate fi inițiată și cu sume mai mici, desigur și profitul obținut va fi mai mic, dar acest lucru nu înseamnă că nu e posibil. Treptat, afacerea se

poate extinde, iar întreprinzătorul își va atinge obiectivele stabilite inițial. În acest fel, în timp, chiar de întemeiați cu sume mici o afacere, ați putea ajunge la succesul mult dorit.

Totuși, circa 90% dintre antreprenorii care dezvoltă o afacere, recurg la finanțarea externă, deoarece resursele financiare, pe care le dețin, nu sunt suficiente nici măcar pentru cele mai mici cheltuieli necesare pentru deschiderea unei afaceri. În aceste cazuri, se apelează la creditele bancare sau la cele primite de la investitori, clienți sau furnizori. Când se ia decizia de a apela la surse externe de finanțare, fiecare întreprinzător trebuie să ia în calcul posibilitățile sale de rambursare a creditelor, dar și perioada în care va urma să întoarcă sumele împrumutate. De asemenea, se vor lua în calcul avantajele creditelor pentru afacerea întreprinzătorului, dacă acestuia îi va fi convenabil să ia împrumuturi, sau mai bine, totuși, să se abțină, fiind în favoarea sa acest lucru.

În multe situații, accesarea creditelor nu înseamnă 100% garanție că toate obiectivele vor fi atinse, împrumuturile vor fi rambursate, iar afacerea va genera și un profit substanțial. Nici pe departe nu e cazul să gândim astfel. Există mulți factori de care, în mod direct, depinde dezvoltarea și prosperarea afacerii antreprenorului. Aici, mă refer la furnizori, parteneri de afaceri, piața de desfacere, situația politică și economică în țară etc. În unele cazuri, utilizarea ineficientă a împrumuturilor, poate genera situații de falimentare pentru întreprindere, sau datorii pe termen lung, venituri mici care, în mare parte, nu acoperă toate cheltuielile și munca în zadar.

Pentru Republica Moldova, cu o infrastructură financiar-bancară dezvoltată, cele mai utile pentru economia națională și, în special, pentru sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, sunt utilizate următoarele instrumente financiare:

Figura 1. Instrumente financiare pentru sectorul întreprinderilor mici și mijlocii
Sursa: *Elaborat de autor*, în baza datelor disponibile în documentul *Instrumente financiare derivate* [online] [citat 25 aprilie 2017].

În Republica Moldova, serviciile de garantare a creditelor au fost inițial prestate de S.R.L. „Garantinvest" și de Fondul de garantare operat de ODIMM (Organizația de Dezvoltare a Întreprinderilor Mici și Mijlocii). Schemele de garantare oferite de aceste instituții acoperă o parte din capitalul contra neonorării creditelor. Pentru companiile ce activează, ODIMM garantează 50% din valoarea împrumutului, pe când, pentru întreprinderile nou-create – până la 70%. Taxele solicitate sunt cuprinse între 1,5% și 2% din capitalul datorat. În același timp, ODIMM oferă garanții pentru împrumuturi de până la 700 mii de lei pentru întreprinderile active și 300 mii lei pentru întreprinderile aflate la început de cale[1].

La situația din 31 decembrie 2015, portofoliul FGC constituia 112 garanții financiare active, care au contribuit la debursarea resurselor creditare în valoare de 56,2 mil. lei, suma investițiilor reprezentând cca 73,7 mil. lei. Din numărul garanțiilor active, 24 au fost acordate întreprinderilor gestionate de femei. Pe parcursul perioadei de raportare, au fost eliberate 70 de garanții financiare, în valoarea cumulativă de 13,1 mil lei, care asigură 36,2% din volumul creditelor acordate. Totodată, 14 garanții financiare au fost realizate, fiind rambursate mijloace creditare în sumă de peste 3,2 mil. lei[2].

Luând în considerare informația relatată, putem enumera următoarele avantaje și dezavantaje privind utilizarea surselor externe de finanțare a întreprinderilor din Republica Moldova:

Avantaje: obținerea fondurilor suplimentare, neluându-le în calcul pe cele proprii; stabilirea unei relații cu o instituție financiară cunoscută, care să ofere acces mai ușor la alte servicii și posibilitatea de negociere a condițiilor de rambursare furnizate de către bancă, sau altă instituție; timp scurt de acces la

[1] Competitivitatea și dezvoltarea sectorului privat, Republica Moldova 2011, Încurajarea dezvoltării sectorului IMM, Ministerul Economiei, OECD, ODIMM, „Imona-Grup" SRL, Chișinău, 2011, nr. pag. 62
[2] http://www.mec.gov.md/ro/content/rapoarte-de-activitate, accesat la data de 28.04.2016

resursele financiare necesare şi este accesibil în orice moment, de asemenea, putând fi obţinut un volum variabil de resurse financiare, în funcţie de necesităţi; obţinerea unui credit poate funcţiona ca un semnal ce atestă viabilitatea afacerii în faţa altor investitori potenţiali, mai ales că o parte a creditului ar putea fi garantată de stat; în cazul anumitor forme de credit, există un grad de flexibilitate în ceea ce priveşte sumele angajate, datele la care se angajează sumele respective, dobânzile şi termenele de rambursare;

***Dezavantajele*:** reticenţa băncilor în ceea ce priveşte finanţarea noilor firme, banca având nevoie de siguranţa că va primi înapoi banii acordaţi drept credit, în timp ce firmele nou-înfiinţate nu oferă această garanţie, din diferite motive (n-au istorie creditară, n-au experienţă, n-au foarte multe elemente, care să facă din aceste firme elemente stabile în cadrul economiei); implicarea unui factor extern în managementul firmei, control strict al modului de utilizare a fondurilor de către finanţatori, deci, apariţia unor restricţii. Implicarea statului, cu subvenţii guvernamentale, poate direcţiona aceste mijloace financiare doar într-un anumit gen de activitate, precum: agricultura, comerţul, exportul; expunerea la riscuri noi, în special, în cazul împrumuturilor bancare: riscul ratei dobânzii, ce apare ca urmare a fluctuaţiilor pe piaţă; riscul de a pierde garanţiile depuse; riscul întreruperii creditării în cazul unor evenimente nefavorabile[1].

Emisia de acțiuni și obligațiuni. Prin intermediul operațiunilor de emisiune se formează atât capitalul propriu, cât și capitalul de împrumut al întreprinderii. Astfel, la formarea capitalului propriu se emit acțiuni, iar la crearea capitalului de împrumut, se emit obligațiuni. Pe lângă faptul că emisia de acțiuni și obligațiuni are ca scop atragerea capitalului, totodată, se rezolvă și alte probleme, cum ar fi: reconstituirea proprietății și îmbunătățirea situației financiare.

Leasingul reprezintă o formă specială de finanțare pe termen lung sau mediu, care presupune existența a trei terțe persoane: furnizorul, societatea de leasing și beneficiarul finanțării. Societatea de leasing procură de la furnizor bunurile (utilajele, echipamentele industriale etc.) de care utilizatorul (beneficiarul finanțării) are nevoie și le cedează acestuia în schimbul unor redevențe lunare. Redevența lunară reprezintă rata de leasing, care este achitată lunar de către utilizator pentru exploatarea bunurilor care i se oferă în posesie.

Avantajele leasingului:

- Acest tip de finanțare permite antreprenorilor, care nu au o bază financiară solidă, să dezvolte o afacere de dimensiuni mari, în comparație cu creditul bancar, care nu prezintă acest avantaj;
- Întreprinzătorii pot obține mai ușor un contract de leasing decât un credit;
- Bunurile achiziționate prin intermediul contractului de leasing nu sunt luate în evidență în bilanțul contabil, pe toată durata contractului, astfel întreprinderea nu achită impozitele pentru activele achiziționate, chiria bunurilor fiind considerată drept cheltuieli ale întreprinderii;
- Leasingul nu crește datoriile în bilanț și nu limitează posibilitățile întreprinderii de a obține fonduri financiare suplimentare;
- În situațiile când se încheie un contract de leasing pentru anumite utilaje, este bine de știut că există posibilitatea ca în timp, furnizorul să înlocuiască utilajul învechit cu unul nou;

Dezavantajele leasingului:

- Leasingul este eficient, numai în cazul în care obiectul contractului de leasing poate fi exploatat pe toată perioada de închiriere;
- Uneori, pentru antreprenor devine mai costisitor un contract de leasing decât un credit bancar;
- Un dezavantaj pentru furnizori ar fi că, după prima închiriere, este posibil să nu se mai găsească alți utilizatori.

Informația mai sus oferită se referă la leasingul comercial, iar în afară de acesta, mai există și alte două forme de leasing: lease-back și time-sharing.

O întreprindere recurge la serviciul de factoring atunci când dorește să obțină, într-un termen scurt, resursele financiare necesare pentru dezvoltarea afacerii, pentru a-și crește volumul vânzărilor, pentru a elimina riscul creanțelor neachitate la timp. De asemenea, această sursă de finanțare permite achitarea la timp sau chiar în avans a furnizorilor, ceea ce aduce numeroase beneficii antreprenorului ce beneficiază de serviciul de factoring.

Avantajele factoringului:

- Comercianții, care iau decizia să utilizeze serviciul de factoring, urmează să completeze mai puține documente decât în cazul obținerii unui credit bancar. Tot aici, e necesar de menționat că riscul unui refuz din partea factorului este mai mic decât în cazul solicitării unui credit. Astfel, factorul poate refuza aderentul doar în cazul în care între aderent și debitor există niște legături de acționariat sau niște condiționări ale plăților, indiferent dacă acestea sunt în avans sau la livrare.

[1] Tăgăduan, D., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Universitatea „Aurel Vlaicu”, Facultatea de Ştiinţe Economice, Editura UAV, Arad, 2006, pag.124, *ISBN*: 973 -752-039-5

- Antreprenorul care apelează la ajutorul unei firme de factoring beneficiază de finanțare în termen scurt, fără garanții suplimentare, chiar dacă întreprinderea sa are mai multe datorii.
- Sursele financiare obținute din partea companiei de factoring pot fi utilizate în diverse activități, fără a fi obligatoriu să respecte o anumită destinație a banilor primiți.
- Serviciul de factoring permite colaborarea cu cumpărători noi, fără asumarea unor riscuri financiare.
- Banca sau instituția financiară, care prestează serviciul de factoring, are ca scop, inclusiv administrarea creanțelor, care presupune monitorizarea acordurilor dintre părți și decontarea facturilor, ceea ce înseamnă că furnizorul este scutit de unele responsabilități administrative.
- Factoringul permite îmbunătățirea imaginii, creșterea reputației și a competitivității întreprinderii.

Conform unui studiu efectuat de EOS Gallup Europe la comanda Comisiei Europene, principalele surse de finanțare a întreprinderilor, în comparație cu Republica Moldova, pot fi vizualizate în următorul tabel.

Tabelul 1

Instrumentele finanțării pentru sectorul întreprinderilor mici și mijlocii, %

Instrumentele finanțării	Uniunea Europeană	Republica Moldova	
	2011	2011	2014
Creditele bancare	79	39,78	39,55
Leasing şi serviciile de închirieri	24	0,69	0,53
Programele de stat de suport ale sectorului	11		
Investitorii privaţi	7		
Companiile financiare private (altele decât băncile), total: - OMF - AEÎ	**4** - -	**2,79** 2,26 0,53	**2,06** 1,75 0,31
Capitalul de risc	2	-	-
Alte surse	2		

Sursa: *Elaborat de autor,* în baza datelor disponibile pe site-ul odimm.md [online]. [citat 25 aprilie 2017]. Disponibil: *https://www.odimm.md*

În ceea ce priveşte nivelul de finanţare a întreprinderilor, în Republica Moldova, nu există o statistică, precum nu există nici studii speciale. În ţările Uniunii Europene, pentru a suplini deficitul de informaţii în ceea ce priveşte finanţarea întreprinderilor, Comisia Europeană împreună cu Banca Centrală Europeană elaborează studii periodice (o dată la 6 luni – studii parţiale; o dată la 2 ani – studii complete). Aceste studii se bazează pe chestionarea întreprinderilor din UE în ceea ce priveşte evoluţia celor mai răspândite probleme în activitatea IMM-urilor, structura finanţării IMM-urilor, necesităţile de finanţare ale IMM-urilor, condiţiile de finanţare a IMM-urilor, accesul la finanţare, ratele de acceptare şi de refuz a cererilor de creditare etc.

Pentru îndeplinirea rolului său de creditor al economiei naţionale, sistemul de creditare al Republicii Moldova trebuie să se axeze pe o descentralizare a finanţării, care va cuprinde întreaga gamă de activităţi economice şi sociale ale ţării. Descentralizarea sistemului de credit se bazează atât pe organizarea cadrului instituţional, cât şi pe totalitatea formelor, tehnicilor şi a normelor de reglementare a operaţiunilor de credit în economia naţională.

Deşi, în ultimii ani, volumul şi soldul creditelor acordate diverselor sectoare ale economiei au crescut, această creştere rămâne insuficientă pentru relansarea accelerată a economiei. Comparând parametrii respectivi ai Republicii Moldova cu ai altor state, constatăm că autorităţile de guvernare, precum şi cele monetar-financiare trebuie să întreprindă măsuri eficiente de creştere a volumului de credite investiţionale.

În general, studiile au arătat că o concentrare ridicată a pieţei bancare poate duce la o diminuare a accesului la creditare al întreprinderilor, indiferent de tehnologia de creditare aleasă[1]. Acest lucru se pare că nu este influenţat nici de mărimea instituţiei de credit, nici de natura sau originea proprietarului (ţara de origine a băncii-mamă), ci, pur şi simplu, de faptul că principalii actori de pe pieţele financiare concentrate îşi pot exercita puterea de piaţă. Aceste instituţii vor alege să-şi menţină sau chiar să-şi mărească profitul nu prin eficientizarea activităţii sau printr-o abordare flexibilă a cerinţelor întreprinderilor, ci, mai degrabă, prin majorarea ratelor dobânzii sau a comisioanelor la creditele acordate întreprinderilor. Aceste instituţii pot fi mai puţin interesate de inovare sau de calitatea serviciilor oferite clientelei, deoarece percep poziţia lor pe

[1] Berger, A.N., Demirgüç-Kunt, A., Levine, R., Carlson, C., L., Haubrich, J., G., *Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making, 2003, nr. pag. 92*

piaţă în termeni de putere şi siguranţă. Băncile respective îşi pot reduce riscul sau îşi pot îmbunătăţi portofoliul nu doar printr-o mai bună monitorizare, ci mult mai simplu, prin înăsprirea standardelor de creditare pentru întreprinderi. Unele studii arată că această putere de piaţă încurajează instituţia bancară să promoveze un contract de credit pe termen lung, în care debitorul primeşte o rată a dobânzii mai mică pe termen scurt, dar în care, după o perioadă de utilizare, banca se va prevala de dreptul discreţionar privind creşterea preţului real al împrumutului (dobândă variabilă, comisioane de rambursare în avans, taxe de administrare etc.), forţând împrumutatul să plătească o rată comparativ mai mare decât cea de pe piaţă la acel moment.

La prima vedere, băncile deţinute de instituţiile străine pot avea avantaje comparative în creditarea tranzacţională a întreprinderilor, în schimb, instituţiile autohtone ar putea avea avantaje comparative în creditarea relaţională[1]. Această presupunere poate fi explicate prin următoarele motive:

- Băncile deţinute de capitalul străin fac parte (de regulă) din organizaţii mari, iar aceste comportamente pot fi asimilate cu tipologia specifică comportamentului băncilor mari pe piaţă.
- Banca străină are, adesea, dificultăţi ce ţine de prelucrarea şi transmiterea informaţiilor „soft" la distanţe mari, în penetrarea mai multor niveluri ierarhice. În plus, aceste instituţii se confruntă cu multiple şi diverse interpretări ale limbajului economic, medii culturale şi de reglementare diferite, condiţii care afectează în diferite forme relaţia de creditare.
- Băncile mici, autohtone par mai potrivite pentru finanţarea întreprinderilor, deoarece acestea sunt mai disponibile în a se implica în ceea denumim „creditarea bazată pe relaţie" (relationship lending), acel tip de finanţare care utilizează şi informaţii „soft", informaţiile colectate de către ofiţerul de credit pe bază de continuitate, personalizate, rezultate din contactul direct cu IMM-urile, cu proprietarii şi managerii acestora, şi cu comunitatea locală.
- Pe de altă parte, instituţiile cu capital străin implantate în economiile în curs de dezvoltare ar putea avea avantaje suplimentare în operaţiunile de creditare a unor categorii de IMM-uri, deoarece aceste bănci au un acces mai bun la tehnologiile informaţionale, la colectarea şi evaluarea informaţiilor „hard", au acces la surse ieftine, au o mai mare şi îndelungată expertiză şi, adesea, organizează cursuri de formare şi perfecţionare pentru ofiţerii de credit şi managerii de risc, ajutând la disiparea mai bună a informaţiilor şi împărtăşirea experienţei în cadrul organizaţiei.

Unele cercetări recente au preferat, pentru o mai bună înţelegere a finanţării IMM-urilor, abordarea ofertei de credit (supply side), prin utilizarea de date bancare interne, dintr-o multitudine de sisteme bancare naţionale, în loc de a dezvolta abordarea „clasică" din literatura de specialitate, aceea a analizei cererii de credit (demand side).

Bazate pe o colecţie impresionantă de date (1), rezultatele cercetării autorilor menţionaţi arată diferenţe semnificative între tipurile de proprietate, cu privire la domeniul tehnologiilor de creditare alese şi al structurilor organizatorice practicate:

- Băncile străine au mai multe oportunităţi în a valorifica eficient informaţiile „hard", comparativ cu băncile (private) interne. Ponderea împrumuturilor acordate IMM-urilor şi acoperite cu garanţii este mai mare în rândul băncilor străine decât în rândul băncilor autohtone.
- Pe de altă parte, băncile străine au tendinţa de a evita descentralizarea deciziei de creditare şi gestionarea riscurilor, ceea ce confirmă afirmaţia că băncile străine vor utiliza diferite tehnici de creditare şi de organizare a structurilor pentru a ajunge la cele mai profitabile şi solide întreprinderi.

În ciuda tuturor acestor multiple abordări, rezultatele studiului menţionat arată că diferitele tehnici de creditare şi structuri organizatorice duc la rezultate similare în ceea ce priveşte creditarea acordată întreprinderilor. Rezultatele cercetării nu au găsit nicio dovadă în sprijinul afirmaţiei că băncile străine au tendinţa de a împrumuta întreprinderile mai puţin în comparaţie cu alte tipuri de bănci. Concluzia acestui studiu este că diferitele tipuri de bănci, aplicând tehnologii de creditare diferite, în cadrul unor structuri organizatorice diverse, pot juca un rol important în finanţarea întreprinderilor, în economiile în dezvoltare.

În Republica Moldova, pe lângă modalităţile tradiţionale de finanţare (creditare, leasing, împrumut obligatar), agenţii economici privaţi, instituţiile publice, organizaţiile neguvernamentale pot beneficia în anumite condiţii de finanţare din partea anumitor state, guverne sau instituţii internaţionale fără obligaţia de a rambursa fondurile respective.

Acest tip de finanţare are ca principal obiectiv sprijinirea desfăşurării unor activităţi importante pentru anumite sectoare ale societăţii sau pentru dezvoltarea de ansamblu a organismului economico-social, din domenii pentru care, din cauza situaţiei conjuncturale, nu există resurse financiare suficiente şi accesibile în mod curent. Numeroase state şi instituţii internaţionale au acordat Republicii Moldova astfel de finanţări.

[1] De Haas, R., Naaborg, I., „Does Foreign Bank Entry Reduce Small Firms", „Access to Credit, Evidence from European Transition Economies", *Working Paper* No. 050/August, 2005, nr. pag.147

Acest tip de finanţare reprezintă o componentă majoră a mecanismului de colaborare dintre diferite state, sprijinind rezolvarea unor situaţii dificile, pe care statul beneficiar nu le poate gestiona, datorită faptului că nu deţine suficiente resurse materiale şi umane pentru a putea face faţă unor astfel de situaţii. În consecinţă, pe lângă ajutorul financiar, statul beneficiar primeşte o întreagă procedură (metodologie) ce trebuie respectată şi pusă în aplicare pe perioada programului, dar şi după ce acesta încetează.

Fără îndoială activitatea de finanţare reprezintă o problemă majoră pentru orice întreprindere indiferent de mărimea acesteia. Am constat că, la nivelul întreprinderilor, există probleme în ceea ce priveşte mecanismul de finanţare.

În opinia mea, remedierea acestor aspecte negative trebuie făcută punctual şi vizează următoarele măsuri:

1. Măsuri cu privire la identificarea nevoii de finanţare:

- analiza şi previzionarea nevoii de finanţare pe termen scurt, mediu şi lung, din care să rezulte necesarul de fond de rulment precum şi necesarul de finanţare, generat de achiziţii de maşini, utilaje, construirea halelor, extinderea întreprinderii etc.;
- utilizarea metodei analitice sau a celei sintetice de determinare a necesarului de fond de rulment;
- întocmirea unui plan de finanţare care permite detalierea punctuală a finanţării si implicit determinarea necesarului de finanţare la un moment dat. Planul se referă la: strategie, investiţie, nevoie de finanţare si risc;
- organizarea unei selecţii de oferte cu privire la maşinile şi utilajele necesare care urmează să fie achiziţionate;
- analiza oportunităţii achiziţiei unuia sau altuia din mijloacele fixe;
- identificarea investiţiei de modernizare prin întocmirea unui deviz prealabil care să permită stabilirea necesarului de finanţare;
- întocmirea unor studii de fezabilitate şi evaluare acolo unde este cazul.

2. Măsuri cu privire la identificarea costului finanţării:

- analiza costului finanţării din surse proprii şi din surse atrase şi compararea celor două;
- includerea în costul finanţării a tuturor elementelor de calcul: dobânzi, comisioane, zile - valoare;
- identificarea şi compararea costului finanţării prin creditare, împrumut obligatar şi leasing;
- analiza şi extrapolarea costului finanţării, generat de situaţii similare din propria companie sau din companii cu acelaşi obiect de activitate;
- identificarea şi analizarea impactului pe care îl are costul finanţării asupra întreprinderii;
- analiza gradului de îndatorare şi a pragului acestuia pe diferite scenarii de costuri.

3. Selectarea surselor de finanţare:

- analiza şi identificarea proiectelor şi a surselor de finanţare prin intermediul următorilor indicatori: costul finanţării, rentabilitatea financiară, plăţile reale, excedentul de lichidităţi;
- analiza şi aprecierea unor factori care conduc la creşterea sau scăderea costului finanţării: costurile administrative ale finanţării, nivelul obligaţiei, costul serviciului, deductibilitatea fiscală etc.;
- analiza şi aprecierea alegerii uneia sau alteia dintre sursele de finanţare asupra autonomiei şi controlului întreprinderii;
- analiza rentabilităţii financiare şi a efectului de îndatorare prin scenarii alternative în care se iau în calcul diferite surse şi costuri de finanţare;
- identificarea efectivă a sursei de finanţare cu costul cel mai mic.

4. Măsuri cu privire la întocmirea tabloului fluxurilor de numerar:

- întocmirea, analiza şi urmărirea efectivă a tabloului de finanţare pe tipuri de investiţii (reînnoire, creştere sau exploatare);
- controlul modului, în care sunt utilizate fondurile băneşti pe parcursul derulării investiţiei;
- evidenţierea detaliată şi etapizată a veniturilor şi cheltuielilor pe categorii de operaţiuni.

Acestea sunt unele din măsurile pe care noi le considerăm necesare pentru ca activitatea financiară să se îmbunătăţească şi să permită creşterea performanţelor la nivel de întreprindere.

Consideră că o structură bine echilibrată a sectorului bancar, cu băncile de stat importante, implicate în proiecte naţionale strategice, băncile private mici, dinamice şi flexibile, atente la creditarea relaţională, şi o prezenţă provocatoare a băncilor străine pot valorifica oportunităţile economice, pot crea un mediu adecvat cerinţelor de finanţare a întreprinderilor.

MEDIEREA PENALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Gheorghe BUDU, anul I, Drept Economic, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. dr. Iulian MUNTEAN

The evolution of social relations as well as their perpetual complexity are the reasons that why is important to develop and applicate new methods of solving conflicts. The reform of justice is a process by which public authorities and others together decide how to deal with the consequences. First of all this is based on the victim' problems by promoting a new vision concerning the solution in a criminal conflict. Mediation is an amicable way of resolving litigation in a structured, flexible and confidential process with the help of one or more persons, called mediators.

„Cea mai bună metodă de rezolvare a unui conflict
este prin înţelegere şi convingere morală, decât prin constrângere”
Confucius

Este necesar de remarcat că medierea penală, ca mijloc alternativ de soluționare a conflictelor, comportă un caracter distinct, fiind posibilă în Republica Moldova datorită reglementărilor pe care legiuitorul național le-a statuat în Legea nr. 137 din 03.07.2015 *cu privire la mediere*, art. 35-38, care sunt aplicate în cumul cu prevederile Codului penal (art. 109), Codului de procedură penală (art. 276, 344[1]), Codului de Executare şi alte acte normative.

Medierea penală are efecte mai pronunţate, dacă se utilizează în faze incipiente ale procesului, pe cât se poate, cu implicarea părţilor în acţiuni procesuale, evitând astfel efectul psihologic negativ care îl lasă acestea asupra persoanelor, îndeosebi asupra minorilor. De asemenea, restaurarea, pe cât se poate de urgent, a unui drept încălcat este un obiectiv determinant în justiţia restaurativă; în aşa mod, cu cât mai repede părţile vor găsi un numitor comun, cu atât victima va obţine o reparaţie echitabilă. [1]

Instituţia medierii, care este obiectul prezentei cercetări, se află într-o legătură organică cu alte instituţii procesuale, cum sunt: *plângerea prealabilă şi împăcarea.* Plângerea prealabilă, în sensul art.276 Cod de procedură penală, este o condiţie de pornire a urmăririi penale, unde, la alin.(1), sunt enumerate categoriile de infracţiuni pentru care urmărirea penală poate fi pornită doar la plângerea prealabilă a victimei. În cazul retragerii plângerii prealabile, după caz, poate interveni cea de a doua instituție menționată mai sus – împăcarea, care este reglementată de Codul penal la art. 109 și capătă efect de instituţie a dreptului material, având ca finalitate înlăturarea răspunderii penale pentru o infracţiune uşoară sau mai puţin gravă, specificată în capitolele II-VI ale actului normativ *supra*. În situaţia când infracţiunea a fost săvârşită de un minor, împăcarea poate avea loc şi pentru o infracţiune gravă din capitolele subliniate mai sus. Împăcarea este personală, totală, necondiţionată şi definitivă şi trebuie să intervină până la retragerea completului de judecată pentru deliberare. Ea trebuie să fie exprimată în mod clar, nefiind presupusă pe baza anumitor situaţii sau împrejurări, părţile consimţind liber acest fapt, exprimându-şi în mod benevol voinţa. Împăcarea trebuie să se facă între bănuit, învinuit, inculpat şi partea vătămată, iar după caz, poate avea loc și prin aplicarea medierii (art. 276, alin.(7) Cod de procedură penală).

Procesul propriu-zis de mediere în cauzele penale este specific, însă *per general* este asemănător celorlalte tipuri de mediere şi are loc, de regulă, în sediul mediatorului. Mediatorul este în drept să aibă întrevederi atât cu victima, cât şi cu făptuitorul, inclusiv cu cel supus arestării preventive. După caz, medierea poate avea loc între două sau mai multe părţi şi se poate realiza de către unul sau mai mulţi mediatori. Ca şi însuşi procesul penal procesul de mediere poate înceta în anumite împrejurări, fie că părţile au încheiat acord sau au refuzat medierea, fie nu ajung la un numitor comun. În cazul încheierii acordului de împăcare, procurorul, organul de urmărire penală, sau instanţa judecătorească este obligată de a verifica toate aspectele încheierii acordului dat, cele mai importante nuanțe fiind *acordul benevol* şi *conştientizarea rezultatelor împăcării*.

În cele din urmă, ***conchidem*** că, în prezent, tendinţa politicilor penale este de a simplifica mecanismele de administrare a pedepselor penale, or mai mult aceste modificări se impun a fi necesare din motivul supraîncărcării instanțelor judecătorești, care, în 2016, au soluționat 302 460 de cauze, dintre care 76 609 penale. [2] Totodată, în 2016, au fost săvârşite 41 921 de infracţiuni, iar 80 % dintre acestea, adică 33 536 fiind uşoare şi mai puţin grave. Astfel, ca urmare a celor menționate mai sus, relevăm că abordarea pe care o prezintă justiţia restaurativă ar putea permite oferirea unui răspuns diferit la infracţiune, infractorul fiind invitat să participe la soluţionarea conflictului, în acest caz, evocându-se instituţia medierii. [3] Subsidiar, medierea oferă victimei şi infractorului posibilitatea, în circumstanţe sigure şi aflate sub control, de a se concilia fiind asistate de un mediator, aceasta reprezentând concomitent o alternativă viabilă pentru

evitarea costurilor emoţionale generate de implicarea unei instanţe care impune – în mod definitiv şi obligatoriu – asupra căii de rezolvare a conflictului, excluzând din acest proces dorinţele părţilor implicate.

Cu caracter de recomandare, putem evidenția necesitatea desfășurării campaniilor de promovare a instituției medierii, întru informarea și sensibilizarea opiniei publice cu privire la mijloacele alternative de soluționare a conflictelor și extinderea sferei infracțiunilor ce pot fi soluționate prin intermediul medierii.

Bibliografie:

1. Raport al Institutului de Reforme Penale din RM cu privire la medierea penală, 2010. file:///C:/Users/GB/Desktop/Medierea%20Penală%20RM/medierea-in-cauzele-penale.pdf. (vizualizat la 28.04.2017);
2. Raport generalizat despre activitatea instanţelor judecătoreşti pentru anul 2016. http://csm.md/files/Statistica/2016/12luni/Generalizare12luni2016.pdf. (vizualizat la 28.04.2017);
3. Raportul de activitate a Procuraturii Republicii Moldova pentru anul 2016. http://procuratura.md/file/2017-03-27_Raportul%20Procurorului%20General%202016_3.pdf. (vizualizat la 28.04.2017).

EVOLUȚIILE ȘI TENDINȚELE DE DEZVOLTARE A SISTEMELOR ȘI INSTRUMENTELOR DE PLATĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Cristina TATARU, AB-161M, ASEM
Cond. şt.: conf.univ. dr. Ala ROLLER, ASEM

Sistemul național de plăți reprezintă totalitatea sistemelor, mecanismelor, instituțiilor, care, în baza unor norme (reguli, proceduri, contracte etc.), asigură inițierea, procesarea, compensarea și/sau decontarea operațiunilor de transfer de mijloace bănești între participanți. Elementele principale ale sistemului național de plăți sunt: instrumentele de plată; infrastructurile care efectuează inițierea, procesarea, compensarea și/sau decontarea valorilor mobiliare și operațiunilor de plată și comunicarea informațiilor aferente acestor operațiuni.[1]

Dezvoltarea continuă a tehnologiilor informaționale au un aport semnificativ la elaborarea și implementarea noilor sisteme de plăți și decontări, a instrumentelor de plată fără numerar, a sistemelor automatizate de deservire la distanță etc. În ultimii ani, Republica Moldova a reușit să înregistreze unele progrese, mai cu seamă, instrumentele de plată fără numerar au început să fie utilizate pe o scară mai largă de către populație, iar datele statistice confirmă acest lucru.

În acest context, **numărul cardurilor aflate în circulație,** la finele anului 2016, a înregistrat o creștere de 17.2 la sută, comparativ cu finele anului precedent, constituind **1,512,110** unități, iar ponderea cardurilor active din numărul total de carduri aflate în circulație a constituit 60.4 la sută.

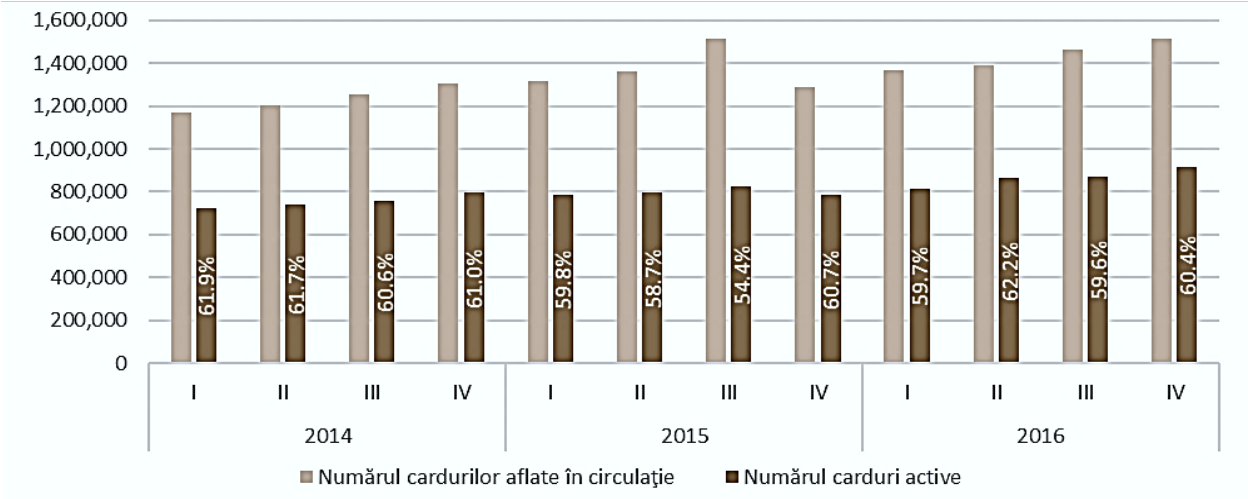


Figura 1. Numărul cardurilor de plată aflate în circulație, 2014-2016
Sursa: *BNM*

[1] Politica de supraveghere a sistemului de plăţi în Republica Moldova, aprobată prin HCE al BNM nr. 299 din 27.10.2016, Capitolul I, alin (3).

La finele anului 2016, **indicatorul saturației cardurilor de plată** din Republica Moldova a fost de 0.42 (0.36 pentru finele anului 2015), ceea ce semnifică faptul că aproximativ 4 locuitori din 10 dețin câte un card de plată. Pentru comparație, în cadrul țărilor UE, fiecărui locuitor i-au revenit, în medie, 1.68 carduri de plată în 2015.

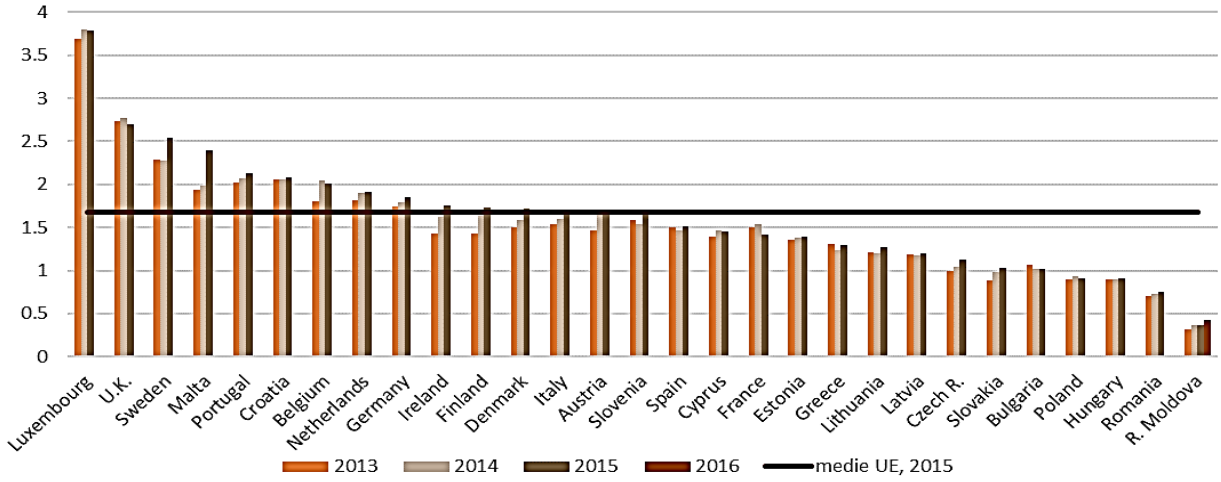


Figura 2. Numărul cardurilor de plată raportate la populație din UE, 2013-2015 (Republica Moldova, 2013-2016)
Sursa: *ECB – Statistical Data Warehouse, BNM*

Modalitatea predominantă de utilizare a cardurilor de plată, de către deținătorii din RM, rămâne, în continuare, retragerea de numerar cu o pondere de 60.2 la sută din volumul total al operațiunilor efectuate cu cardurile emise în țară. Pe fondul evoluției ascendente pronunțate a utilizării cardurilor de plată pentru efectuarea plăților fără numerar, retragerile de numerar vor constitui, în viitorul apropriat, o metodă secundară de utilizare a cardurilor.

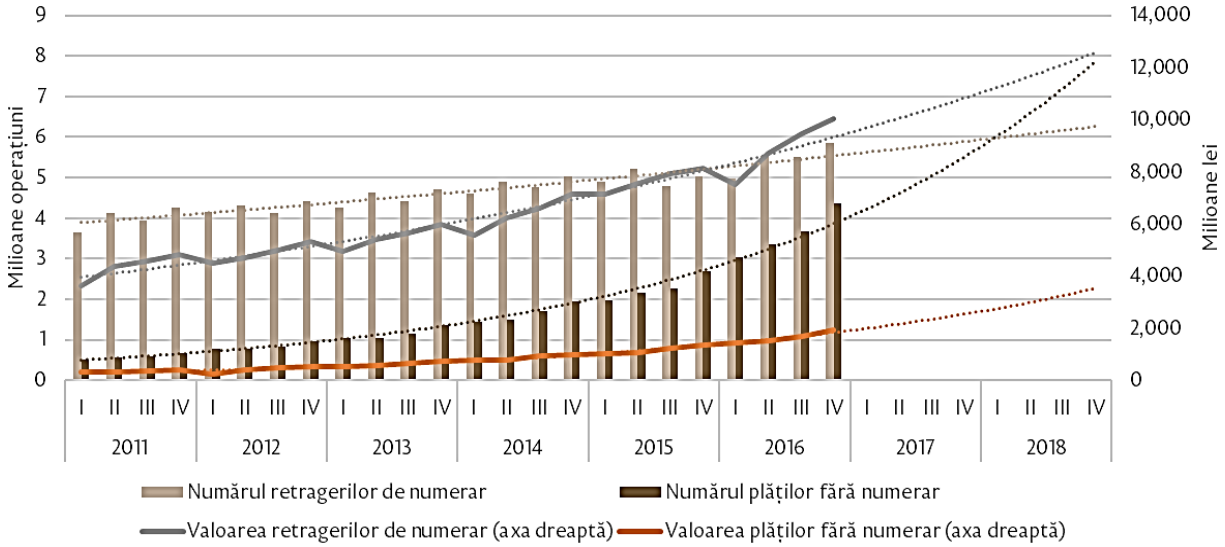


Figura 3. Numărul și valoarea operațiunilor efectuate cu cardurile de plată emise în Republica Moldova, 2011-2016
Sursa: *BNM*

Operațiunile domestice efectuate cu cardurile de plată emise de prestatorii de servicii de plată licențiați reprezintă 88.4 la sută din numărul total al tranzacțiilor, efectuate cu cardurile emise în Republica Moldova sau mai exact, acestea reprezintă 59.7 la sută retrageri de numerar și 28.7 la sută plăți fără numerar, efectuate în țară din totalul operațiunilor efectuate cu cardurile emise în Republica Moldova.

Datele colectate pentru anul 2016 relevă faptul că fiecare locuitor al Republicii Moldova a efectuat cel puțin 4 plăți fără numerar cu cardurile de plată timp de un an. Comparativ cu țările UE, numărul plăților fără numerar efectuate cu cardurile de plată din RM este la un nivel foarte scăzut - pentru anul 2015, plasându-se

la 2.55 plăți per capita, pe când, în UE, acest indicator pentru anul 2015 a constituit, în medie, 111.4 plăți per capita. Deși acesta a indicat o creștere până la 4 plăți per locuitor în 2016, el nu atinge nici cel mai scăzut indicator din UE (Bulgaria – 11.1 plăți per capita, 2015).

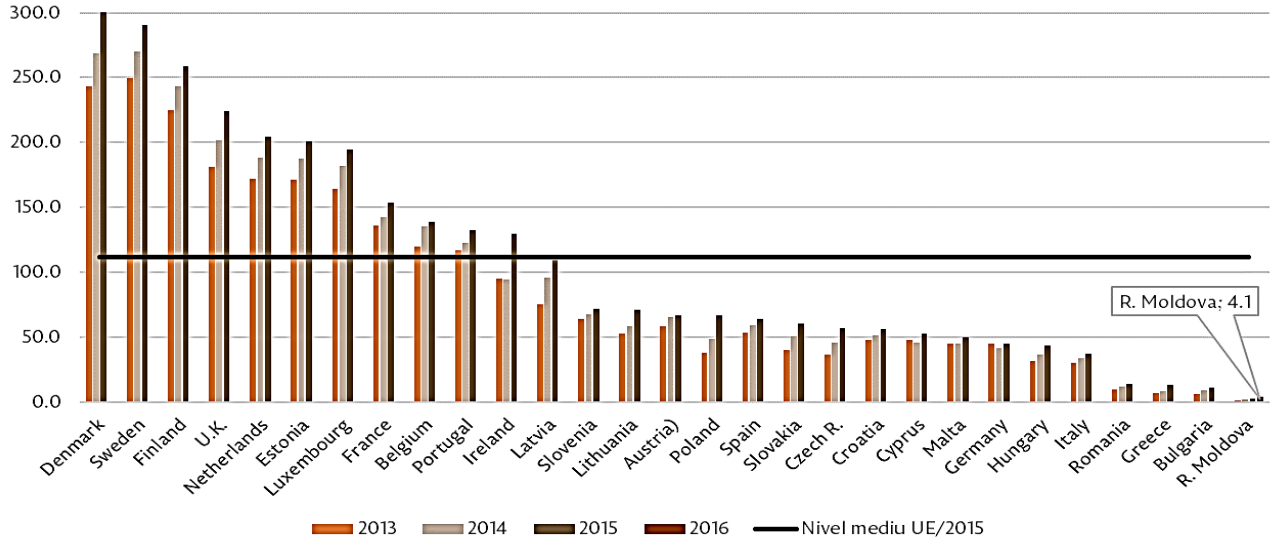


Figura 4. Numărul plăților fără numerar per capita în UE, 2013-2015 (Republica Moldova, 2013-2016)
Sursa: *ECB – Statistical Data Warehouse, BNM*

Numărul de dispozitive speciale, care a constituit 16,174 unități, a urmărit o tendință pozitivă **pe parcursul anului 2016 majorându-se cu 23.8 la sută, comparativ cu finele anului precedent.** Dinamica ascendentă a rețelei de acceptare a cardurilor a fost determinată, în mare parte, de evoluția POS terminalelor amplasate la comercianți, care reprezintă 77.8 la sută din totalul dispozitevelor speciale. Totodată, în cadrul acestui tip de dispozitive speciale, POS terminalele cu capacitatea de acceptare a cardurilor de plată de proximitate (contactless) s-au triplat la număr, comparativ cu finele anului 2015, atingând cifra 2,730 unități, ce reprezintă 21.7% din numărul total de POS terminale instalate la comercianți.

Un indicator relevant al nivelului de dezvoltare al infrastructurii de acceptare a cardurilor de plată este numărul POS terminalelor la o mie locuitori din țară. La finele anului 2016, acest indicator a atins cifra de doar 4.2 POS terminale pentru o mie locuitori. În țările UE, pentru anul 2015, media acestui indicator constituia 21.9 POS terminale pentru o mie locuitori.

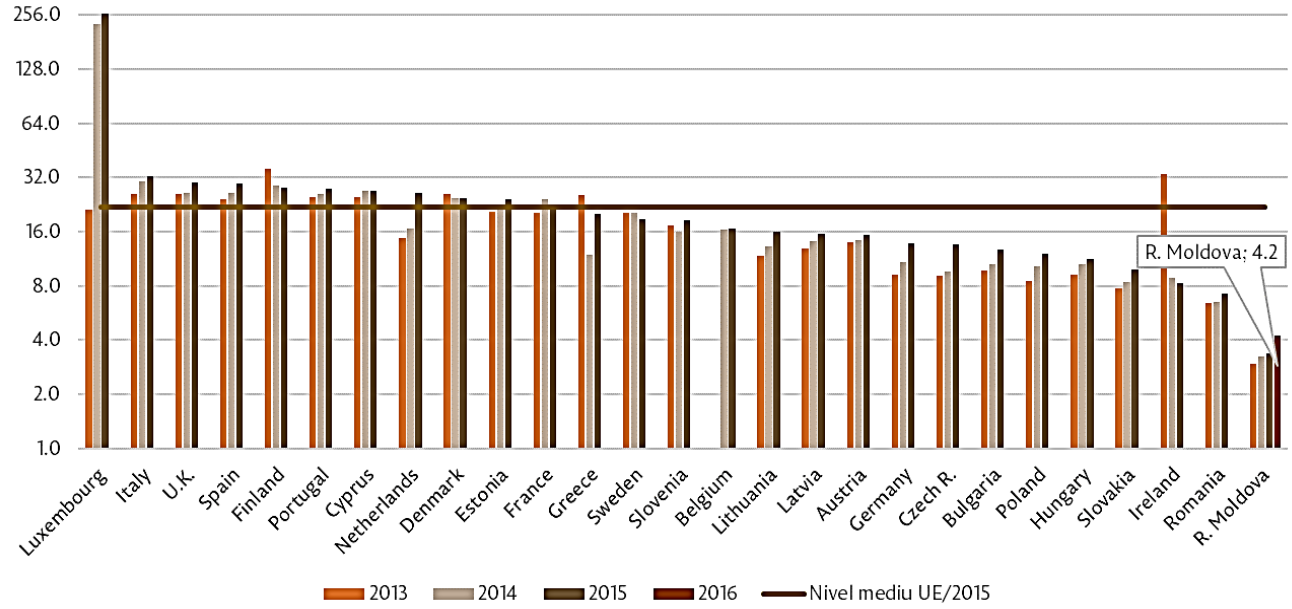


Figura 5. Numărul POS terminalelor pentru o mie locuitori în UE, 2013-2015 (Republica Moldova, 2013-2016)
Sursa: *ECB – Statistical Data Warehouse, BNM*

Datele oferite de BCE pentru anul 2015 arată că cel mai mic nivel al rețelei de acceptare din EU îl deține România cu 7.3 POS terminale per o mie locuitori, iar cel mai înalt nivel se înregistrează în Luxembourg cu 260.6 POS terminale per o mie locuitori. De notat că această țară a înregistrat o creștere foarte rapidă a acestui indicator, care, în 2013, a fost de doar 21.3 terminale pentru o mie de locuitori. În vederea sporirii nivelului rețelei de acceptare din RM până la nivelul mediu din UE (2015 – 21.9 POS terminale per o mie locuitori) este necesar ca numărul POS terminalelor să crească până la numărul total de 77.6 mii POS-uri.

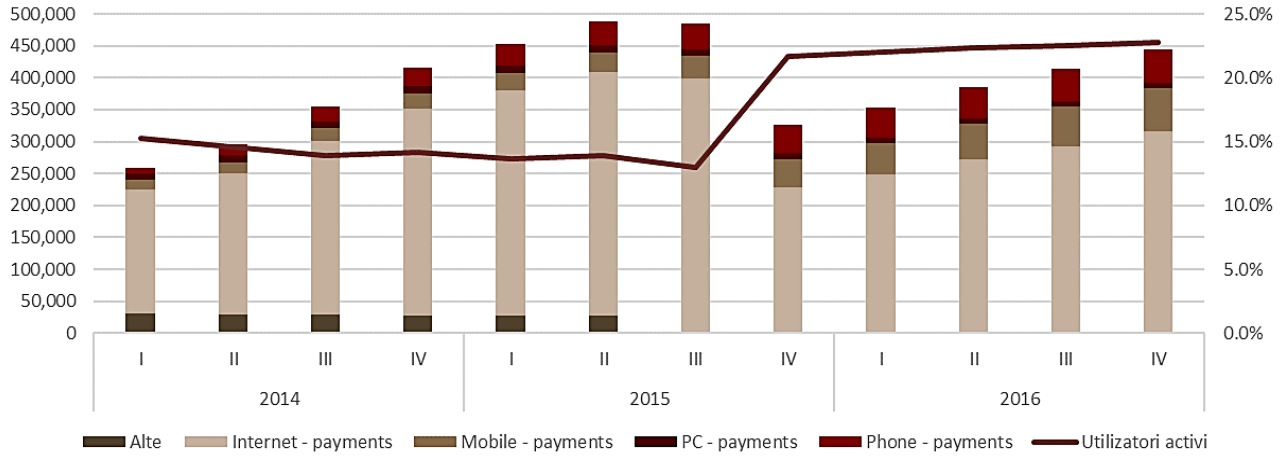
Pe lângă cardurile de plată, cetățenii RM folosesc sistemele automatizate de deservire bancară la distanță ca modalitate de plată fără numerar. Sistemele automatizate de deservire la distanță[1] sunt soluții informatice și/sau echipamente care, după caz, facilitează accesarea la distanță de către utilizator a contului de plăți, obținerea de informații privind starea contului de plăți și a operațiunilor realizate, efectuării operațiunilor de plată, atât prin utilizarea electronică a instrumentelor de plată fără numerar, cât și prin primirea automatizată a numerarului (în cazul terminalelor de plată multifuncționale), precum și schimbul de mesaje autentificate între utilizatorul sistemului și prestatorul său.

Sistemele automatizate de deservire la distanță sunt soluții informatice și/sau echipamente, care, după caz, facilitează accesarea la distanță de către utilizator a contului de plăți, obținerea de informații privind starea contului de plăți și a operațiunilor realizate, efectuării operațiunilor de plată atât prin utilizarea electronică a instrumentelor de plată fără numerar, cât și prin primirea automatizată a numerarului (în cazul terminalelor de plată multifuncționale), precum și schimbul de mesaje autentificate între utilizatorul sistemului și prestatorul său.

Sistemele automatizate de deservire la distanță (în continuare – sisteme ADD) sunt clasificate în: pc-payments, internet-payments (browser based payments), mobile-payments, telephone-payments, terminal-payments etc.

Deși numărul total al deținătorilor sistemelor de deservire bancară la distanță însumează o cifră de 413,296 deținători pentru finele anului 2016 cu o creștere de 36.3 puncte procentuale, comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent, numărul deținătorilor activi[2], care reflectă utilizarea reală a sistemelor automatizate de deservire la distanță, a crescut cu 43.5 puncte procentuale, comparativ cu finele anului 2015, atingând cifra de 101,233 deținători.

Distribuția deținătorilor SADD, după tipul sistemelor utilizate, relevă că 71 la sută dintre ei sunt înregistrați în sistemele Internet-payments (în creștere cu 38.4 puncte procentuale față de finele anului 2015); 15.3 la sută din numărul lor total sunt deținători de Mobile-payments (cu 51.1 puncte procentuale mai mult față de finele anului 2015), 11.7 la sută (cu 17.9 puncte procentuale mai mult față de finele anului 2015) din numărul total de deținători utilizează Phone payments și doar 1.9 la sută utilizează PC payments (deținători ai PC-payments-ului sunt doar persoane juridice, numărul cărora a înregistrat o scădere de 2.1 puncte procentuale față de finele anului 2015).



Sub categoria „Alte" a fost clasificat SADD de tip ATM Banking, care, din trimestrul II 2015, nu mai este funcțional.

Figura 6. Numărul deținătorilor SADD, structurat după tipul sistemelor, 2013-2016

Sursa: *BNM*

[1] Regulamentul privind prestarea serviciilor de plată prin intermediul sistemelor automatizate de deservire la distanță, aprobat prin HCE al BNM nr.62 din 09.03.2017

[2] Deținător SDBD care a efectuat cel puțin o operațiune financiară pe parcursul perioadei gestionare printr-un sistem de deservire bancară la distanță

În scopul promovării utilizării instrumentelor de plată fără numerar de către utilizatori în Republica Moldova, **propunem** următoarele:

- Depunerea unor eforturi suplimentare atât de către Banca Națională, cât și de către băncile comerciale în vederea popularizării plăților fără numerar și organizarea unor campanii pe termen lung de promovare a avantajelor utilizării acestora, dar și a oportunităților pe care le aduc instrumentele de plată fără numerar (consumatorii trebuie să depășească obiceiul de a plăti cu numerar, iar comoditatea plăților ar trebui să compenseze costurile monetare);
- Micșorarea costurilor de procesare a plăților fără numerar (la nivelul țărilor UE), acestea fiind la moment la un nivel mai înalt decât standardele internaționale, în așa mod încât comercianții, dar și băncile să poată beneficia de oportunitățile inerente în condițiile expansiunii plăților fără numerar în Moldova;
- În absența unui progres în vederea micșorării costurilor, o altă opțiune ar fi micșorarea pragului cifrei de afaceri al comercianților peste care aceștia să ofere clienților posibilitatea de a achita prin intermediul terminalelor POS (În prezent, cifra de afaceri, care obligă comercianții să pună la dispoziție clienților terminalele POS, este de 2 mil. lei);
- Impunerea unui prag valoric, care ar însemna obligativitatea efectuării plății prin instrumente de plată fără numerar pentru tranzacții ce depășesc o oarecare limită. O astfel de abordare este folosită în mai multe țări în tranziție. Această experiență internațională ar fi eficientă pentru Republica Moldova în reducerea plăților neformale.
- altă experiență internațională prevede rambursarea parțială a TVA-ului pentru plățile efectuate cu cardul. Această implementare ar aduce la reducerea evaziunii fiscale din partea comercianților și creșterea veniturilor fiscale guvernamentale.
- Oferirea reducerilor de către agenții economici la efectuarea plăților fără numerar sau promovarea conceptului de „cash back” de către bănci;
- Îmbunătățirea accesului la serviciile financiare în zonele rurale.

CONTRACARAREA ȘOCURILOR ECONOMICE NEGATIVE PRIN POLITICI BUGETAR-FISCALE ECHILIBRATE

Vadim TULBU, gr. FPF-161M, ASEM
Cond. șt: conf. univ., dr. Angela BAURCIULU

Dezvoltarea economică reprezintă, pentru fiecare stat, un scop primordial, asigurând astfel prosperitatea și bunăstarea fiecărui cetățean în parte, cât și a statului, per general. Menținerea unei creșteri economice constante are la bază un set de acțiuni determinate prin crearea unui mediu de afaceri competitiv, însă, periodic, ca urmare influenței unor factori de natura internă și/sau externă, se produc crizele economice sau financiare ca reacție privind reechilibrare a forțelor economice. În literatura de specialitate, creșterea economică urmată de o recesiune minoră este privită ca un proces firesc, care oferă posibilitatea de restructurare sau revigorare a activităților economice de producție. Recesiunile minore sunt binevenite în cazul în care sunt depistate, controlate și direcționate de către stat prin intermediul instrumentelor la dispoziția sa. Pe de altă parte, crizele majore și multidimensionale au efecte mult mai profunde și sunt greu de controlat sau contracarat, iar perioada recesiunii poate să dureze indiferent de instrumentarul de combatere utilizat, din cauza provenienței sau extinderii acesteia. Privită prin prisma abordărilor conceptuale, recesiunea se înglobează în setul de noțiuni a sintagmei „șocuri economice”.

Șocurile economice reprezintă o perturbare spontană a echilibrului economic parvenită în urma influenței factorilor de natura politică, economică, monetară etc. Din punct de vedere tehnic, se referă la o schimbare imprevizibilă a factorilor exogeni – adică factori inexplicabili de economie – care pot influența variabilele economice endogene. Un șoc economic nu reprezintă, în mod obligatoriu, un fenomen negativ, ci este perceput mai mult ca o schimbare bruscă de creștere sau descreștere economică fără a fi prevăzută pe termen mediu. Astfel, putem clasa șocurile economice în cele de ordin pozitiv și cele de ordin negativ. Cele de ordin pozitiv ar putea avea ca efect o creștere bruscă a economiei în urma unor factori, ca: deschiderea unor piețe noi de desfacere, creșterea vitezei de circulație a capitalului, apariția unor tehnologii avansate care sporesc productivitatea ș. a. Iar cele de ordin negativ au ca efect schimbarea trendului economic în unul de descreștere, având ca factori de influență crizele politice, diminuarea cererii sau ofertei, creșterea costurilor

de capital, migrarea forței de muncă, cât și cataclismele naturale. De altfel, se constată că ponderea șocurilor economice negative este mult mai mare decât celor pozitive şi poate fi explicată prin multitudinea de riscuri persistente în activitățile economice, soldându-se cu pierderi colosale per ansamblul economiei cu repercusiuni grave pe termen mediu. În asemenea condiții, intervenția statului este primordială în sensul contracarării factorilor de influență, cât și a efectelor acestora.

Prin politica economică se înțelege un ansamblu de decizii, măsuri, obiective şi instrumente prin care statul acționează asupra variabilelor economice în scopul menținerii, restabilirii sau modificării climatului economic şi social. Politica bugetar-fiscală, ca parte componentă a politicii economice, are un impact cu o pătrundere vastă în economie, având efecte sociale, economice benefice şi acționând pe termen scurt şi mediu. Fiind un instrument flexibil, cu cheltuieli minime şi cu un efect relativ rapid, aceasta trebuie să fie bine determinată şi echilibrată, ca să îndeplinească întru totul scopul de asigurare a bunei stări şi a prosperității. Politica bugetar-fiscală constă în stabilirea volumului veniturilor şi cheltuielilor statului pe parcursul unui exercițiu financiar. Pe de altă parte, este o politică conjuncturală puternic influențată de mediul politic şi echilibrul social al momentului. Eficacitatea politicii bugetar-fiscale este demonstrată de posibilitatea de a controla strict modul de utilizare a resurselor şi de a evalua cu precizie efectele presiunii fiscale asupra agenților economici. Numai politica bugetară permite realizarea investițiilor publice, concentrarea precisă asupra anumitor obiective prin utilizarea cheltuielilor sau a veniturilor fiscale.

Evoluția economică este determinată prin serii de date statistice înregistrate pe parcursul unei anumite perioade. Aceste serii indică viabilitatea economiei, direcția acesteia, cât şi o prognoză viitoare în baza situațiilor din trecut şi prezent prin prisma unor legități economice. O monitorizare strictă şi echidistantă oferă informații de importanță majoră prin anumiți indicatori de performanță şi o imagine de ansamblu asupra tendințelor şi a factorilor de influență. În literatura de specialitate, evoluția seriilor în timp a PIB-ului, IPC, a veniturilor şi cheltuielilor bugetare, rata şomajului, indicele volumului producției industriale, reprezintă doar câțiva indicatori, care prin fluctuaţiile lor declanşează alarma, în primul rând, pentru a ne avertiza asupra faptului că starea de echilibru a fost perturbată de un factor cu o puternică influență.

Pentru determinarea şocurilor economice, a fost realizată analiza evoluției indicatorilor macroeconomici al Republicii Moldova, pentru perioada 2006-2016, prezentate pe larg în cadrul conferinței, și anume:

1. Evoluția PIB-ului nominal, PIB-ului real şi a Veniturilor în Bugetul Public Național în valori nominale şi reale (anul de bază 2006);
2. Evoluția PIB-ului nominal, PIB-ului real (2006) şi a Cheltuielilor în Bugetul Public Național în valori nominale şi reale (anul de bază 2006));
3. Evoluția ratei şomajului şi a IPC (în % față de anul precedent);
4. Evoluția Indicelui volumului de producție industrial (în % față de anul precedent);
5. Evoluția Salariului mediu pe economie în valori nominale şi valori reale (anul de bază 2006);
6. Evoluția Importurilor şi Exporturilor în Republica Moldova, mii USD.

Analiza evoluției acestor indicatori indică clar faptul că, în perioadele 2008-2009 şi 2014-2015, au fost înregistrate perturbări, care au schimbat tendințele acestora. Prin suprapunerea acestor indicatori, conchidem că, în perioada dată, au fost înregistrate şocuri economice,care a avut ca efect abaterea de la evoluția naturală a economiei per general şi a fiecărui indicator în parte analizat. Dacă e să analizăm perioada 2008-2009, şocul economic creat a fost determinat de criza economico-financiară la nivel mondial.

Perioada 2014-2015, pentru Republica Moldova, poate fi considerată un şoc economic negativ, în plină lui manifestare, în care abaterea indicatorilor analizați a fost creată de „furtul miliardului" din sistemul bancar. Efectele delapidărilor din sistemul bancar nu s-au lăsat mult aşteptate. Astfel, cantitativ acestea sunt prezentate în felul următor:

1. IPC 2015/2014: 9,7 %;
2. PIB, real (2006=100): -173 mil. lei;
3. Venit, real (2006=100): -1 562,6 mil. lei;
4. Cheltuieli, real (2006=100): -1 248,5 mil lei;
5. Rata şomajului 2015: 4,9%;
6. Indicele volumului producției industriale: - 6,7 p.p;
7. Exporturi: - 372,7 mil. USD.

O metodă de determinare a instrumentelor eficiente de influențare a indicatorilor macroeconomici o reprezintă corelarea datelor. Astfel, în vederea determinării nivelului şi factorilor de influență, au fost corelat PIB-ul în dependență de veniturile şi cheltuielile Bugetului Public Naţional (PPN).

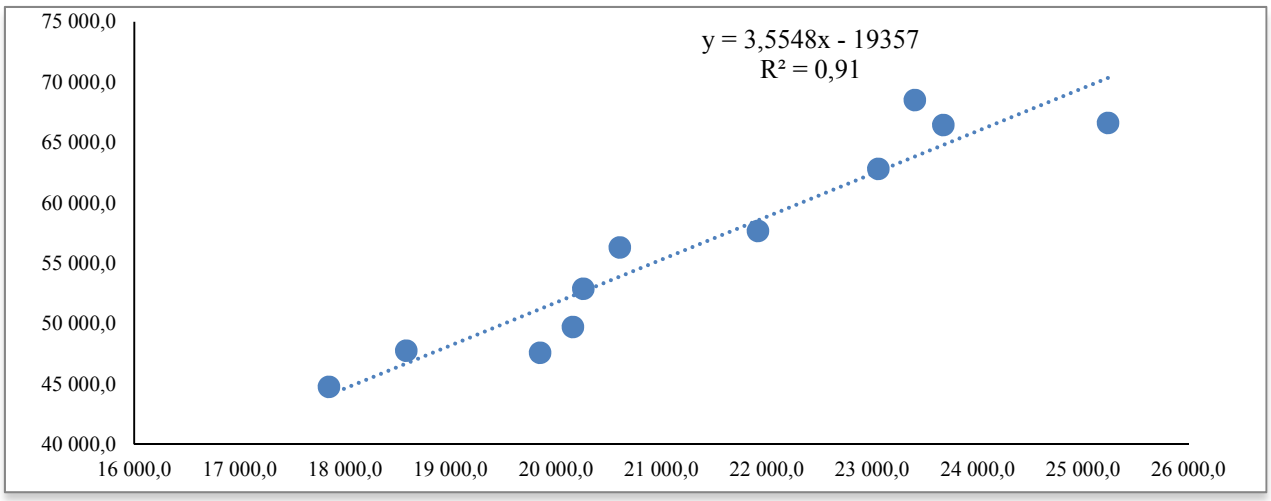


Figura 1. Corelograma PIB-ului în dependență de venituri, (2006-2016)
Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor statistice preluate de pe www.statistica.md [online] [citat 18.04.2017]*
Disponibil: < http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/?rxid=bf4b65a4-4fa9-419c-9631-e989a09b66ba>

Din figura de mai sus, se observă că interdependența dintre PIB și venituri este una direct proporțională, descrisă prin ecuația liniară y = 3.5548x – 19357, astfel, sugerându-ne că, la o majorare a veniturilor cu 1 mln. lei, PIB-ul se va majora cu aproximativ 3,6 mil. lei. Prin urmare, conchidem că veniturile bugetare reprezintă un instrument major în influențarea situației economice.

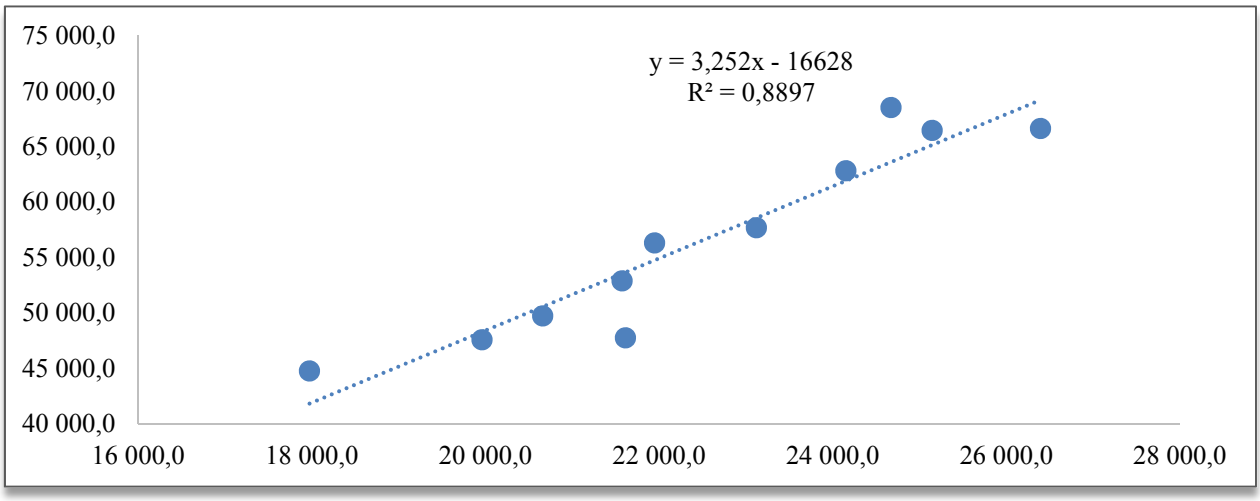


Figura 2. Corelograma PIB-ului în dependență de cheltuieli, (2006-2016)
Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor statistice preluate de pe www.statistica.md [online] [citat 18.04.2017]*
Disponibil: < http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/?rxid=bf4b65a4-4fa9-419c-9631-e989a09b66ba>

Figura de mai sus reflectă corelație dintre PIB și cheltuielile BPN. Astfel, reprezentarea grafică arată o dependență direct proporțională descrisă prin ecuația liniară y = 3.252x – 16628. Ca și în cazul veniturilor, constatăm că cheltuielile BPN, la fel, reprezintă un instrument puternic de influențare a economiei per ansamblu, modificând valorile PIB-ului cu 3,252 mln. lei la o modificare a acestora cu 1 mln. lei.

În baza cercetărilor efectuate, pot fi trase următoarele concluzii:

- Pentru rezolvarea problemelor social-economice, în țările cu economie de tranziție, sunt aplicate cu succes mecanismele intervenționiste ale statului, cât și instrumentele mecanismului de piață. Neajunsurile și caracterul restrâns ale pieței fac necesară și justificată intervenția statului în economie.

- Experienţa ţărilor cu o economie dezvoltată reflectă eficienţa şi eficacitatea sporită a politicii bugetar-fiscale în perioada recesiunii. Astfel, pentru Republica Moldova instrumentarul politicii bugetar-fiscale trebuie să devină pilonul principal, concomitent cu perfecţionarea continua a acesteia prin efectuarea analizelor constante şi urmărind la zi evoluţia economiei. În asemenea condiţii, politica bugetar-fiscală va deveni flexibilă şi va permite ,în momentul oportun, intervenţia operativă cu instrumentele cele mai potrivite şi necesare în vederea contracarării şocurilor economice negative.
- Problema principală a politicii bugetar-fiscale a Republicii Moldova, în domeniul veniturilor, continuă să fie legată de identificarea echilibrului între necesitatea majorării veniturilor ca sursă principală a repartizării cheltuielilor direcţionate spre reducerea sărăciei, şi necesitatea susţinerii mediului de afaceri, care este factorul principal de creştere economică. În acest sens, se impune concluzia că principala direcţie a politicii bugetar-fiscale actuale să fie îndreptată spre adoptarea unei politici active şi anume – promovarea unor eforturi considerabile ale statului spre relansarea activităţii economice.

Bibliografie:

1. BAURCIULU, A., CASIAN, A. Abordarea stabilităţii macroeconomice prin prisma coordonatelor funcţionale ale politicii bugetar-fiscale în Republica Moldova. În: *Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii:* conf. şt. intern. Chişinău: ASEM, 25-26 sept., 2015. Vol.II, pp.63-71.
2. BAURCIULU, A. Analiza aspectelor dinamice ale politicii bugetar-fiscale promovate în Republica Moldova. În: *Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii. Tezele conf. int. 28-29 septembrie 2012*. Chişinău: ASEM, 2012, vol. II, p.177-181
3. BREZEANU, P. *Finanţe publice şi fiscalitatea între teorie şi practică*. Bucureşti: România de Mâine, 1998.

ОЦЕНКА РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ И КОРРУПЦИИ

А. Г. КАЗАРЯН,
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь
Экономический факультет, магистратура
Научный руководитель: к.э.н., доцент О. В. ПУГАЧЕВА

Рентоориентированная экономика представляет собой экономику, базирующуюся на получении выгоды путём узурпации прав на распоряжение ресурсами, манипулирования законодательством и экономическими условиями [1, с. 362]. То есть, деятельность, направленная на получение выгод путём манипулирования законодательными или экономическими условиями, – есть рентоориентированное поведение в экономике.

На сегодняшний день одним из самых распространённых определений коррупции, как одной из форм проявления теневой экономики, является следующее: коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды [2]. Концепцию рентоориентированного поведения можно применить к описанию коррупции чиновников, требующих и получающих взятки за применение предоставленных им властных полномочий по собственному усмотрению. В свою очередь теория рентоориентированного поведения понимает доход от коррупции как экономическую ренту, т.е. плату за ресурсы [3].

Высокий уровень коррупции во всех сферах жизни государства – одна из главных проблем стран-участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Именно поэтому правительства стран особое внимание уделяют вопросам развития взяточничества. Одним из самых известных показателей масштабов коррупции на сегодня является ежегодный Индекс восприятия коррупции (Corruption Perseptions Index, сокращенно CPI), публикуемый «Transparency International». CPI позволяет измерить степень распространения коррупции на основе независимых оценок внешних и внутренних. Индекс составляется на основе целой серии отдельных исследований экспертных оценок в форме опросов экспертов и бизнесменов по таким направлениям, как частота дачи взяток, их объем и т.д.

Проведем эконометрический анализ коррупции в Республике Беларусь. Рассмотрим влияние на степень распространения коррупции таких показателей как размер ВВП на душу населения и темпов роста ВВП (таблица 1).

Таблица 1

Исходные данные для регрессионного анализа

Год	CPI	ВВП на душу населения, в долл. США	Темп роста ВВП, %
2007	21	4727	8,6
2008	20	6367	10,2
2009	24	5172	0,2
2010	25	5813	7,7
2011	24	6300	5,5
2012	31	6720	1,7
2013	29	7724	1,0
2014	31	8039	1,6
2015	32	5749	-3,6

В данной регрессионной модели коэффициент корреляции (равный 0,903490266) близок к 1, что говорит о сильной линейной зависимости между переменными. Коэффициент детерминации (0,816294661) показывает, в скольких случаях изменчивость Y (то есть Индекса восприятия коррупции) можно объяснить с помощью значения ВВП на душу населения и темпа роста ВВП. Чем больше коэффициент объясненной вариации, тем более достоверным является уравнение регрессии. С помощью t-критерия Стьюдента можно оценить значимость коэффициентов уравнения и прийти к выводу, что коэффициент X_2 существенен, а X_1 – нет.

Таким образом, коррупция, как яркий пример рентоориетированного поведения, оказывает неблагоприятное воздействие на инвестиционную активность предпринимателей и сдерживает развитие экономики государства. Согласно регрессионному анализу можно прийти к выводу, что на масштабы коррупции большое влияние оказывает темп роста ВВП. Для стран-участниц ЕАЭС высокий уровень коррупции представляет собой актуальную проблему, требующую постоянного мониторинга для совершенствования борьбы с данным проявлением теневой экономики.

Список использованной литературы:

1. РОМАШОВА, А.И. *Рентоориентированная экономика: проблемы и пути решения* / А. И. Ромашова, А. Е. Морозова, Е. С. Соболева, Е. А. Исаева // Образование и наука в современных условиях : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 февр.2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №1 (6). – С. 362–367.
2. ПЕСКОВА, Д.Р. *Теневая экономика: учебное пособие* / Д.Р. Пескова. – Уфа: РИО БАГСУ – 2010. – 92 с.
3. О противодействии коррупции – URL: https://gossluzhba.gov.ru/anticorruption (дата обращения: 08.09.2016).

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РАЙХЕЛЬДА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ХОЛОДИЛЬНИКАМ

Анастасия МОРАРЕНКО, группа ММ-162
Науч. руков.: ЗГЕРЯ Ж. К.

Одним из важнейших потребительских исследований, на данный момент, является измерение уровня лояльности. Можно справедливо отметить, что исследованиями уровня потребительской лояльности активно занимаются успешные компании, чьи стратегические решения основываются на показателях, выявленных в ходе исследований. Так же уровень лояльности потребителей играет немаловажную роль при оценке капитализации бренда.

В первую очередь, необходимо опровергнуть распространенное заблуждение, согласно которому «удовлетворенный потребитель» = «лояльный потребитель». Для этого можно обратиться к научным изысканиям Фредерика Райхельда, который, опираясь на данные одной из крупнейших в

мире консалтинговых компаний Bain & Company, отмечает, что из тех потребителей, которые утверждали, что они удовлетворены тем или иным продуктом, около 65-85% «изменяют» своим предпочтениям и покупают впоследствии аналогичный продукт конкурента. Отсюда очевидно, что задача фирмы по повышению лояльности своих потребителей не сводится к поддержанию их удовлетворенности на высоком уровне – она значительно шире.

Итак, можно сказать о том, что лояльность – это желание и возможность потребителя покупать конкретную марку товара постоянно или чаще других вне зависимости от изменения цен на неё и от активности конкурентов.

На сегодняшний день большинство зарубежных компаний, которые занимаются вопросами управления лояльностью клиентов, используют именно метод Райхельда для определения уровня лояльности. Эта модель была впервые анонсирована в 2003 году в журнале Harvard Business Review. Её целью является определение индекса лояльности NPS (англ. Net Promoter Score). NPS - индекс определения приверженности потребителей товару или компании, используется для оценки готовности к повторным покупкам.

Фредерик Райхельд считает, что истинно лояльный потребитель будет активно рекламировать и рекомендовать бренд среди своего окружения, тем самым создавая приток новых клиентов. Рекомендации – это своего рода ответственность, которую берет на себя лояльный потребитель перед своими друзьями и коллегами, т.к. в этом случае он лично готов поручиться за высокое качество товара или услуги.

Данная методика хорошо применима на рынках с длинным жизненным циклом покупки, где вероятность повторной покупки одним и тем же клиентом может быть не очень велика в связи с самой спецификой товара или услуги, но зато есть вероятность того, что лояльный потребитель порекомендует компанию своим знакомым и тем самым всё равно будет способствовать увеличению продаж.

Целью моего исследования было определение уровня лояльности среди потребителей холодильников, таким образом, было изучено отношение респондентов к холодильникам марки Indesit.

Анкетный опрос проводился 29 марта 2017 года, было опрошено 150 респондентов. Каждый респондент получил анкету для самостоятельного заполнения (см. прил. 1).

Были заданы специальные социально-демографические вопросы о поле и возрасте респондентов. Результаты опроса показали, что количество женщин составляет 52,7%, а количество мужчин 47,3% из общего числа опрошенных.

Возрастная градация распределилась следующим образом: наибольший процент (41,4%) составили респонденты от 36 до 45 лет, затем от 26 лет до 35 лет (38%), 10,7% опрошенных принадлежать к возрастной группе от 46 до 55 лет, 3,3% опрошенных были старше 50 лет, а 1,3% младше 18.

Был задан отсеивающий вопрос о том, пользуется ли респондент холодильником. Все опрошенные ответили положительно.

В ходе исследования, респондентам предлагалось ответить на вопрос: «Порекомендовали ли бы Вы своим родственникам или друзьям холодильник марки Indesit? (*обведите кружком оценку от 0 до 10, где 0 – это «категорически не рекомендовал бы», а 10 – «убедительно порекомендовал бы»)*».

Далее, исходя из ответов, респонденты были поделены на три группы:

«Критики» («detractors») – давшие оценки от 0 до 6 – недовольные клиенты, которые скорее не будут рекомендовать Компанию своим друзьям/знакомым, и, более того, могут даже «отсоветовать» пользоваться ее услугами.

«Нейтральные» («passive clients») – давшие оценки 7 и 8. Считаются «пассивными» клиентами, которые не то, чтобы очень сильно готовы рекомендовать компанию, но и не то чтобы очень сильно ей недовольны.

«Промоутеры» («promoters») – поставившие оценки 9 и 10. Это клиенты, которые в высокой степени лояльны компании и с очень большой вероятностью будут рекомендовать её своим знакомым.

Ответы респондентов распределились следующим образом:

Оценку в диапазоне от 0 до 6 дали 57 потребителей, что составляет 38% из общего числа опрошенных, оценку 7, 8 присвоило 54 респондента, что составило 36%, а 9 и 10 – 39 человек, что равняется 26%.

Далее был рассчитан индекс NPS. От «промоутеров» вычитается процент «критиков».

$$26\% - 38\% = -12$$

Отрицательный индекс NPS (-12) говорит о том, что доля «критиков» больше доли «промоутеров», и, следовательно, потенциала увеличения клиентской базы за счет одной только лояльности нет, более того, существует риск оттока клиентов из-за антирекомендаций.

Также в ходе исследования было решено выявить, существует ли зависимость между уровнем лояльности и полом респондентов. В результате проведённого кросс-анализа можно сказать о том, что:

В категорию «критиков», поставивших от 0 до 6 баллов, входит 54,4% женщин и 45,6% мужчин. К «нейтральным» респондентам, оценившим уровень лояльности на 7 и 8 баллов, относится 46,3% женщин и 53,7% мужчин. В свою очередь, к категории «промоутеров» относится 61,5% женщин и 38,5% мужчин.

Можно сделать вывод о том, что существует зависимость уровня лояльности от половой принадлежности респондентов. В наиболее интересующие нас категории «критиков» и «промоутеров» попали именно женщины. Можно сказать, о том, что женщины проявляют больший интерес к тому, что касается холодильников и в большей степени готовы делиться своим мнением с окружающими.

На мой взгляд, очень полезным и необходимым является сравнение индекса NPS компании со средним по рынку значением.

Необходимо проводить определение уровня лояльности не только клиентов своей компании, но и клиентов компаний-конкурентов. Даже отрицательный индекс NPS может отражать хороший результат, если он выше, чем у основных конкурентов.

Определение уровня потребительской лояльности методом Райхельда полезно для компании при рассмотрении уровня лояльности клиентов в динамике. То есть анализ необходимо проводить раз в определённый период.

Исключительно применение метода Райхельда в исследовании не даёт полной картины потребительской лояльности. В анкету необходимо включать несколько пунктов о факторах, способных повлиять на лояльность потребителей или имеющих решающее значение при выборе товара (Гребешковый анализ или Comb Analisis). Это даст более полную картину и позволит лучше ориентироваться в конкурентной среде.

Библиография:

1. Индекс потребительской лояльности NPS https://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс_ потребительской_ лояльности_NPS
2. ПАПАЗЯН Ж.В. Научный электронный журнал: «Современные проблемы науки и образования» Статья: «Современные методы исследования лояльности клиентов», 2013. https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9393

PARTEA a II-a. STUDENȚI

NECESITATEA ANALIZEI CALIFICĂRII RESURSELOR UMANE PENTRU PROCESUL DECIZIONAL

Irina ROȘCA, ASEM, anul II, Facultatea BAA
Cond. șt.: conf.univ. dr. Nelea CHIRILOV

Volumul activității operaționale depinde, în mare măsură, de modul de asigurare a întreprinderii cu forță de muncă necesară sub aspect calitativ. Prin urmare, întreprinzătorii trebuie să atragă o mare atenție corelării dintre volumul și complexitatea activității cu nivelul productivității și gradului de calificare al angajaților.

Așadar, analiza calificării resurselor umane presupune mai multe aspecte și anume: evidențierea situației calificării la un moment dat, evoluția gradului de calificare al personalului și urmărirea concordanței dintre gradul de calificare al personalului și complexitatea lucrărilor executate.

Nivelul de calificare al personalului se stabilește în baza ***coeficientului calificării medii*** ($K=\frac{\sum_{i=1}^{n} N_{si}*k_i}{\sum_{i=1}^{n} N_{si}}$), care este raportul dintre numărul angajaților pe categorii de încadrare și categoriile de încadrare la numărul total de angajați calificați, precum și în baza ***coeficientului mediu de complexitate a lucrărilor*** ($K_l= \frac{\sum_{i=1}^{n} Vi*Ki}{\sum_{i=1}^{n} Vi}$), care este rezultatul raportării produsului dintre volumul de lucrări și categoria de complexitate a lucrării la volumul total de lucrări. Însă, modul de folosire a personalului calificat se apreciază în baza ***coeficientului de concordanță*** ($K_{c=}\frac{K_l}{K}$), determinat ca raport între coeficientul mediu de complexitate a lucrărilor și coeficientul calificării medii a forței de muncă.

În dependență de rezultatele obținute, la întreprindere se pot crea trei situații:

- Kc<1, întreprinderea are un surplus de personal calificat în raport cu nivelul tehnic al lucrărilor care trebuie realizate, ceea ce duce la creșterea costurilor salariale, precum și a costurilor privind asigurările medicale, sociale obligatorii, creșterea costului produselor, dispariția dorinței de creștere continuă a calificării, crește riscul de a pierde personalul calificat, deoarece ei vor căuta alte locuri de muncă, unde să-și valorifice toate capacitățile lor;
- Kc=1, este concordanță optimă între calificarea personalului și gradul de complexitate a lucrărilor, ceea ce înseamnă că este o utilizare eficientă a forțelor de muncă, produsele vor fi fabricate conform normelor și cerințelor, iar salarizarea va fi corespunzătoare complexității activității, astfel va fi generare maximă de profit;
- Kc>1, întreprinderea folosește personal insuficient calificat în raport cu nivelul tehnic al lucrărilor care trebuie realizate, ceea ce conduce la înregistrarea rezultatelor nesatisfăcătoare pe linia productivității muncii, vor apărea multe rebuturi, entitatea va suporta cheltuieli pentru instruirea personalului și, într-un final, va înregistra pierderi.

În tabelul 1, vom prezenta analiza calificării resurselor umane în baza coeficientului de concordanță.

Tabelul 1

Analiza calificării resurselor umane în baza coeficientului mediu de calificare a resurselor umane, coeficientului mediu de complexitate a lucrărilor și coeficientului de concordanță

Categoria de calificare	Repartizarea muncitorilor pe categorii de calificare		Repartizarea lucrărilor pe categorii de încadrare	
	Numărul de muncitori, persoane	Ponderea, %	Numărul de ore lucrate, ore	Ponderea, %
I	938	23,71	315980	25,15
II	742	18,76	410050	32,64
III	1012	25,58	330800	26,33
IV	933	23,58	121480	9,67
V	201	5,08	55084	4,39
VI	111	2,81	16320	1,30
VII	19	0,48	6420	0,51
Total	3956	100	1256134	100

Coeficientul mediu de calificare a resurselor umane, (K)	$\frac{938 \times 1 + 742 \times 2 + 1012 \times 3 + 933 \times 4 + 201 \times 5 + 111 \times 6 + 19 \times 7}{3956} = 2,78\ unități$
Coeficientul mediu de complexitate a lucrărilor, (K_l)	$\frac{315980 \times 1 + 410050 \times 2 + 330800 \times 3 + 121480 \times 4 + 55084 * 5 + 16320 \times 6 + 6420 \times 7}{1256134} = 2,41\ unități$
Coeficientul de concordanță, (K_c)	$K_c = \frac{K_l}{K} = \frac{2,41}{2,78} = 0,87\ unități$

Din datele prezentate, se constată că ponderea cea mai mare a muncitorilor revine categoriei a III-a de calificare (25,58%). Volumul lucrărilor după gradul de complexitate are ponderea cea mai mare (32,64%) pentru categoria a II-a. Ţinând cont de nivelul K (2,78 unităţi) şi Kl (2,41 unităţi), se poate observa că valoarea coeficientului de concordanţă a constituit 0,87 unităţi. Astfel, lucrările de categorii inferioare sunt executate de muncitori cu calificare superioară, aceştia fiind utilizaţi sub nivelul lor de pregătire profesională. Aceste rezultate denotă faptul că entitatea utilizează insuficient capacităţile profesionale, ceea ce va conduce la un şir de consecinţe, precum creşterea neraţională a costului produsului, creşterea cheltuielilor cu salariile, dar şi de motivarea angajaţilor în creşterea profesională.

Pentru a lua decizia corectă privind necesarul de personal calificat, managerul trebuie să ia în considerare mai mulţi factori asupra cărora influenţează calificarea resurselor umane. De remarcat că muncitorii calificaţi vor contribui la reducerea timpului de fabricaţie, deoarece sunt bine pregătiţi, cunosc etapele procesului de producere, sunt siguri pe cunoştinţele şi abilităţile lor, nu au nevoie de instruire suplimentară. De asemenea, vor fi respectate normativele de consum, va fi exploatat corect utilajul, se vor evita accidente la locul de muncă, ceea ce-i va influenţa direct asupra creşterii calităţii produselor, serviciilor prestate, lucrărilor executate etc.

În final, conchidem că analiza calificării resurselor umane are un rol foarte important în procesul decizional, deoarece ea va permite managerului să aleagă situaţia cea mai optimă pentru entitate din punctul de vedere al productivităţii muncii ridicate, al costurilor reduse şi al performanţelor maxime posibile de obţinut la entitate.

Bibliografie:

1. ROBU V. ş.a. *Analiza economico-financiară a firmei.* Bucureşti: Economică, 2014. 510 p.
2. HRISTEA Anca Maria. *Analiza economică şi financiară a activităţii întreprinderii*. Volumul 1. Bucureşti: Economică, 2015. 256 p.
3. SPĂTARU L. *Analiza economico-financiară. Instrument al managementului întreprinderilor*. Ed. a II-a. Bucureşti: Economică, 2010. 600 p.

FORMELE VÂNZĂRII CU AMĂNUNTUL A MĂRFURILOR

Nina BOTNARI , Cristina VACULA, anul II, BAA, ASEM
Cond. şt.: conf . univ. dr . Ruslan HAREA

Tendinţele actuale fac ca activităţile de comerţ cu amănuntul, cât şi funcţiile lor să devină mult mai complexe. Comerţul cu amănuntul conţine un ansamblu de activităţi şi de relaţii organizate, desfăşurate în/şi de unităţi specializate, în scopul aprovizionării consumatorilor sau utilizatorilor finali. Întreprinderile comerciale cu amănuntul, indiferent de forma de proprietate, apartenenţă, tipul, structura şi mărimea acestora se aprovizionează cu mărfuri de la comerţul cu ridicata sau de la producători şi apoi le vând către consumatori. Ca urmare a acestora, observăm trei procese în comerţul cu amănuntul:

aprovizionare (cumpărare) → stocare → vânzare

Analiza rolului economic al comerţului cu amănuntul are ca bază ideea că vânzarea cu amănuntul este indispensabilă în viaţa economică a unei societăţi, deoarece, prin intermediul acesteia, produsele sunt puse la dispoziţia consumatorilor, unde există cerere.

Vânzarea mărfurilor cu amănuntul reprezintă faza finală a circulaţiei de mărfuri şi constituie comercializarea mărfurilor către consumatorul final. Vânzarea cu amănuntul presupune eliberarea mărfurilor către cumpărătorii finali contra **plată în numerar** sau **prin virament**. Operaţiile generate de vânzarea cu amănuntul a mărfurilor se grupează în patru categorii.

Vânzarea mărfurilor cu plată integrală în numerar prevede achitarea nemijlocită a cumpărătorului, în momentul vânzării-cumpărării mărfurilor, cu mijloace băneşti în numerar şi se realizează prin diferite forme. Vânzarea cu plată integrală în numerar se documentează prin cecul de casă şi "Bonul de plată". Formele de vânzare a mărfurilor practicate de întreprinderile comerciale cu amănuntul cu plată integrală în numerar sunt:

- *vânzarea cu plata directă la vânzător,*
- *vânzarea pe bază de bonuri emise de,*
- *vânzarea pe bază de tichete*, în situaţia respectivă,
- *vânzarea prin autoservire,*
- *vânzarea la domiciliu prin birouri de comenzi,*
- *vânzarea prin automate,*
- *vânzarea prin reţeaua ambulantă,*

La **vânzarea mărfurilor cu mică ridicată**, se presupune eliberarea mărfurilor în cantităţi relativ mari, de cele mai multe ori, în baza facturilor şi cu plată prin virament. În situaţia acestui tip de vânzări, se apreciază relaţiile temeinice cu parteneri stabili şi, în acest scop, mărfurilor vândute li se aplică un adaos comercial minimal, care, deseori, acoperă doar cheltuielile întreprinderii de comerţ, asigurând un profit neînsemnat.

În ultima perioadă, se încearcă revenirea la formă de **comercializare cu amănuntul cu plata în rate**, aceasta fiind convenabilă cumpărătorilor pentru posibilitatea de a plăti pentru marfa procurată pe o anumita perioadă de timp.

- În categoria mărfurilor vândute cu plata în rate, se includ mărfurile industriale cu termen de utilizare sporit, mărfurile de uz casnic, mobila, mijloacele de transport, precum şi alte tipuri de bunuri.
- Mărfurile cu plata în rate se eliberează cetăţenilor cu loc de munca permanent sau care fac studii în localitatea în care este situată unitatea de comerţ. Pentru procurarea mărfurilor, cumpărătorul prezintă un certificat confirmativ de la locul de muncă sau de studii.

Ratele sunt repartizate în mărimi egale şi se achită o dată pe lună, la termene determinate, în numerar sau prin reţinere din venitul cumpărătorului la locul de muncă al acestuia.

La baza **vânzării mărfurilor în consignaţie**, stau coordonate prin contractul de comision, conform condiţiilor căruia dreptul de proprietate asupra mărfurilor îl deţine proprietarul iniţial al acestora până în momentul vânzării către cumpărător. În consignaţie, se acceptă mărfuri noi şi uzate, care pot fi utilizate fără o recondiţionare suplimentară şi care corespund normelor şi cerinţelor sanitare.

Putem afirma, cu certitudine, că cunoaşterea formelor de vânzare cu amănuntul sunt necesare atât pentru persoane fizice, cât şi pentru cele juridice. Aceasta facilitează tranzacţiile şi putem fi mereu informaţi şi asiguraţi că deservirea şi calitatea ne este acordată conform normelor în vigoare.

BALANCED SCORECARD – INSTRUMENT MODERN DE MĂSURARE A PERFORMANŢEI ENTITĂŢII

Ana-Carolina BĂRBIERU, anul II, BA, ASEM,
Cond. şt.: conf. univ. dr. Svetlana MIHAILA,
Catedra „Contabilitate şi Analiză Economică” ASEM

În multe întreprinderi, corelaţiile dintre obiectivele anuale sau multianuale ale strategiei şi relaţiile cauzale care duc la îndeplinirea lor, prin efectul măsurabil şi corectabil pe parcurs al unor iniţiative de schimbare, derulate cu participarea tuturor oamenilor din organizaţie, nu există.

Principalul instrument metodologic pentru managementul strategiei, care priveşte nu numai procesul de execuţie a strategiei, dar şi o bună parte din logica formulării strategiei, este *Balanced Scorecard (BSC),* respectiv Kaplan-Norton BSC Framework. Balanced Scorecard-ul, conceput de către Robert Kaplan şi David Norton, în 1992, pentru a le oferi managerilor o modalitate de transpunere a strategiei într-un set de măsurători de ordin financiar şi non-financiar, este cu siguranţă una dintre cele mai populare metode folosite pentru un sistem de management al performanţei.

O caracteristică unică a conceptului Balanced Scorecard constă în natura sa evolutivă, acesta cunoscând o transformare continuă încă de la momentul lansării sale. Cea mai simplă modalitate este de a ne referi la BSC drept un instrument, privit din mai multe perspective: un instrument de management complex (Ahn, 2001) sau un instrument de management strategic (Hueng, 2000; Pforsich, 2005).

Conceptul BSC reprezintă mai mult decât o tehnică de măsurare a performanţei, fiind considerat destul de rapid, de către o serie de autori, drept un sistem de management (Butler, 1999). Unii autori prefera să folosească ambele accepţiuni în acelaşi timp (Hassan & Tibbits, 2000). Alţi autori consideră Balanced Scorecard ca fiind o filosofie de management, precum şi un sistem de management al performanţei (Hanson & Towle, 2000) [3].

În lucrarea sa "Diffusion of innovations", Everett M. Rogers vorbeşte despre trei categorii de factori ce influenţează probabilitatea ca o firmă să adopte un element inovator, precum BSC, şi anume:

- **Trăsăturile de leadership ale conducerii organizaţiei** – implicarea managementului de top sprijină angajamentul şi oferă suport în vederea inovării;
- **Trăsăturile interne ale organizaţiei** – departamentele financiare influenţează efectul pe care îl are implementarea BSC. Nivelul de comunicare, care există între departamente, are, de asemenea, un efect asupra adoptării acestuia;
- **Trăsăturile externe ale organizaţiei** – de exemplu, un mediu foarte competitiv poate stimula inovarea [1].

Conceptul Balanced Scorecard sprijină planificarea strategică şi implementarea prin coordonarea activităţilor tuturor părţilor organizaţiei în jurul unor obiective comune şi prin crearea unui instrument de evaluare şi îmbunătăţire a strategiei.

Obiectivele şi indicatorii de performanţă sunt grupaţi în 4 perspective legate prin relaţii de tip cauză-efect:

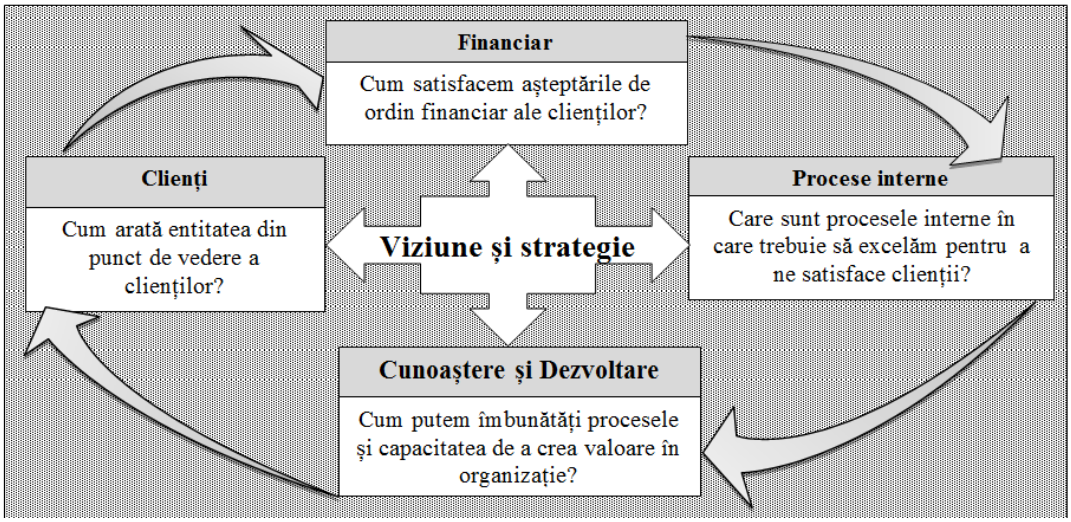


Figura 1. Modelul general al Balanced Scorecard
Sursa: *elaborată de autor după [5, p.315]*

Analizând punctele-cheie ale modelului Balanced Scorecard, am reuşit să delimitez beneficiile abordării și implementării acestui instrument de măsurare a performanței:

- Balanced Scorecard oferă un cadru puternic pentru construirea şi comunicarea strategiei. Modelul de business este vizualizat într-o hartă de strategie, care obligă managerii să se gândească la relații de tip cauză-efect.
- Faptul că strategia cu toate obiectivele interdependente este mapat pe o bucată de hârtie permite companiilor să comunice cu ușurință strategia pe plan intern și extern. Ştim de mult timp că o imagine face cât o mie de cuvinte.
- Abordarea Balanced Scorecard forțează organizațiile să proiecteze indicatori-cheie de performanță pentru diferitele lor obiective strategice. Prin acest lucru se asigură că societățile măsoară ceea ce contează de fapt.
- Un Balanced Scorecard bine implementat ajuta, de asemenea, să se alinieze la procesele de organizare, cum ar fi bugetarea, managementul riscului şi analiza cu prioritățile strategice. Acest lucru va ajuta la crearea unei organizații cu adevărat concentrată pe strategie.

Bibliografie:

1. http://www.acumenintegrat.ro/factori-care-influenteaza-adoptarea-unui-balanced-scorecard/
2. https://bsc-certification.appspot.com/docs/Managementul_Strategiei.pdf
3. http://www.ebalancedscorecard.ro/pages/conceptul-bsc/
4. http://dspace.usarb.md:8080/jspui/bitstream/123456789/1788/1/evaluar_perform_Oleiniuc.pdf
5. MIHAILA S. Raportarea managerială – bază informațională a deciziilor manageriale și aprecierii performanței entității. În: Culegere de comunicări în cadrul colocviului științific „Abordări teoretice și practice ale contabilității moderne", Ed. Arva Color, 10 iulie, ASEM, Chișinău 2015, pp. 306-326

FRANCHISING: RISKS AND OPPORTUNITIES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Alexandra ZALENSCAIA, T-161, ASEM
Cond. st.: lect. univ. Diana IGNATIUC, ASEM

Franchising, as a type of business, has its origin from the early 19th century. Nevertheless, the modern franchising has become widely popular only in 1898, when the company "General Motors" applied franchise dealership. Although, known worldwide since the 19th century, franchising commenced in the Republic of Moldova only in 1997. Many years of communism, insufficient knowledge of the method, lack of information and missing practice restrained franchising from faster expansion. Nevertheless, the franchising sector in the country is steadily growing in proportion to the developing consumer purchase power and the concept of franchising is becoming familiar to an increasing number of companies and individuals.

The most profitable franchise systems exist in such areas of economic activity as retail, public catering (fast food), car service, medical services, household services, education, sports, recreation and social services. Nowadays, such franchises as: Mango, Celio, Mexx, Olsen, Sele, McDonald's, KFC, РОСТИК'С, Fornetti, Buon Giorno, 1C, Petrom, Xerox, Coca-Cola, UPS, DHL function on the Moldovan market.

The business model of *franchising* has been called one of the greatest ever developed. Its popularity has to do with its proven track record of success, and the relative ease in which people can become franchise business owners. Franchising is characterized by a very acute competition in the world economy. However, in the Republic of Moldova there are, on the contrary, only a few franchises that could offer such popular, high quality and, at the same time, relatively cheap goods. This is why here this kind of business model has many opportunities for development.

One of the most sustainable areas of economic activity in the country is the fast food one. If we investigate the potential of it, we will see that since customers remain always loyal to the brand, and the competitiveness in Moldova is low, it is a big chance for a franchise to evolve successfully. For instance, only a few fast food restaurants that operate in the country are known worldwide. There are two main rivals: McDonalds and KFC, but if we take a look at the global market, we will observe that besides this two ones there are other well-known brands such as Subway, Burger King or Wendy's. It is obvious that if we compare the financial effect of one little-known fast-food restaurant and the effect of one McDonalds or one KFC, located in the same place, then the difference in income between them will be very significant.

Moreover, benefits for starting a franchising in the Republic of Moldova include skilled labor force, relatively low costs of work and advertising, and favorable wage rates in comparison with other European countries.

Moldova is one of the few countries where the franchise business is protected by the law, however namely here appear risks. Potential Western partners want to be confident of the possibility of applying laws and the stability of legislation. Unlike the western states, where franchising has received a stable, growing and successful development, in the Republic of Moldova, despite the existence of a "de jure" and "de facto" special law and a real possibility of its implementation, this issue has not given the expected effect yet.

The most common problems are:

- Poor implementation of laws in practice
- The instability of the legislation as a result of socio-political instability
- difficulty in termination of the contractual relationship between the parties
- Obstacles in the case of imports of equipment, which are expressed in the increased taxation

It is worth mentioning here that according to the research made by the expert-group in 2016 the Republic of Moldova, at her early age of 25 years of independence, is confronting one of the most acute crises in its short history. After the economic, currency and banking shocks of 2015-2016, Moldova has become more vulnerable than ever, entering a period of anemic economic growth, which could last for at least five years. Consequently, the development of franchise can also suffer from unstable economic situation in the republic, that includes difficult crisis times, high inflation, high interest rates, low potential of the market, corruption, crime and low purchasing power of the majority of the population as a result of the low level of life.

Table 1

Main Indicators Monitored with Regards to Political Situation

	2013	2014	2015
Sentences in corruption cases	61	143	493
Number of crimes investigated by NAC	569	668	727
World Economic Forum (ranking) Transparency of government policies Embezzlement of public funds (ranking)	81 123 (out of 148 countries)	69 123 (out of 144 countries)	81 126 (out of 140 countries)
Corruption Index, Transparency International (ranking)	102 (out of 177 countries)	103 (out of 175 countries)	103 (out of 168 countries)

Source: http://www.expert- grup.org/media/k2/attachments/State_of_the_Country_Report.pdf

Another major obstacle facing franchises intending to enter the Moldovan market is the acute shortage of specialized intermediaries between franchisors and new franchisees. For instance, entrepreneurs after buying a franchise have no consultancy services specializing in it. As it is difficult to delegate the duties of a sub-franchisor to the local economic agents who are inexperienced in this field, master-franchising in its classical form doesn't exist in the Republic of Moldova. Therefore, sub-franchisor functions are performed by other organizational forms from the other countries.

To draw up a conclusion, it is obvious that western franchising manifests insufficient initiative concerning the partnership with small business from Moldova. Slow transition to a market economy, the heavy burden of taxes, insufficient legal framework development and a weak support of entrepreneurship from the state – all of these brakes business development. There is no guarantee the franchise will flourish here in the Republic of Moldova, still many of them manage to hang on, some do well and even open another locations. Since the local market is not so diversified and competitive, franchise has a lot of chances to become a successful business model in the Republic of Moldova and not an illusion of it.

Bibliography:

1. Economia unităţilor economice. coord. Tomsa A. ASEM. Chişinău, 2016. ISBN 978-9975-75-809-3
2. Франчайзинг: бизнес практика и возможности для предпринимателей: Проект БИЗПРО Молдова: Business Consulting Institute.авт. Рошкован М., Головко В. Кишинев 2002. ISBN 9975-77-020-7
3. State of the Country Report 2016, expert-grup, accesibil la http://www.expert- grup.org/media/k2/ attachments/State_of_the_Country_Report.pdf [accesat pe 27.04.17]
4. Franchising in Czech Republic. http://www.franchiselawyers.net/reportczechrepublic.htm
5. [accesat pe 27.04.17]

LANDING PAGE – UN NOU TREND A BUSINESSULUI DIGITAL

Silviu CEBAN, anul I, ASEM,
Facultatea BAA, specialitatea Achiziții
Cond. șt.: conf. univ. dr. Oxana BARBĂNEAGRĂ

Impactul internetului asupra companiilor şi organizaţiilor s-a făcut simţit după 1990. In zece ani însă, evoluția tehnologiei a fost semnificativă, iar schimbarea majoră a fost trecerea de la comunicarea analogică la cea digitală. Internetul şi tehnologiile digitale au creat noi căi de promovare, vânzare şi distribuție a produselor. Apariția rețelelor sociale a creat un mediu favorabil pentru crearea ţi agregarea de comunităţi. Internetul, webul şi multitudinea tehnologiilor asociate au generat multe denumiri şi etichete pentru termenii legați de performanța şi practica marketingului în acest nou context. Adesea termenii se suprapun, cu toate că majoritatea practicienilor sau teoreticienilor sunt de acord că marketingul digital este mai cuprinzător şi acoperă o arie mai largă de activităţi şi procese.

Ideea lansării în afaceri a venit acum 2 ani, când am început vânzarea diferitor produse prin Internet (mai exact, prin intermediul paginilor de aterizare şi reclamelor în Facebook). Treptat, ne-am aprofundat cunoştinţele în domeniul promovării online şi creării website-urilor şi am decis că din asta se poate de construit o afacere. Primul client pentru un website l-am găsit la un seminar de afaceri. Ca prima experienţă, acest proiect a fost cam anxios, dar odată cu el, au venit şi altele.

Treptat au apărut diferite comenzi, însă asta nu puteai numi o afacere propriu-zisă. Era nevoie de următorul pas. Acesta a fost aplicarea la proiectul Businesslab, lansat de Centru de Ghidare în Carieră al ASEM. La moment, deja după 3 luni în incubatorul de afaceri, baza noastră de clienți a crescut considerabil și noi în permanență lucrăm la aprofundarea competențelor noastre în domeniul promovării online.

De ce anume promovarea online? Pentru că aceasta este cea mai eficientă, ce mai controlabilă și, relativ, ieftină formă de publicitate. În condițiile expunerii crescânde a datelor personale în internet, reclamele în rețelele sociale, motoarele de căutare și alte platforme permit selectarea anume a acelei audiențe care cel mai probabil va efectua achiziția produsului reclamat. La momentul actual, acesta este unul din cele mai promițătoare domenii de dezvoltare. Pentru piața Republicii Moldova, domeniul dat este, relativ, nou. Mulți antreprenori locali sunt destul de sceptici în ceea ce ține de marketingul digital. Însă treptat se observă o înviorare a acestei piețe (așa că acum e momentul). În Moldova există câteva companii de marketing digital mari și foarte mulți jucători mici a căror servicii sunt practic identice. Pentru a te evidenția în aceste condiții trebuie să fii ori cel mai bun dintre toți, ori să vii pe piață cu o soluție absolut inovativă.

Noi am găsit soluția - SRL "Monkey Digital"[1] este o companie de marketing digital, fondată de tineri antreprenori ai anului I de la ASEM. Sarcina ei principală este elaborarea și implementarea strategiei de promovare online pentru fiecare din clienții săi. Compania a fost fondată la 03.03.2017 de către Alexandru Ceban și Silviu Ceban.

Serviciile oferite de Monkey includ:

1. ***Crearea paginilor de aterizare*** (și a website-urilor)
   Procesul de elaborare include următoarele etape:
   - Primirea comenzii;
   - Analiza necesităților clientului;
   - Elaborarea machetei;
   - Prezentarea machetei clientului, efectuarea modificărilor, aprobarea versiunii finale.
   - Adăugarea conținutului, setarea domeniului, hosting-ului și finalizarea lucrărilor.

2. Social Media Marketing – setarea campaniilor publicitare în rețelele sociale precum Facebook, Instagram, Odnoklasniki. Aici se include:

- Lansarea campaniilor, optimizarea periodică a parametrilor, prezentarea lunară a rapoartelor privind performanța campaniilor.

3. Google AdWords presupune setarea campaniilor publicitare în Google, selectarea cuvintelor cheie relevante, setarea parametrilor pentru remarketing, optimizarea periodică a campaniilor prin:

- SEO
- iPost – instrument de automatizare a postărilor în grupurile Facebook. El lucrează pe baza extensiei iMacros.)
- Design Comercial ce include doar crearea design-ului (nu și tipărirea materialelor elaborate precum etichete pentru produse, cărți de vizită, ecusoane broșuri,pliante, fly-ere etc.

Digitalul este un mecanism de sine stătător. Nu este o subcategorie a marketingului clasic, este o ramură separată tocmai din această cauză. Au trecut demult vremurile în care succesul unei campanii depindea foarte mult și de prezența ei pe canalele clasice de publicitate.

Într-un final, aș putea spune că Monkey optează pentru implementarea ambelor abordări, chiar dacă asta cere un efort dublu sau chiar triplu. De altfel, care e sensul de a face ceva și de a nu fi cel mai bun în asta...?

E-BUSINESS: TREND SAU NECESITATE?

Margareta NEAGA, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Oxana BARBĂNEAGRĂ

Odată cu apariţia internetului, s-au produs multe schimbări majore în viaţa omului. Internetul oferă omului modern o mulţime de avantaje, care îi uşurează sau îi îmbunătăţesc viaţa. Odată cu dezvoltarea internetului au apărut și afacerile în mediul online, care se împart în doua categorii: comerțul electronic și afacerile electronice.

Pentru cei mai mulți, termenul comerț electronic înseamnă a efectua cumpărături online, în World Wide Web. Totuși, comerțul electronic este mai mult decât procesul de cumpărare/vânzare de produse și

[1] https://www.facebook.com/monkeyteammd/

servicii peste rețele de comunicații,în particular Internet. El include multe alte activități, cum ar fi: schimburi și negocieri efectuate între instituții / companii, procese interne ale companiilor pe care acestea le desfășoară ca suport pentru activitățile de cumpărare/aprovizionare, vânzare, angajări, planificare etc. Uneori se folosește termenul de afaceri electronice (electronic business sau e-business) pentru a numi comerțul electronic văzut în sens larg. Cei doi termeni se folosesc interschimbabil.

E-business presupune transformarea proceselor cheie de afaceri indusă de folosirea tehnologiilor Internet" (IBM). E-business presupune aplicarea noilor tehnologii, în particular cele Internet și Web, pentru a ajuta/sprijini persoanele fizice, companiile să desfășoare afaceri mai eficient. Termenul de e-business, introdus de către Lou Gerstner (Corporate Executive Officer la IBM), se referă la o afacere ce urmărește un proces ce se bazează pe un sistem informatic automatizat. Afacerile electronice permit companiilor să își sincronizeze procesarea datelor interne și externe mult mai eficient și flexibil, pentru a lucra mult mai aproape de parteneri și furnizori și de a satisface mult mai bine nevoile și așteptările clienților.

In practica, e-business înseamnă mult mai mult decât comerț electronic. Diferența dintre cele două ar fi că termenul e-business definește strategia, pe când e-commerce-ul este un subset al acestei strategii. Comerțul electronic urmărește întărirea relațiilor cu partenerii și clienții, precum și îmbunătățirea eficienței folosind strategii de tip black box. Spre deosebire de comerțul electronic, ***afacerile electronice*** (e-business) nu se limitează doar la cumpărarea şi vânzarea de bunuri sau servicii, ci includ colaborarea cu partenerii de afaceri sau conducerea unei organizaţii prin mijloace electronice, oferă posibilitatea de prezentare a potenţialilor clienţi sau parteneri.

Acum câţiva ani Hewlett-Packard lansa sub numele de servicii electronice (e-services), o serie de soluţii complete pentru afaceri, formate dintr-o componentă hardware, o parte software şi consultanţă pentru afaceri. Există posibilitatea ca numai anumite activităţi din cele ale afacerilor tradiţionale să fie automatizate. Astfel afacerile electronice pot fi parţiale sau totale şi ele presupun desfăşurarea a cel puţin uneia din următoarele activităţi:

⇒ Prezenta on-line (existenţa unui site de prezentare);

⇒ Comanda on-line;

⇒ Plata on-line;

⇒ Transmiterea on-line a produsului sau serviciului.

Afacerile electronice existente la ora actuală au fost împărţite în câteva mari categorii şi anume cele mai cunoscute fiind: *Business to Business (B2B), Business to Consumer (B2C), Consumer to business (C2B), Consumer to consumer (C2C), M-commerce (comerţul mobi), E-banking, E-engineering, E-learning, E-mailing, E-working, E-leasing, E-operational resources management, etc.*

La fel cum o afacere obișnuită are nevoie de o strategie de marketing bine pusă la punct, la fel se întâmplă și în mediul online, loc în care își desfășoară activitatea tot mai multe afaceri. La etapa de promovare este foarte important să stabilim care vor fi metodele de a promova afacerea in mediul online. Cele mai răspândite și eficiente sunt:

- **Optimizarea pentru motoarele de căutare (SEO)** – conform studiilor efectuate în domeniul marketingului online, putem afirma cu tărie că optimizarea pentru motoarele de căutare sau SEO, așa cum este cunoscută de către specialiști, este de departe cea mai de calitate metoda de promovare pe internet.
- **Email Marketing** – metodă de promovare destul de cunoscută și de des folosită de majoritatea firmelor din acest domeniu, utilizatorii cunoscând-o sub numele de newsletter.
- **Promovare PPC** – Google, cel mai popular motor de căutare pe plan local, va pune la dispoziție câteva zone în pagina în care vă puteți promova afacerea, astfel ca, plătind o anumită suma de bani, site-ul promovat se va regăsi în pagina în care rezultatele sunt afișate, în acest mod având posibilitatea de a primi un anumit număr de vizitatori.
- **Social Media –** Avantajul cel mai mare al rețelelor sociale este disponibilitatea unui număr extrem de ridicat de utilizatori care pot fi interesați de afacerea desfășurată.

Astăzi, majoritatea oamenilor au acces la internet, acasă, la serviciu chiar și în stradă, ei sunt online 24\24. Deci, de ce să nu profităm de această oportunitate și să facem o afacere la nivel global? Acesta este comod, rapid și ieftin, cât pentru utilizatori cât și pentru companii în comparație cu o afacere tradițională.

Bibliografie:

1. https://goo.gl/mOVZNI
2. file:///D:/My%20Documents/Downloads/31_E-Business_D20%20(1).pdf
3. Stanciu, S. Bazele generale ale marketingului, Universitatea din Bucureşti, 2010, ebooks

MICUL BUSINESS ÎN REPUBLICA MOLDOVA: IMPEDIMENTE ŞI CĂI DE SOLUŢIONARE

Cristian CHIRIAC, gr.BA-163, ASEM
Cond. şt. : lect. univ. Ion PATRAŞCU

Imaginează-ți, că dintr-odată dispare antreprenoriatul, prin urmare întreprinderile, locurile de muncă, impozitele sociale, se evapora pur și simplu. Sau că finanțarea străină e înghițită ca prin minune și dispare ca în poveste, printr-o vrajă șoptită de undeva de sus, dintr-un loc căruia am putea sa-i spunem Bursa Magica.

Micul business or, cum i se mai spune „coloană vertebrală a economiei" are o cota majoră în crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenţei, favorizarea inovaţiilor, tehnologiilor şi dezvoltarea economico-socială a unui stat. Desfăşurarea activităților economice individuale cuprinde micro-întreprinderile și întreprinderile mici. Cu toate acestea, cei ce definesc apariția, dezvoltarea și contribuția micului business în economia unei țări sunt „antreprenorii". De altfel, acei indivizi ai societăţii care urmează să devenim noi, studenţii în cadrul Academiei de Studii Economice din Moldova. Antreprenoriatul reprezintă un proces ce constă în identificarea și urmărirea unei oportunități de afaceri, în scopul valorificării acesteia. În acelaşi timp, activitatea de antreprenoriat or propria afacere, întruneşte numeroase probleme de ordin economic, politic, legislativ şi social, probleme care din păcate afectează marea majoritate a antreprenorilor iar soluţia acestor divergenţe nu se găseşte în curricula academică.

Astfel, în cadrul cursului de „Economie a Unităţilor Economice" am decis să studiez în detalii problemele cu care se confruntă antreprenorii, care deja şi-au pus pe roate mica lor afacere, acasă, în Republica Moldova. Pe doi dintre aceştia, i-au intervievat.

Cernăuţan Iurie – antreprenor, R.M.

„În urma finisării studiilor – Drept la USM, am plecat peste hotarele ţării, cu scopul acumulării unui ulterior capital investiţional. Peste 3 ani am revenit acasă, având dorinţa, resursele şi abilităţile necesare de a porni o afacere, am decis să investesc în agricultură: sere de proporţii mari, roşii, castraveţi, porumb, ş.a. Am fost beneficiarul unui grant guvernamental ce avea ca scop sprijinul antreprenoriatului „Pare 1+1", ulterior, am beneficiat şi de alte avantaje de ordin economic, legislativ şi fiscal din partea statului. Peste 3 ani de activitate, am început să sesizez „povara" proiectelor destinate ajutorului tinerilor. Am investit suma de bani beneficiată suplimentar din partea statului în câteva sere de mare tonaj, fiecare a câte 2000 EUR, o sumă prea mare din punctul meu de vedere însă astea sunt condiţiile impuse de către stat, fiecare bănuţ trebuie să fie contabilizat: utilaj nou, piese noi şi toate înregistrate pe nota de plată. Acum, după 5 ani de activitate în domeniul agriculturii sesizez câteva impedimente majore care stau in calea afacerii mele:

- piaţa de desfacere este foarte mică.
- marii producători au posibilitatea să dirijeze preţurile de comercializare a producţiei pe piaţa RM şi astfel, anual înregistrez pierderi majore.
- legislaţia în vigoare obligă producătorii să plătească impozite în proporţii exagerat de mari.
- îmi pare rău că racketului încă se mai practică iar legea e de partea celui care plăteşte.

Sunt mulţumit de alegerea făcută, lucrez acasă şi sunt relativ-satisfăcut, mi-aş dori doar mai mult ajutor şi protecţie din partea statului.

Anatol Andrieş – antreprenor, R.M.

http://www.tevi.md/

„Nu est uşor să ai propria afacere, zilnic te confrunţi cu numeroase probleme economice, legislative şi de altă natură. De 3 ani, afacerea mea înregistrează o creştere lentă dar sigură. Pe parcursul activităţii mele am sesizat următoarele lucruri care sper să vă fie de folos vouă, celor care doriţi să vă lansaţi în sfera antreprenoriatului:

- legea, in Republica Moldova este interpretativă. Astfel, fiecare antreprenor trebuie să cunoască legislaţia în vigoare or să angajeze un jurist bun ca interpretând-o în maniera în care îi convine, să obţină unele beneficii din partea statului.
- granturile care se oferă sunt bune însă, majoritatea acestora se oferă tinerilor sub 35 de ani.
- de obicei, aceştia nu au abilităţile şi experienţa necesară pentru a gestiona o afacere iar conform statisticilor, 70% din afacerile iniţiate dau faliment.
- majoritatea granturilor, se oferă, cel mai des, în sfera rurală, astfel eu nu pot beneficia de acestea.

În concluzie, pot spune cu certitudine că la etapa actuală, sfera antreprenoriatului şi propria iniţiativă este la un nivel scăzut de dezvoltat in R.M. Rămânem doar cu ideea şi speranţa că noi, tânăra generaţie

vom fi schimbarea în următorii ani iar, absolvind Academia de Studii Economice din Moldova, vom avea abilităţile şi aptitudinile necesare pentru a paşi spre un viitor mai bun, acasă, dezvoltând împreună economia Republicii Moldova.

ECOINOVAȚIA – SOLUȚIA CREȘTERII COMPETITIVITĂȚII

Tatiana COSTIN, anul I, Facultatea BAA, ASEM
Cond. șt.: conf.univ. dr. Oxana BARBĂNEAGRĂ

Trăim într-o lume ce necesită o schimbare ce nu dăunează mediului, ci dimpotrivă aduce profit și armonie societății.

Lumea se confruntă cu probleme importante de mediu, cum ar fi schimbările climatice, sărăcirea resurselor naturale şi pierderea biodiversităţii. Sunt necesare atât noi modele economice şi sociale, cât şi noi tehnologii pentru a crea beneficii de mediu clare şi substanţiale. În contextul globalizării şi al concurenţei internaţionale, scenariul dezvoltării inovaţionale nu are alternativă. Încurajarea activităţii de inovare a devenit actualmente un imperativ extrem de important al politicilor tuturor ţărilor înrolate în edificarea societăţii bazate pe cunoaştere.

Ecoinovația înseamnă orice inovație (tehnologie nouă, produs, proces sau serviciu) care poate contribui la protecția mediului sau la utilizarea mai bună a resurselor. Printre cele mai importante trăsături se enumeră:

⇒ reduce riscurile de mediu, poluarea şi consumul de resurse ;
⇒ se referă la bunuri, procese de prelucrare sau modele de afacere;
⇒ include tehnologiile verzi;
⇒ poate fi radicală şi sistemică (prin înlocuirea materialelor poluante cu cele prietenoase cu mediul) sau incrementală (printr-un consum mai redus de resurse la utilizarea produselor).

Starea deplorabilă în care a ajuns ecosistemul a devenit o problemă şi o preocupare la nivel internaţional. Uniunea Europeană dispune de planuri şi programe concrete pentru ecoinovare. Unul dintre programele sale reprezintă Strategia Europa 2020 , „O Uniune a inovării" care va asigura transformarea ideilor inovatoare în produse şi servicii care generează creştere economică şi locuri de muncă. Planul de acţiune privind ecoinovarea (Eco-innovation Action Plan – EcoAP) se va concentra pe stimularea inovării care are drept obiectiv reducerea presiunilor asupra mediului şi acoperirea lacunelor existente între inovare şi piaţă.

Un nou impact asupra lumii contemporane, la nivel psihologic îl are termenul de *eco-friendly* , care provine din engleză și înseamnă *„prietenos cu mediul "*. Termenul de prieten al mediului se referă la produse care contribuie la traiul de zi cu zi într-un mod verde, și practici care ajută la conservarea resurselor: apa și energia. Fiecare din noi poate fi prieten al mediului, daca este atent la obiceiurile pe care le are atunci când interacţionează cu mediul. Unii oameni deja au dezvoltat conceptul „eco" la nivel de afaceri! Oscar Mendez este un columbian care a realizat o metodă extrem de eficientă de a recicla deşeurile de plastic şi de a construi case cu costuri minime.

Doi francezi au inventat o masa „eco-friendly", care reglează temperatura camerei. Inițiatorii proiectului, Jean-Sebastien Lagrange si Raphael Menard, susțin că piesa de mobilier va conduce la reducerea costurilor de energie cu 60%.

Cercetătorii Universităţii Pensylvania, din Statele Unite, au realizat prototipul unui dispozitiv care poate genera energie electrică din apă reziduală. Mai mult, în acelaşi timp, acest dispozitiv tratează și curăță apa. Prototipul nu mai necesită apă sărată, înlocuind-o cu o soluţie de bicarbonat de amoniu şi fiind capabil de a funcţiona în acest mod şi în locaţiile depărtate de mări şi oceane.

Locuințele ecologice par să devină din ce în ce mai populare pe măsura ce oamenii își dau seama de avantajele construirii unei astfel de case. Scopul acestor tipuri de locuințe este să protejeze natura de orice influentă negativă pe care multe dintre materialele de construcții o au. Locuința din anvelope uzate. Milioane și milioane de anvelope ajung în depozitele pentru deșeuri în fiecare an, însă multe sunt salvate pentru a fi utilizate în mod creativ: construirea de locuințe și alte structuri. Anvelopele uzate sunt un material de construcție incredibil de solid, care ajută la reținerea căldurii în timpul iernii și păstrarea clădirii răcoroase în timpul verii.

Ecoinovaţia are un impact considerabil şi la nivel naţional! Anul acesta, la 10 martie în Chişinău – Ministerul Economiei şi Agenţia pentru Eficienţă Energetică (AEE) au dat startul celei de-a şasea ediţie a Concursului Naţional „Moldova Eco Energetică. Concursul vine în susţinerea celor mai importante iniţiative în producerea, transmiterea, distribuţia şi consumul eficient de energie, precum în implementarea, dezvoltarea şi promovarea tehnologiilor moderne, a inovaţiilor în domeniul energiei regenerabile şi eficienţei energetice. Începând cu anul 2012 peste 70 de proiecte de succes în utilizarea şi promovarea surselor de energie regenerabile au fost premiate la Gala ”Moldova Eco Energetică. Analizând toate aceste beneficii şi impacte pozitive, putem conchide cu ideea că ecoinovaţiile sunt principala sursă de creştere economică în armonie cu mediul. Fiind o ţară cu resurse ecologice suficiente, am putea realiza afaceri destul de profitabile şi chiar am putea deveni foarte competitivi pe piaţa internaţională.

Bibliografie:

1. http://www.aee.md/eco
2. http://agepi.gov.md/sites/default/files/2015/11/Studiu_inovare.pdf
3. http://greenly.ro/deseuri/top-10-locuinte-realizate-din-materiale-reciclate-partea-i
4. https://media.imopedia.ro/stiri-imobiliare/top-10-cele-mai-eco-tari-din-lume-in-2012-18820.html
5. http://www.taraluiandrei.ro/blog/ce-inseamna-de-fapt-eco-eficienta-si-eco-inovatie-id-564-cmsid-2
6. https://goo.gl/iOgUJ9

СОЗДАНИЕ ОБРАЗА ОРГАНИЗАЦИИ

Дмитрий ТРАВНИКОВ, группа ВА-135, з/о
Научн . рук. Т. ГАВРИЛЕНКО

Образ организации – имидж, который транслирует компания о своей деятельности клиентам, поставщикам, обществу, создает положительное или отрицательное впечатление о ней. Таким образом, конкурентоспособность современной компании зависит от различных факторов, и наиболее важным из них является – имидж.

Одним из важнейших направлений деятельности «паблик рилейшнз» является формирование позитивного или эффективного имиджа организации. Формирование имиджа, как особенность взаимодействия субъектов, обеспечивает его продвижение в различные целевые группы и является не менее важным с точки зрения развития. Динамичное движение имиджа организации, его изменения в процессе формирования и развития в современной Молдове, представляют настоящий научный интерес, связанный с недостатком эмпирических исследований по данной проблеме.

«Куда бы мы ни шли, наша репутация – неважно, хорошая или плохая,– обязательно нас опережает».

Объектом исследования послужило: формирование и особенности имиджа на предприятии «Simpals».

Достижение положительного образа и преданности клиентов – главная цель компании. Непосредственно благоприятный имидж выступает главным условием достижения предприятием стабильного и долгого успеха бизнеса.

Достоинства положительного имиджа предприятия:

- Он дает конкурентное преимущество, способствует приверженности покупателей;
- Он упрощает доступ фирмы к финансовым, информационным, человеческим ресурсам.

Особенности имиджа фирмы:

- Его стабильность относительна;
- Каждый элемент структуры имиджа должен быть информационно заполнен самой организацией. В случае если данное не произойдет, общественное мнение может наполнить содержанием недостающий элемент самостоятельно, а это может неблагоприятно отразиться на деятельности предприятия. Поскольку, формируя в массовом сознание новую информацию, понадобится разрушить уже существующей установки.

Для создания корпоративного имиджа и управления им, необходимо иметь четкие представления о структуре имиджа организации и особенностях психологических процессов формирования имиджа в сознание человека.

Структура имиджа организации состоит из следующих элементов:

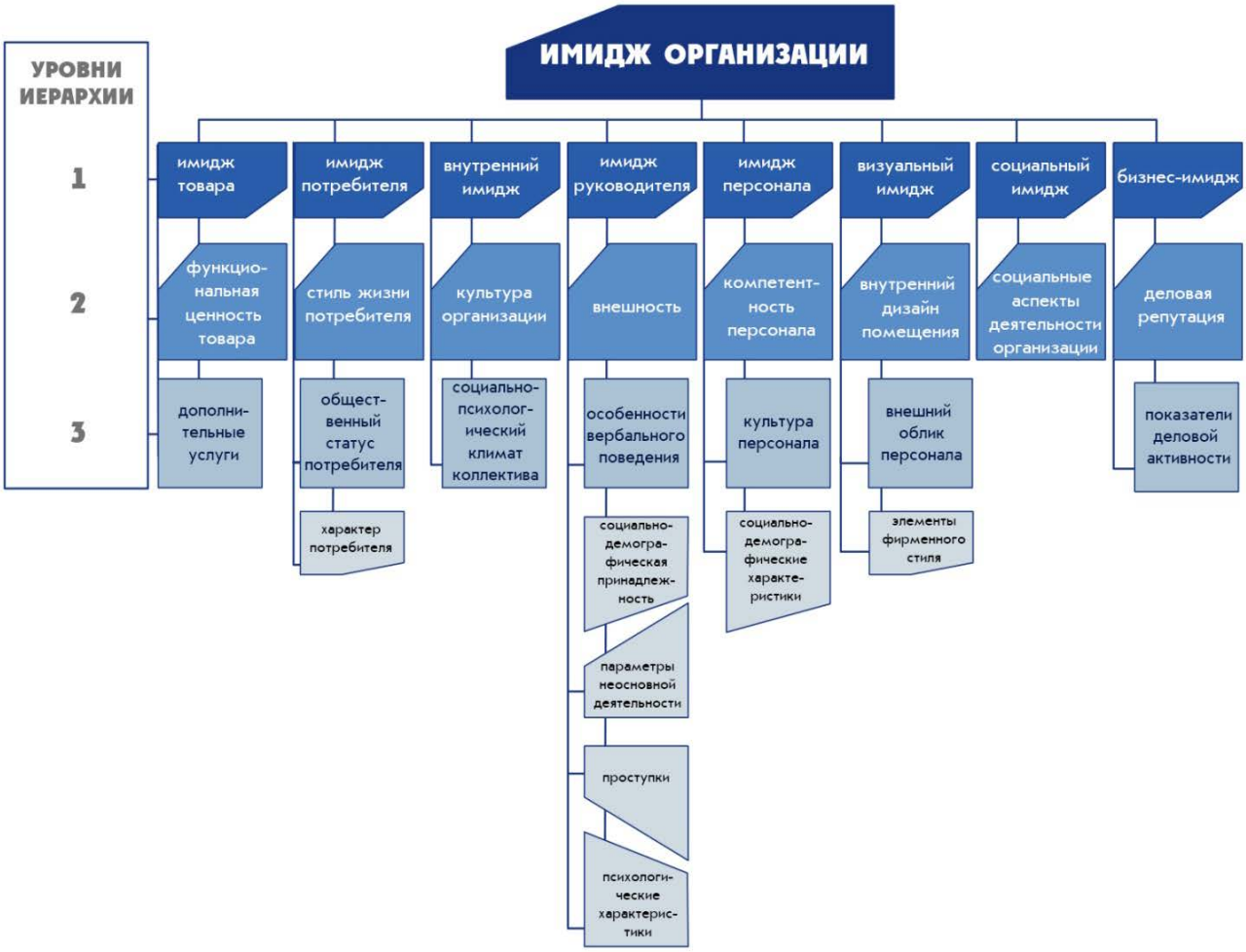


Рисунок 1. Модель имиджа организации
Источник: *М.В. Томилова «Модель имиджа организации»*

Корпоративный имидж, стремительно регулируется «изнутри» организации-прообраза. Выделяют следующие задачи имиджа организации:

- Повышение престижа фирмы;
- Улучшение эффекта от рекламы и событий согласно продвижению товара;
- Упрощение внедрения на рынок новых продуктов и услуг, т.к. компании с позитивным имиджем вывести продукт на рынок легче;
- Повышение конкурентоспособности компании, т.к. в условиях одинакового продукта конкуренция происходит на уровне той или иной фирмы;
- Развитие и преобразования социального мнения о компании.

Позитивный имидж повышает конкурентоспособность компании на рынке, привлекает потребителей и партнеров, способствует ускорению и повышению объемов продаж, облегчает доступ к ресурсам.

Имидж или образ компании образуется на базе внедряемой информации о самом предприятии, его деятельности, деловом общении, виде производимой продукции или услуге.

Учитывая потенциальную сложность задачи по управлению имиджем, необходимо дать оценку, насколько попытка активного управления этим стратегическим активом будет соответствовать затраченным усилиям.

Значительная часть Молдавских предприятий сводит проблему своего благоприятного имиджа к внешним атрибутам ведения операций. Это простое и потому поверхностное, «косметическое» решение.

Símpals (по-русски произносится «си́мпалс») – молдавская группа компаний, основные направления деятельности – интернет-сервисы, интернет-реклама, 3D анимация и спортивные мероприятия. «Симпалс» является лидером на рынке интернет-рекламы в Молдове и владеет крупнейшими

порталами, включая самый посещаемый молдавский сайт 999.md. Общий охват интернет-площадок «Симпалс» достигает 75% пользователей Молднета. А также Simpals принадлежит крупнейшая молдавская анимационная студия, портфолио которой включает более сотни работ в сфере видеорекламы и 5 короткометражных мультфильмов.

Сильные стороны:

- Сеть Numbers охватывает более 60% Молднета;
- Самая низкая цена на рынке онлайн рекламы Молдовы;
- Портфолио включает 37 наиболее посещаемых в Молдове он-лайн ресурсов;
- Более 2 130 000 пользователей интернета ежемесячно посещают площадки Numbers, а это 500 млн. баннеро-показов.

Анализ внутреннего имиджа и культуры «Simpals», позволяет сформулировать выводы:

- Имидж плюс репутация равняется прибыль.
- Имидж компании формируется во внутренней среде, а результаты деятельности существуют только за ее пределами.
- Поддержание позитивного имиджа компании - задача всех сотрудников.

Библиография:

1. БОББИ Джи: *Имидж фирмы. Планирование, формирование, Продвижение.* 2000. ISBN5-314-00024-5, 1-879290-06-5
2. ЗАМЕДЛИНА Е.А.: Организационная культура: Учеб. Пособие. – М.:РИОР,2009.ISBN 978-5-369-00360-2
3. МОРГАН, Гарет. *Имиджи организации: восемь моделей организационного развития*: пер. с англ. / Гарет Морган ; Под ред. Н. Лапина; Пер.М. Креер, В. Яковлев. – Москва : Вершина ; СПб.; М.; Х.; Минск : Питер, 2006 . ISBN 5-9626015-2-1.
4. МАРТИРОСЯН М. Р. *Современные подходы к организации PR-деятельности в сфере услуг* / Молодой ученый. – 2014. – №6.
5. Корпоративный менеджмент - http://www.cfin.ru/press/pmix/2001-6/14.shtml

MANAGEMENTUL REPUTAȚIEI ONLINE

Stud. Mircea NIȚĂ, grupa BA-152, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU

În prezent, lumea este determinată de schimbări foarte rapide şi dinamice, în special, în domeniul de afaceri şi industrii. Unul din lucrurile, care, pentru Republica Moldova, este relativ nou şi necunoscut, este Reputația Managementului Online.

În primul rând, este important să fie înțeleasă semnificația managementului reputației online, separând pe cuvinte:

- **Management –** ansamblul activităților de organizare, de conducere şi de gestiune a întreprinderilor;
- **Reputație –** părere publică, favorabilă sau defavorabilă, despre cineva sau ceva; felul în care cineva este cunoscut sau apreciat;
- **Online –** conectat la o rețea de calculatoare.

Astfel, combinând cele spuse anterior, putem deduce sensul **Managementului Reputației Online** şi anume: serviciile de asistenta care ajută la gestionarea părerii publice a unui business pe motoarele de căutare (Google,Yandex etc.)

În al doilea rând, este necesar să înțelegem de ce este nevoie de o bună reputația online. Având în vedere cât de mult s-au dezvoltat rețelele sociale şi cât de multă informație se poate afla prin simpla căutare pe Google, putem stabili anumite ***avantaje pe care le oferă Managementul Reputației***:

1. *Eliminarea comentariilor negative referitoare la brand* – deoarece comentariile negative cuprinse în paginile de rezultate oferite de motoarele de căutare referitoare la brand pot construi o reputație negativă şi pot avea un impact (negativ) semnificativ asupra vânzărilor.
2. *Creşte cantitatea de conținut pozitiv asociat brandului în motoarele de căutare* –oamenii au încredere în ceea ce citesc online, prin urmare, trebuie creată o bună impresie despre companie. De aceasta se ocupă managementul reputaţiei online.

3. *Monitorizarea și raportarea permanentă la imaginea brandului* – oferă o înțelegere clară asupra situației brandului și reputației companiei și ajută pentru a reacționa adecvat la situațiile zilnice din lumea înconjurătoare.
4. *Reacția rapidă la problemele viitoare* – situații mai dificile apar mereu, clienți nesatisfăcuți sau unele neînțelegeri ivite, din aceste considerente trebuie să ne asigurăm de evitarea sau soluționarea rapidă a problemelor ce survin pe parcurs, care pot deteriora imaginea companiei.

Pentru a sublinia importanța reputației online, s-au elaborat și statistici făcute de Google și companii din România, care se ocupă cu Managementul Reputației Online:

- 94% dintre cei care caută ceva pe Google analizează toate rezultatele de pe prima pagină;
- 92% dintre consumatori citesc review-uri online;
- 74% dintre utilizatorii care găsesc review-uri negative despre un brand evită acel brand;
- Pentru 80% dintre oamenii de afaceri, politicieni, doctori, avocaţi este mai importantă reputația online decât cea offline;
- 78% dintre utilizatori caută pe internet numele unui nou partener de afaceri.

Implementarea unui management al reputației online poate fi creată prin respectarea celor șase puncte expuse mai jos (figura 1).

Figura 1. Managementul reputației online
Sursa: https://www.wmm.ro/managementul-reputatiei-online/

1. *Revizuirea site-ului* – înainte de a întreprinde orice fel de acțiune, e necesară evaluarea situației actuale. Este destul de simplu efectuarea unei căutări la brandul care ne interesează, în comparație cu top 5 din același domeniu;
2. *Utilizarea forumurilor* devine un canal ideal pentru a face o comunicare eficientă cu clienții companiei și a-i fideliza prin recepivitate. Astfel, clientul se va atașa față de companie;
3. *Comunicate de presă* – acest lucru reprezintă o modalitate bună de a evidenția și mai mult lucrurile pozitive despre companie, prin link-uri către tot content-ul pozitiv pe care compania dorește să îl prezinte clienților;
4. *Site-ul concurenților*. E bine de știut reputația concurenților, pentru a ne putea evidenția de ei față de clienți și de a fi la curent, la ce trebuie lucrat, pentru a fi mai buni decât concurenții sau ce acțiuni sunt necesare de întreprins ca ei să nu ne depășească;
5. *Rețelele de socializare* **(**Facebook, Twitter și Google) – mențiunile pozitive în Social Media vor ajuta brandul pe termen lung și astfel se va crea o imagine curată a brandului care se promovează;
6. *Postările pe Blog* constituie un alt canal deja mai specific pentru oamenii cointeresați de domeniul companiei, care sunt mereu la curent cu activitățile companiei, cărora li se oferă feedback pozitiv la alte blog-uri și chiar de colaborat cu alte bloguri pentru a mări vizibilitatea.

Așadar, este important mereu să lucrezi asupra reputației, deoarece, după cum spune Warren Buffet, „Îți trebuie 20 de ani ca să-ți construiești o reputație și 5 minute ca să o distrugi”.

Bibliografie:

1. CISMARU Diana-Maria. *Managementul reputaţiei în mediul online*, Editura: Tritonic, 2015
2. https://www.targetweb.ro/servicii/
3. http://www.managementulreputatiei.ro/
4. https://agilemedia.com/ro/11-metode-pentru-managementul-reputatiei/

HOLOCRAȚIA – SISTEMUL CE VA DUCE LA DISPARIȚIA MANAGEMENTULUI TRADIȚIONAL

Sabina MISTREAN, grupa A 151, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Aliona GUŞUVATI

„Managementul, așa cum îl știm, va muri în curând. Adică, managementul va fi regândit și restructurat”. Sau cel puțin așa crede Tom Thomison, antreprenor în serie și confondatorul companiei HolacracyOne, care promovează adoptarea holocrației de către orice organizație, indiferent dacă face business sau dacă activează în mediul neguvernamental. Holocrația înlocuiește managementul clasic cu un sistem în care toți angajații sunt egali între ei, iar fiecare salariat lucrează pe mai multe roluri, și nu doar pe un singur post. Holocrația are la bază o „constituție” internă, pe care trebuie să o respecte toți oamenii din organizație. Această „constituție” trebuie să fie adoptată de către o persoană, care are puterea să facă acest lucru. Această persoană ar putea fi CEO, ar putea fi și fondatorul sau consiliul de conducere. De asemenea, ar putea fi și un șef dintr-un departament – oricine cu o autoritate suficient de mare, astfel încât să poată spune: „Cred că ar fi mai bine dacă ne-am face treaba, de acum încolo, printr-un sistem de distribuție a autorității”. [1]

Cum lucrează acest sistem? În comparație cu managementul tradițional, holocrația presupune unele schimbări, care vor fi enumerate în continuare. În managementul tradițional, fiecare muncitor are un singur post cu o descriere a postului de muncă însoțit de fișa postului, care, rareori, se înnoiește, pe partea opusă, în holocrație accentul nu se pune pe om – muncitor, ci pe rolul său, astfel, un muncitor poate avea mai multe roluri. Totodată, autoritatea distribuită înlocuiește autoritatea delegată. Astfel, în timp ce în managementul tradițional managerii deleagă autoritatea și, în cele din urmă, decizia finală o iau tot ei, în holocrație autoritatea este distribuită cu adevărat și deciziile sunt luate la nivel de echipă. Echipele se autoorganizează: li se dă un scop, însă ei personal hotărăsc prin ce metode să atingă scopul propus. În acest fel, holocrația înlocuiește ierarhia tradițională cu o serie de echipe interconectate, dar autonome. Această schimbare poate duce la o creștere semnificativă a capacității unei companii de a fi agilă. Iterațiile rapide înlocuiesc reorganizările mari. În companiile tradiționale, organigrama este înlocuită o dată la câțiva ani cu scopul de a ține pasul cu schimbările care se produc în mediul extern și care afectează compania, însă, oricum, ele rămân a fi mereu învechite. În holocrație, structura este actualizată în fiecare lună, la nivelul fiecărei echipe. Companiile se reorganizează ori de câte ori este necesar pentru a valorifica oportunitățile sau pentru a trece peste o situație critică. [2]

O glumă care circula cu ceva vreme în urmă spunea că singurul moment în care un angajat este tratat de la egal la egal de un superior este atunci când se află într-un alt birou. Sau când lucrează la Zappos, am mai putea adăuga. Retailerul online de vestimentație a optat pentru o organizare ce „abolește”, practic, managementul. La Zappos, nu mai există șefi, titulaturi pompoase și nici ierarhii. Sigur, cineva plătește salariile și, în caz de forță majoră, pune piciorul în prag și ia o decizie. Însă locul clasicei organigrame, a fost luat de o structură formată din mai multe cercuri, vreo 400 la număr, iar cei 1.500 de angajați ai companiei pot juca diverse roluri în aceste spații. Tony Hsieh, fondatorul Zappos, scria pe blogdul companiei că, potrivit studiilor, de fiecare dată când crește populația dintr-un oraș, productivitatea și gradul de inovație urcă cu 15%. Dar, atunci când o companie crește, inovația și productivitatea per angajat scad. „Noi încercăm să înțelegem cum putem organiza Zappos mai mult ca oraș și mai puțin ca o corporație birocratică. Într-un oraș, oamenii și afacerile se organizează pe cont propriu. Încercăm să facem același lucru, prin trecerea de la o structură ierarhică normală la una care permite angajaților să fie mai antreprenoriali și să își autogestioneze munca, în loc să raporteze unui manager care îi spune ce să facă”. [3] Tony Hsieh și-a asumat riscurile instaurării holocrației până în punctul în care le-a permis angajaților să renunțe la joburile de la Zappos, dacă simt că holocrația nu e ceva ce vor să încerce. 14% dintre ei au acceptat invitația spre ieșire. Angajații companiei, care au fost dornici să muncească în sistemul nou, au primit o carte cu 37 de „valori centrale” ale companiei, descrise pe larg, care pot părea rupte dintr-o serie de citate zen, dar care sunt aplicate concret în funcționarea magazinului, de la primirea comenzii online până la livrarea coletului. Nucleul culturii Zappos, spune Hsieh, constă în aceste 10 valori:

1. Oferă o experiență „WOW” prin servicii.
2. Îmbrățișează și încurajează schimbarea.
3. Creează distracție și puțină ciudățenie.
4. Fii aventuros, creativ și cu mintea deschisă.
5. Continuă să te dezvolți și să înveți.
6. Construiește relații deschise și oneste prin comunicare.
7. Construiește o echipă pozitivă și spirit familial.
8. Fă mai mult cu mai puțin.
9. Fii pasionat și hotărât.
10. Fii umil.

Toate lucrurile la care îndeamnă Tony Hsieh par să-i stea în fire. După apariția articolului din The New York Times, despre el, zeci de alte publicații online au preluat un singur detaliu de-acolo: CEO-ul Zappos locuiește într-o rulotă. Ce-i drept, parcul în care e parcată e proprietatea lui, dar e o formă de confirmare a punctului 10 pentru el. [4]

Zapponianii, cum mai sunt numiți angajații de la Zappos, au fost frustrați și șocați de numeroasele mandate, de întâlnirile nesfârșite și de confuzia despre cine și ce trebuie să facă. Fosta HR manager, actuala legătură dintre cercurile Cultura-Conectarea și Zappos Insights spune următoarele: ”Am urât totul, în special pentru faptul că nu era pus la punct, atât de focalizat pe regulile jocului și indiferent față de angajați”. Foley, totuși, spune că a îndrăgit acest sistem și acum nu și-ar dori o schimbare înapoi. Un alt beneficiar este Derek, un angajat al serviciului clienți. El lucrează în cercul Fungineering, un fel de planificare a evenimentelor. El a fost cel care a propus un eveniment săptămânal în care toți angajații privesc împreună un film și între timp lucrează la laptopurile lor. „Ziua cea mai proastă la Zappos este mai bună decât cea mai bună zi în orice altă parte, nu îmi pot imagina să mă întorc la ierarhia tradițională” – spune el. [5]

Este, clar deja de multă vreme, că sistemele tradiționale, în care puterea și deciziile sunt concentrate la vârf, sunt învechite. Deja, probabil, fraza în sine are plictisul ei – și implicațiile de business cu plusuri și minusuri conștientizate și clare de multă vreme – pentru fiecare dintre noi. Mergând mai departe, ar însemna că ar trebui să ne schimbăm cu toții. Ca întotdeauna, unii își doresc schimbare, alții conștientizează nevoia, însă nu ar schimba nimic, iar alții rămân neutri.

Bibliografie:

1. https://cariera.ejobs.ro/tom-thomison-expert-holocratie-managementul-asa-cum-il-stim-va-muri-curand/
2. http://www.holacracy.org/how-it-works/
3. http://www.portalhr.ro/revolutia-startup-in-management/
4. https://www.trusted.ro/blog/2015/08/03/recenzie-de-carte-cum-sa-livrezi-holocratie-reteta-ceo-ului-zappos-pentru-fericire/
5. http://fortune.com/zappos-tony-hsieh-holacracy/

MANAGEMENTUL RECLAMAȚIILOR CLIENȚILOR

Felicia FOCȘA, Ana-Carolina BĂRBIERU, grupa A-151

„Orice afacere trebuie privită din punctul de vedere al rezultatului final, adică prin prisma CLIENTULUI. Succesul unei afaceri nu este determinat de firmă, ci de CLIENT”.
(Peter Drucker)

În cartea sa, „Orientarea spre clienți – temelia afacerii de succes”, Manfred Bruhn definește reclamațiile ca fiind exprimări ale nemulțumirii consumatorilor/beneficiarilor aduse la cunoștință unei întreprinderi/instituții, atunci când clientul percepe problema ca suficient de gravă. Deși întreprinderile ar trebui să urmărească păstrarea clienților prin asigurarea unei satisfacții înalte a acestora față de calitatea produselor și serviciilor, sunt numeroase cazurile în care clienții manifestă nemulțumiri. Acest lucru poate fi, totuși, valorificat de orice întreprindere prin implementarea managementului reclamațiilor ca element important al unei activități orientate spre client.

Managementul reclamațiilor se poate defini ca fiind ansamblul măsurilor de analiză, planificare, realizare și control, pe care o întreprindere le adoptă pentru soluționarea reclamațiilor clienților sau altor grupuri de referință.

Procesul de management al reclamațiilor poate fi împărțit în trei grupe de sarcini:

- Stimularea exprimării reclamațiilor
- Primirea reclamațiilor
- Reacția la reclamații, tratarea și rezolvarea acestora.

Modalitatea în care s-a rezolvat plângerea clientului:

- ***compensații financiare*** (returnarea contravalorii produselor, acordarea unei reduceri de preț, sau acoperirea financiară a daunelor etc.);
- ***compensații materiale*** (repararea gratuită a defectului semnalat de client, înlocuirea produsului defect, acordarea unui cadou pentru compensarea daunei provocate etc.);
- ***compensații nemateriale*** (explicații asupra cauzelor ce au provocat plângerea, scuze oficiale din partea companiei căreia i s-a adresat plângerea etc.).

Gestiunea reclamațiilor în cadrul companiei McDonalds

Orice afacere de succes are integrat, în politica și valorile proprii, un sistem de gestionare și soluționare a reclamațiilor. Este vital ca, în scopul menținerii imaginii notorii a organizației, precum și a calității serviciilor, aceste abateri de la standardizarea implementată să fie diminuate prin modul de tratare și gestionare eficientă a reclamațiilor.

McDonalds are o reputație imbatabilă la nivel internațional în planul restaurației de tip fast-food, studiile arătând că pe plan global, numele acesteia fiind al doilea cel mai recunoscut simbol după simbolul crucii creștine.

Această reputație a venit în urma prestării de servicii de calitate, prin introducerea standardizării în materie de serviciu. Totodată, oficialii McDonalds sunt conștienți de inevibilitatea insatisfacțiilor clienților, având în vedere multitudinea de franchize la nivel mondial și, totodată, diferențele importante de societăți pe planul cultural în care activează. Însă, diminuarea acestora și tratarea responsabilă și eficientă a reclamațiilor constituie o necesitate.

Iată ce spun oficialii McDonalds, în acest context al valorilor promovate de organizație: „La McDonald's, ne străduim să transformăm cunoștințele pe care le câștigăm din plângerile clienților în valori tangibile, pentru a asigura durabilitatea, pe termen lung, a afacerii". McDonalds oficializează în comunicate și declarații de presă principalele acțiuni pe care le întreprinde, pentru a-și transmite publicului său, preocuparea și concentrarea eforturilor asupra satisfacerii clienților săi.

Instrumentul folosit în realizarea cercetării a fost chestionarul aplicat în metodă impersonală pe un segment de piață ce vizează consumatori, dar și non-consumatori ai produselor comercializate de McDonalds. Centralizarea datelor prelucrate au oferit informații concrete privind modalitățile prin care cei chestionați își exprimă nemulțumirile față produsele achiziționate de la firma McDonalds, și așteptările lor în urma preluării acestor reclamații privind poziția companiei.

Aplicarea acestui chestionar ne-a oferit informații viabile asupra principalelor probleme asupra cărora ne-am axat înaintea cercetării propriu-zise. Pentru a ne separa segmentul de piață vizat, prima întrebare am formulat-o sub formă eliminatorie, pentru a avea un eșantion cât mai realist în ceea ce privește strictul management al reclamațiilor realizat la McDonalds. Fiind o companie de anvergură mare, chiar și non-consumatorii au un cuvânt important de spus în acest proces de observare, fiind vorba aici de imaginea per-ansamblu al companiei reflectată în publicul larg.

Un aspect important în studiul managementului reclamațiilor l-am considerat frecvența achiziționării de produse/ servicii în cadrul McDonalds, pentru a avea o perspectivă asupra concordanței consumului cu opinia propriu-zisă a clientului asupra produsului consumat, în sensul strict că acel client, va genera informații strict legate de acele achiziții izolate, în timp ce un client regulat are o perspectivă mai amplă asupra produselor consumate. Deci, în întrebarea 2, am sintetizat culegerea de informații privind frecvența cumpărării. Întrebarea 3 ne-a furnizat informații asupra motivelor clienților pentru care aceștia au ales McDonalds, ulterior observând măsura în care aceste motive au generat reclamații sau insatisfacții ale consumatorilor, așa cum am sintetizat în întrebarea nr. 4. În perspectiva consumatorului, calitatea reflectă cantitate.

Acest fapt am dorit și noi să observăm în întrebarea nr.5, unde am vrut să obținem date calitative privind satisfacția clienților în aria criteriilor incluse în întrebare. Pasul următor a fost analizarea modalităților la care respondenții au fost receptivi în rezolvarea reclamațiilor proprii, și efectul asupra acestora. În ultimele întrebări, am fost interesați de stricta opinie a respondenților privind imaginea de ansamblu a companiei după aceste reclamații și abateri de la standardele impuse.

Concluzie

În concluzie, desfășurarea managementului reclamațiilor de către întreprindere are scopul de a favoriza dezvoltarea unei relații favorabile cu clienții, creșterea satisfacției și a fidelității clienților. Astfel, se

urmărește ca, în urma desfășurării proceselor specifice de management al reclamațiilor, prin modalitatea de reacție a întreprinderii la nemulțumirile exprimate de clienți, satisfacția clienților să fie restabilită.

Reacțiile clienților, în urma nemulțumirilor pe care le au față de produsele sau serviciilor unei întreprinderi, pot varia: aceștia pot migra, se pot plânge, pot reclama sau pot comunica negativ cu terți.

Prin aplicarea managementului reclamațiilor, întreprinderea vine în întâmpinarea acestor reacții, urmărindu-se obținerea pentru clienți a satisfacției privind soluționarea reclamațiilor ca rezultat al procesului de prelucrare a informației de către cel care a făcut reclamație, în cadrul căruia se compară așteptările subiective ce ţin de tratarea și soluționarea reclamației de către întreprindere cu derularea în fapt a procesului de primire, tratare și rezolvare a reclamației.

Bibliografie:

1. https://www.scribd.com/doc/93465394/managementul-reclamatiilor
2. http://documents.tips/documents/managementul-calitatii-serviciilor-mcdonalds.html
3. http://www.proiectfair.ro/gestionarea-reclama%C5%A3iilor-%C5%9Fi-sugestiilor-clien%C5%A3ilor-activitate-de-baz%C4%83-pentru-satisfacerea-optim%C4%83

STUDIEREA CARACTERISTICII MERCEOLOGICE ȘI EVALUAREA CALITĂȚII AMIDONULUI

Daniela TEODORESCU, ASEM, MerC 151
Cond. șt.: conf.univ. dr. Svetlana FEDORCIUCOVA

Amidonul constituie principala rezervă glucidică vegetală care cuprinde două polizaharide în proporții variabile – amiloză și amilopectină. Este necesară cunoașterea caracteristicilor merceologice a amidonului, deoarece acesta este partea componentă a multor produse, atât alimentare, cât și nealimentare.

Scopul lucrării: studiul merceologic al sortimentului de amidon prezentat pe piața de consum a mun. Chișinău, ceea ce prevede verificarea calității acestuia conform actelor normative.

Obiectul de cercetare ce este prezentat de două tipuri de amidon: amidonul de cartofi – 3 mostre (figura 1) și amidonul de porumb – 3 mostre (figura 2).

1 **2** **3**

4 **5** **6**

Figura 1. Amidonul de cartofi (1-3), Amidonul de porumb (4-6)

Indicii de calitate ai amidonului analizat au fost determinați conform documentelor normative în vigoare, și anume ГОСТ 7699-78, ГОСТ Р 51985-2002. Rezultatele cercetărilor sunt prezentate în tabelele 1-3.

În urma verificării marcajului, am depistat că nicio mostră din cele 6 analizate (figura 1,2) nu corespunde cerințelor prescrise. Datele prezentate în tabelul 1 arată că 4 mostre din 6 analizate, corespund actelor normative în vigoare. Două tipuri înregistrează neconformități ale aspectului exterior (mostra 1,3).

În urma analizei indicilor fizico-chimici ai amidonului de cartofi (tabelul 2), am depistat unele neconformități, cum ar fi:

- la una din 3 mostre, masa netă reală nu corespunde cu cea indicată pe ambalaj;
- la una din 3 mostre, umiditatea reală nu corespunde cu cea prescrisă;
- la 2 din 3 mostre, conținutul de anhidridă sulfuroasă depășește limita prescrisă în DTN.

La capitolul aciditate, numărul de puncte negre și conținutul de impurități ale altui fel de amidon, toate 3 mostre s-au încadrat in limitele prescrise.

Tabelul 1

Indicii organoleptici ai calității amidonului

Denumirea indicatorilor	**caracteristica**						
	prescrisă	**reală**					
		mostra 1	**mostra 2**	**mostra 3**	**mostra 4**	**mostra 5**	**mostra 6**
Aspectul exterior	**pulverulent**	consistență mai puțin pulverulentă	consistență pulverulentă	consistență mai puțin pulverulentă	consistență pulverulentă	pulbere uscate	consistență pulverulentă
Culoare	**albă cu luciu/nuanța crem sau gri**	albă cu nuanță surie	albă cu nuanță gri	albă cu nuanță gri	albă	albă	albă
Gust și miros	**specific amidonului, fără nuanțe străine**	specific amidonului	specific amidonului	specific amidonului	specific amidonului	specific amidonului	specific amidonului

Tabelul 2

Indicii fizico-chimici ai calității amidonului de cartofi

Indicii fizico-chimici / **Caracteristica**	**amidon de cartof mostra 1**		**amidon de cartof mostra 2**		**amidon de cartof mostra 3**	
	prescrisă	**reală**	**prescrisă**	**reală**	**prescrisă**	**reală**
Masa netă, g	250	248,7	400	434,12	500	497,6
Umiditatea (%)	17-20	17,07	17-20	16,75	17-20	17,5
Aciditatea, max. (%)	10	8	10	9	10	8,5
Numărul de puncte negre pe 1 dm^2	280	190	280	158	280	173
Impurități ale altui fel de amidon	0	0	0	0	0	0
Conținutul de anhidridă sulfuroasă, max %	0,5	0,58	0,5	0,47	0,5	0,53

Analiza merceologică a calității amidonului de porumb a înregistrat un număr mai mic de neconformități. Datele prezentate în tabelul 3 denotă că 2 din 3 mostre analizate corespund, totalmente, informațiilor prescrise în documentele normative în vigoare. Mostra 5 a demonstrat o aciditate mai mare decât cea prescrisă.

Tabelul 3

Indicii fizico-chimici ai calității amidonului de porumb

Indicii fizico-chimici / **Caracteristica**	**Amidon de porumb mostra 4**		**Amidon de porumb mostra 5**		**Amidon de porumb mostra 6**	
	Prescrisă	**Reală**	**Prescrisă**	**Reală**	**Prescrisă**	**Reală**
Masa netă	300 gr	334,45 gr	400 gr	411,5 gr	400 gr	404,5 gr
Umiditatea (%)	14	12,5	14	9,76	14	11,95
Aciditatea (%)	20	20	20	21	20	19
Numărul de puncte negre pe 1 dm^2	300	165	300	189	300	90
Conținutul de impurități	0	0	0	0	0	0
Conținutul de anhidridă sulfuroasă mg/kg	50	7,06	50	9,42	50	9,42

În urma analizei merceologice a amidonului de cartofi și de porumb, putem concluziona următoarele:

1. Nicio mostră nu corespunde cerințelor privind informațiile pentru consumator (SM 196).
2. Mostrele de amidon de cartofi 1 și 3 au înregistrat următoarele neconformități: aspectul exterior, masa netă și conținutul de anhidridă de sulf, care este substanța periculoasă pentru organismul uman.
3. Mostra 2 a amidonului de porumb are abateri de la norma umidității.

Bibliografie:

1. ГОСТ 7699-78. Крахмал картофельный. Технические условия.
2. ГОСТ Р 51985-2002. Крахмал кукурузный. Технические условия.

MICROBIOTA BISCUIȚILOR GLUTENOȘI COMERCIALIZAȚI PE PIAȚA DE CONSUM A REPUBLICII MOLDOVA

Victoria CODREANU, anul II, MerC-151, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Valentina CALMÂŞ, ASEM

Biscuiţii reprezintă una din cele mai importante grupe de produse de cofetărie. Clasificarea sortimentelor de biscuiţi se face după compoziţia produsului şi tehnologia aplicată. Biscuiţii glutenoşi reprezintă acei biscuiți care sunt afânați chimic, modelați prin ştanţare şi trefilare, cu un conținut maximum de 20% zahăr şi 12% grăsimi. Din aceste motive, acești biscuiți sunt recomandați în alimentația copiilor, oamenilor bolnavi şi vârstnicilor.

Scopul principal al cercetării noastre a fost verificarea, din punct de vedere igienic (microbiologic), a biscuiților glutenoși fabricați de întreprinderile autohtone și străine. În paralel cu aceste determinări, s-au mai verificat indicii organoleptici și unii indici fizico-chimici, care influențează, în mod direct, atât procesul de alterare microbiologic, cât și cel fizico-chimic.

În calitate de obiect de studiu, au servit 7 tipuri de biscuiți glutenoși, care sunt cei mai solicitați pe piața actuală de consum.

Tabelul 1

Rezultatele examenului microbiologic și fizico-chimic ale biscuiților glutenoși

Denumirea biscuiților glutenoși / Indici	ELBISCO Petit Beurre Clasic, Grecia	SRL Nefis Petit Beurre, R.Moldova	SRL Nefis ABVGD, R.Moldova	SRL Nefis Flora (cu remă), R.Moldova	SRL Nefis Zoo, R.Moldova	SRL Nefis Petit Beurre (Vrac), R.Moldova	SRL Nefis Beluș (Vrac), R.Moldova
Nr. total de m/o formatoare de colonii (norma-absent[1])	16	32	21	7	19	39	37
Prezența m/o coliforme (norma-max. 10)	Absent	Absent	Absent	Absent	Absent	Absent	Absent
Prezența bacilului mesentericus (noma-absent)	Absent	Absent	Absent	Absent	Absent	Absent	Absent
Umiditatea,% (norma-max.9)	3.8	6.6	5.2	5	3.4	5.6	5.2
Aciditatea, grade° (norma-max.2)	0.36	0.32	0.3	0.3	0.28	0.32	0.26

Cercetările s-au efectuat asupra biscuiților glutenoși comercializați în magazinele rețelelor comerciale „Linella" și „Family Market". Conform documentelor normative în vigoare, în Republica Moldova, ca indice microbiologic servesc bacteriile din genul *Salmonella* şi *E. Coli*, care atestă prezența rămășițelor fecale ale oamenilor sau animalelor în produs, precum și numărul total de microorganisme formatoare de colonii și prezența *bacilului Mesentericus,* care denotă gradul igienic general al produselor alimentare.

În tabelul 1, sunt prezentate rezultatele examenului microbiologic şi fizico-chimic al biscuiților glutenoși analizaţi.

Cercetările au fost realizate prin metode clasice recunoscute, conform actelor normative în vigoare.

Concluzii:

1. În urma examenului organoleptic, s-a constat că numai un tip de biscuiți glutenoși nu corespunde documentației normative în vigoare şi anume „Petit Beurre", comercializați în vrac, produși de SRL „Nefis". Aceştia aveau un miros pronunțat de grăsimi râncezite, de culoare gri-gălbuie, ceea ce denotă prospețimea dubioasă a produsului.
2. În urma examenului fizico-chimic, s-a constatat că umiditatea și aciditatea tuturor biscuiților glutenoși analizați nu depășesc cerințele actelor normative în vigoare.

[1] **Notă:** Conform normele microbiologice, pentru biscuiții cu cremă se admite numărul unităților formatoare de colonii - 100.

3. În urma examenului microbiologic, s-a constatat că numai biscuiții glutenoși „Flora”, produși de SRL „Nefis”, corespund documentelor în vigoare. Referitor la alte probe examinate, se poate menționa că numărul total de microorganisme formatoare de colonii au depășit normele.
4. Biscuiții glutenoși prezintă avantajul că au o durată mare de păstrare, o compoziție diferită, ce poate fi adaptată nevoilor nutritive, şi reprezintă o sursă energetică importantă. Însă, ei pot îndeplini aceste funcții doar în cazul în care sunt respectate atât condițiile de păstrare, cât și de manipulare a acestora.

Bibliografie:

1. GOST-24901-2014 „Печенье: Общие технические условия”
2. Îndrumări metodice pentru lucrări practice și de laborator la disciplina„Merceologie alimentara”/ Valentina Calmâș, Ion Panfil, Vitalie Cozmic; Editura ASEM, 2012.
3. „Merceologia produselor gustative și de cofetărie”/ Valentina Calmâș, Svetlana Fedorciucova, Alina Handrabura; Editura ASEM, 2012.
4. Îndrumări metodice pentru lucrări de laborator la disciplina „Microbiologia, sanităria și igiena mărfurilor”/ Valentina Calmâș, Editura IULIAN, 2014.
5. „Bazele nutriționale ale alimentației: calitatea microbiologică și siguranța alimentelor”/ Letiția Oprea, Constantin Oprea; Editura Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2013.
6. „Controlul Calităţii şi HACCP în Industria Alimentară” / Iuliana Bratu, Graziella Spulber, Alexandra Iorga, Editura Universităţii “Lucian Blaga” din Sibiu, 2002.
7. „Microbiologia produselor alimentare”,Vol. I -II / Dan,V., Galaţi, 1999.

ANALIZA GAMEI SORTIMENTALE, CALITATEA ȘI ORGANIZAREA COMERȚULUI CU FLORI DE CAMERĂ

Zinaida CÂRSTEA, MERC 141, ASEM
Cond. șt.: conf.univ., dr. Valentina CALMÂȘ

Florile reprezintă o parte importantă din viața omului și acest lucru îl demonstrează piața de flori foarte bogată, diversificată și activă. Ele au devenit obligatorii pentru evenimente, cum ar fi: nașterile, nunțile, aniversările, petrecerile, înmormântări. Din punct de vedere psihologic, florile ajută la reducerea nivelului stresului și la atenuarea anxietății.

Cultivarea florilor poate fi deosebit de atractivă și foarte profitabilă, fie ca activitate economică de bază, fie ea una complementară. Conform unui studiu olandez, efectuat în 2015, valoarea producției globale de flori este estimată la 55 miliarde USD.

Efectuând o analiză a celor mai mari țări exportatoare de flori din lume, pentru anul 2015, comparativ cu 2005, se observă că atât în 2005, cât și în 2015, Olanda este centrul producției de flori pe piața floral în Europa. Dar, deși ea continuă să fie lider pe piața mondială la exportul de flori, țara se confruntă cu o competiție intensă, din partea țărilor care produc flori mai ieftin și la o scară mai mare decât oricând înainte.

Conform studiilor recente, se evidențiază majorarea exportului de flori din țările apropiate de ecuator, precum Kenya, Etiopia, Ecuador, Columbia și Malaiezia, care și-au majorat cota de piață la nivel mondial datorită costului scăzut de export (figura 1).

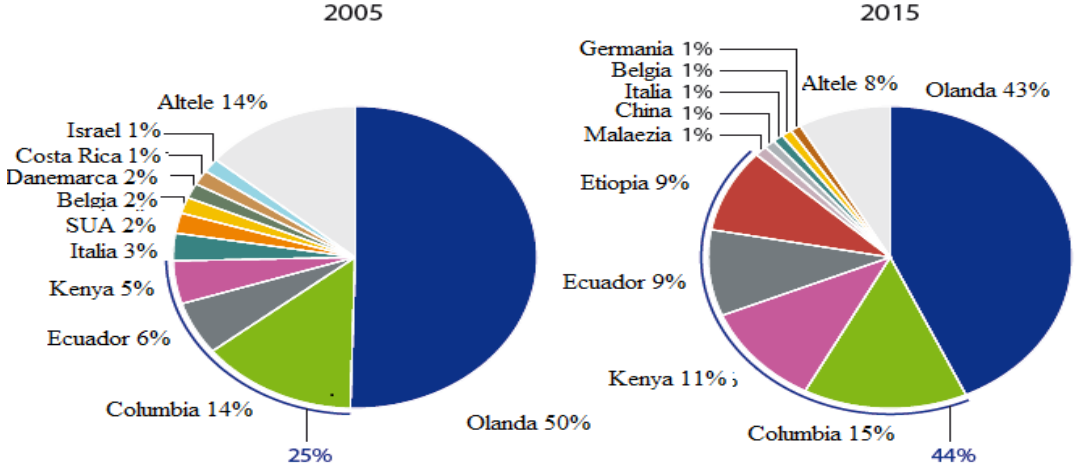


Figura 1. Cele mai mari țări exportatoare de flori din lume, în anul 2015, comparativ cu anul 2005
Sursa: *UN-Comtrade, Royal FloraHolland, Rabobank, 2016*

Republica Moldova importă flori din 35 de țări, dintre care 12 din Uniunea Europeană. Analizând perioada 2011-2016, s-a observat că cel mai mare import a avut loc în 2011 – 5847 mii de bucăți, iar cel mai mic în anul 2012 – 4814 mii de bucăți.

În funcție de categoria de calitate, florile de cameră se împart în trei categorii: superioară, calitatea I și calitatea a II-a. Pentru fiecare categorie de calitate, sunt întocmite anumite cerințe care sunt indicate în actele normative în vigoare (ГОСТ 22383-77 „Цветы горшечные декоративно-лиственные. Технические условия"; ГОСТ 20453-90 „Цветы горшечные цветущие. Требования при реализации")

Scopul lucrării constă în verificarea conformității calității florilor de cameră, comercializate la magazinul "Linella", str.Independenței 41, or.Chișinău.

În magazinul dat, sortimentul de flori este format din zece tipuri, după cum urmează: Orhidee phalaenopsis; Dracaena marginata; Guzmania; Spathiphyllum wallisii; Ficus benjamina; Begonia elatior; Anthurium andreanum; Kalanchoe blossfeldiana; Chryzanthemum morifolium; Saintpaulia ionantha.

Ca obiect de cercetare au servit cele mai preferate, de către consumatori, flori de cameră de categorie superioară de calitate:

1. Begonia elatior – familia Begoniacee, țara producătoare Olanda;
2. Chryzanthemum morifolium – familia Composite, țara producătoare Olanda;
3. Kalanchoe blossfeldiana **–** familia Crassulacee, țara producătoare Olanda;
4. Dracaena marginata – familia Agavacee, țara producătoare Olanda;
5. Ficus benjamina – familia Moracee, țara producătoare Olanda;

Pentru verificarea calității florilor, se foloseşte metoda organoleptică.

Analiza organoleptică a florilor se bazează pe examinarea aspectului exterior. Toate tipurile de flori trebuie să aibă un aspect proaspăt, sănătos, curat, cu frunze şi flori de culoarea şi forma speciei date. Nu este permisă prezența dăunătorilor și semnelor de boală. De asemenea, în mod obligatoriu, curat trebuie să fie și ghiveciul în care se află planta.

La acest capitol, toate tipurile de flori corespund integral cu caracteristica prescrisă.

De asemenea, se face şi analiza fizică, unde se analizează *înălțimea plantei, numărul de boboci și flori* și *lăstării cu frunze.* Pentru fiecare tip de floare, indicii sunt diferiți, rezultatul acestei analize fiind prezentat în tabelul 1.

Tabelul 1

Rezultatele aprecierii organoleptice și fizice

Denumirea speciei de flori	Indicii de calitate	Caracteristica și norma	
		Prescrisă	**Reală**
Begonia elatior	– Cel mai mare diametru al plantei, cm, cel puțin	15	13
	– Numărul de flori și boboci, bucăți, nu mai puțin de	12	10
Chryzanthemum morifolium	– Înălțimea plantei, cm, nu mai puțin de	40	41
	– Numărul de inflorescențe și muguri colorați, bucăți, cel puțin	20	25
	– Lăstări cu frunze, nu mai puțin de	½ din lungimea lăstarului	½ din lungimea lăstarului
Kalanchoe blossfeldiana	– Înălțimea plantei, cm	10 - 40	30
Dracaena marginata	– Înălțimea plantei, cm, nu mai puțin de	45	51
Ficus benjamina	– Înălțimea plantei, cm, nu mai puțin de	25	32

Sursa: *Prelucrat de autor în baza ГОСТ 22383-77 „Цветы горшечные декоративно-лиственные. Технические условия" și ГОСТ 20453-90 „Цветы горшечные цветущие. Требования при реализации"*

Concluzii:

– Piața de flori de cameră în Republica Moldova este constituită pe baza importului, valoarea căruia, în anul 2016, a constituit 2988580 dolari SUA.

- Sortimentul comercial de flori, în cadrul Linella (10 tipuri), este mai mare, în comparație cu alte rețele, cum ar fi Fidesco (5 tipuri), sau Green Hills (8 tipuri), însă e mult mai mic, în comparație cu magazinul specializat Uni Flora, unde pot fi găsite 25 de diversități de flori.
- În urma analizei organoleptice și fizice, s-a depistat că „Begonia elatior" se încadrează în categoria I de calitate, și nu în cea superioară așa cum este indicat, deci, respectiv și prețul ar trebui să fie unul mai mic.

Bibliografie:

1. ГОСТ 22383-77 „Цветы горшечные декоративно-лиственные. Технические условия".
2. ГОСТ 20453-90 „Цветы горшечные цветущие. Требования при реализации".
3. World Floriculture Map 2016.
4. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Direcția statistica comerțului exterior și serviciilor de piață.

CALITATEA MEZELURILOR ȘI SIGURANȚA CONSUMATORILOR PE PIAȚA REPUBLICII MOLDOVA

Larisa GHEORGHIȚA, Mer-131, CNC, ASEM
Cond. şt.: profesoară CNC Diana VOINESCO, ASEM

Mezelurile reprezintă produsele din carne, care sunt fabricate din amestecuri de carne tocată sau mărunțită cu condimente și alte componente, în cantități stabilite după rețete, introduse în membrane sau în forme speciale, pachete, plase, supuse unei prelucrări termice și care sunt gata pentru consum.

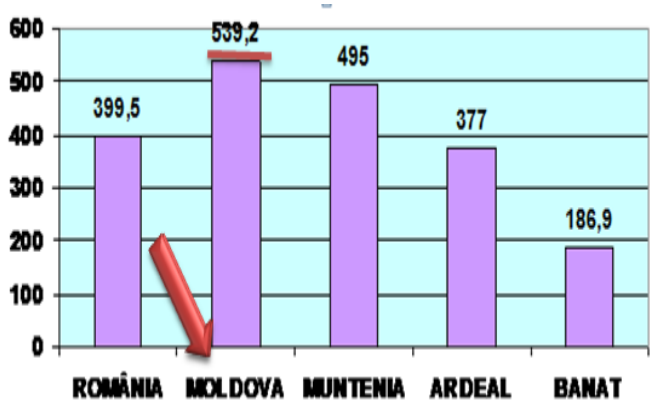


Figura 1. Conținutul mediu de nitrați în produsele din carne procesate

Dorința care ne-a îndemnat să verificăm calitatea salamurilor producătorilor autohtoni a fost semnul de alarmă provocat de aditivii alimentari, care au consecințe periculoase asupra sănătății consumatorilor. Scopul nostru a fost cercetarea pieței autohtone și identificarea producătorului lider care deține cele mai sănătoase mezeluri.

În urma cercetării, s-a constatat că Republica Moldova se află pe primul loc, peste hotarele țării cu 539,2 mii tone de nitrați în produsele din carne procesate, precum salamurile. Consumatorii din Republica Moldova, cu părere de rău, nu știu să citească eticheta unor produse, mulți din ei fiind ademeniți de gustul și aroma aditivilor alimentari.

În condiții de laborator, am analizat 4 producători de mezeluri din Republica Moldova, în scopul verificării calității acestora. Pentru aceasta, am analizat indicii:

- **Organoleptici** (miros, gust, culoare, aspectul exterior, consistența, aspectul în secțiune).
- **Fizico-chimici** (determinarea conținutului de amidon, determinarea cantității de nitrați în salam).

Pe piața Republicii Moldova, sortimentul de mezeluri este în plină creștere și calitatea lor lasă de dorit. Dintre cele 4 tipuri de mezeluri de la producători diferiți doar un producător fabrică mezeluri care corespund practic tuturor condițiilor standardului.

Lista producătorilor de mezeluri:

S-a verificat calitatea mezelurilor, din punct de vedere fizico-chimic, cu ajutorul soluției de Lugol și s-a depistat că trei firme conțin substanțe amidonoase, în urma apariției culorii albastre intense, ceea ce nu era indicat pe eticheta produsului.

La verificarea cantității de nitriți și nitrați din mezeluri, cu ajutorul nitrat tester am depistat:

Norma: 200 mg/kg
Real: 474 mg/kg

Norma: 200 mg/kg
Real: 387 mg/kg

Norma: 200 mg/kg
Real: 474 mg/kg

Norma: 200 mg/kg
Real: 42 mg/kg

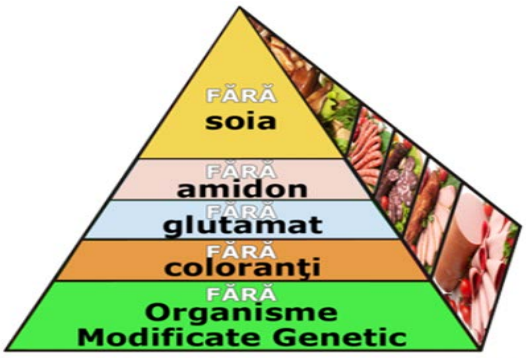
Nitriţii şi nitraţii sunt componenţi naturali ai solului, proveniţi din mineralizarea substanţei azotate de origine vegetală sau animală, datorată, în primul rând, microorganismelor existente în sol,dar aceştia, de obicei, nu depăşesc limita. Nitriții și nitrații se adaugă în mezeluri pentru prelungirea duratei de păstrare, menținerea culorii roz-roșiatic și pentru efectele lor bacteriostatice și de dezvoltare a aromei produselor și, de cele mai multe ori, depășesc limitele.

Dată fiind răspândirea sa largă în consumul cotidian, în orice parte a lumii, salamul are o piață viguroasă și, cu toate avertizările privind riscurile pe care le presupune consumul exagerat de salam și mezeluri în, general, pentru sănătatea consumatorilor, nu sunt semne că piața sa ar cunoaște un declin.

În urma cercetărilor, am determinat producătorul care corespunde, practic, tuturor cerințelor. CARLEAN este firma care produce mezeluri fără:

Dacă vrei, totuși, să consumi salam, iată câteva reguli pe care trebuie să le respecți:

1. Nu-l consuma zilnic! Este un produs gras și bogat în sodiu, care ar trebui consumat destul de rar.
2. Alege un salam uscat prin metode tradiționale. Va fi, probabil, produsul cel mai scump.
3. Citește eticheta. Dacă sunt enumerate peste cinci sau șase ingrediente și, mai ales, dacă nu le poți pronunța, nu-l cumpăra.



Piramida unui produs natural din carne elaborată de "CARLEAN"

Bibliografie:

1. REȘETNIC Vasile. *Merceologia produselor alimentare,* Chișinău, 2003.
2. DIACONESCU I. *Merceologie alimentară,* București, 1998.
3. BANU C. *Tehnologia cărnii și preparatelor de carne,* 1974.

INFLUENŢA DIFERIŢILOR FACTORI ASUPRA MODIFICĂRII CULORII SFECLEI

Livia GRAUR; Nadejda VIERU, anul II, Facultatea BAA, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Olga TABUNŞCIC

Ţinând cont de tendinţele actuale ale bucătăriei mondene, o importanţă majoră se imprimă aspectului exterior al produsului. Factorul primordial, care determină calitatea estetică a oricărui produs, este culoarea, care se datorează prezenţei pigmenţilor. Aceştia pun în valoare calităţile produsului şi îl individualizează. Din păcate, în timpul procesului tehnologic, o parte din pigmenţii naturali se distrug, iar specialiştii în domeniu se orientează să găsească metode optime de prelucrare tehnologică a produselor, care să permită menţinerea culorii naturale a materiilor prime utilizate. Unul din alimentele cu proprietăţi coloristice deosebite este sfecla roşie. Aceasta face parte din grupa legumelor rădăcinoase şi este un aliment deosebit de complex, datorită compoziţiei chimice variate. Sfecla conţine: 85-89% apă, 6% glucide (în special-zaharoză),1-1,8% protide, vitamine: A, B_1, B_2, B_3, B_5, B_6, C, E, PP, acid folic, biotină, oligoelemente, săruri minerale: potasiu, sodiu, cal-

ciu, magneziu, fier, cupru, zinc, mangan, iod, bor, crom, nichel, fluor, seleniu, fibre (din care 80% sunt insolubile) [2.1]. **Culoarea roşie a sfeclei e dată de pigmenţii numiţi betalaine. Din aceştia fac parte betacianinele – pigmenţi roşii-violeți şi betaxantinele – pigmenţi galbeni** [1.1]. Aceştia au un efect benefic pentru organismul uman, contribuind la menţinerea sănătăţii şi a elasticităţii vaselor de sânge, în special, a venelor.

De asemenea, doi pigmenţi conţinuţi în abundenţă în rădăcina de sfeclă roşie, şi anume luteina şi zeaxantina, previn tulburările oculare. Alţi doi pigmenţi valoroşi sunt: betanina şi vulgaxantina, care posedă efecte benefice antioxidante, antiinflamatorii şi detoxifiante. De aceea, o atenţie deosebită se acordă menţinerii pigmenţilor din sfeclă în urma prelucrării, pentru a păstra calităţile curative, dar şi culoarea intensă, pentru care acest produs este apreciat şi utilizat în diverse preparate culinare, precum: gustări, salate, preparate lichide, preparate de bază, deserturi ş.a.

Scopul lucrării este de a stabili, prin studiu practic, influenţa anumitor factori asupra culorii sfeclei în timpul prelucrării culinare şi de a determina metode mai benefice de prelucrare a acesteia. De asemenea, s-a urmărit promovarea unui model ecologic prin utilizarea pigmenţilor naturali ai sfeclei în alimentaţie, cosmetologie, medicină, dat fiind faptul că, în acest mod, se contribuie atât la valorificarea resurselor naturale, cât şi la prevenirea şi tratarea anumitor afecţiuni ale corpului uman. Pentru a atinge scopurile propuse, au fost efectuate cercetări privind modificarea culorii sucului de sfeclă sub acţiunea mai multor factori tehnologici.

Sucul de sfeclă a fost diluat cu apă în raport de 1:4 şi repartizat în eprubete gradate. În fiecare eprubetă au fost adăugate substanțe care au o influenţă directă asupra activităţii pigmenţilor. Eprubetele au fost încălzite la baia de abur o anumită perioadă de timp. În cadrul experienţei nr. 1, s-a analizat influența tratamentului termic asupra culorii, şi s-a constatat că căldura reduce concentraţia fitonutrienţilor, cum ar fi betacianinele. Astfel, cu cât mai mult durează tratamentul termic, cu atât mai mult degradează pigmenţii şi sucul pierde din culoare. Cercetările demonstrează că tratamentul termic îndelungat reduce considerabil culoarea sucului de sfeclă roşie şi distruge 80% din totalul pigmenţilor [2.2]. Pigmentul roşu este mai sensibil la acţiunea temperaturii şi se distruge mai repede, în comparaţie cu pigmentul galben.

În cadrul experienței nr.2, s-a analizat influența concentrației pigmenților şi s-a ajuns la concluzia că concentrația este un alt factor care influențează stabilitatea culorii, astfel, cu cât concentrația pigmenților este mai mare, cu atât culoarea este mai stabilă.

Deci, pornind de la concluziile de mai sus, sfecla trebuie fiartă întreagă, în coajă, pentru ca concentraţia pigmenţilor să fie cât mai mare, şi pierderile de culoare mai mici [1.1]. În urma efectuării experienței nr. 3, s-a analizat influenţa acidităţii asupra culorii, s-a observat că, în mediul acid, culoarea roşie se intensifică. Chiar şi la tratament termic, culoarea îşi pierde mai puţin din intensitate,ceea ce ne demonstrează acţiunea conservantă a acidului asupra pigmenţilor. Conform studiilor s-a demonstrat că pigmentul betaxantină, de culoare galbenă, dimpotrivă, este mai stabil în mediul alcalin [2.3]. În cadrul celei de-a 4-a experienţe, s-a analizat influenţa sării asupra culorii, şi rezultatele obţinute ne permit să constatăm, că sarea diminuează culoarea extractului de sfeclă roşie. De aceea, nu se recomandă fierberea sfeclei în apă sărată. În urma studiului practic efectuat, s-a analizat stabilitatea pigmenţilor sfeclei sub influenţa diferiţilor factori şi s-a ajuns la concluzia că, pentru a obţine un produs cât mai valoros atât din punct de vedere nutritiv, cât şi estetic, este important ca, la prelucrarea tehnologică a sfeclei roşii, să se ţină cont de următoarele reguli:

1. Respectarea duratei de tratare termică;
2. Fierberea sfeclei în coajă;
3. Adăugarea oțetului în timpul fierberii sau piureului de roșii, borșului acru, roșiilor pisate în timpul înăbușirii;
4. A se fierbe sfecla fără sare;

Concluzii. Cunoașterea factorilor care influențează culoarea sfeclei şi respectarea regulilor de prelucrare culinară, determină păstrarea proprietăților curative şi caracteristicilor coloristice ale sfeclei roșii.

Bibliografie:

I. Manuale, monografii şi lucrări didactice

1.1. KOVALIOV N.I., SALNIKOVA L.K. *Tehnologia preparării bucatelor,* Chișinău: Editura Lumina,1990, 170 p.

II. Site-ografia

2.1. https://www.meteorpress.ro/_files/pdf/1005.pdf (accesat 12.04.2017).

2.2. http://www.natureontheshelf.com/natural-ingredients/beet-root-juice-as-a-natural-red-colorant.html (accesat 16.04.2017).

2.3. https://knowledge.ulprospector.com/2366/fbn-beet-red-food-color-processing-formulation-challenges/(accesat 10.04.2017).

STUDIUL IMAGINII ŞI CONSUMUL PRODUSELOR „VIORICA-COSMETIC”

Liliana TATARCIUC, anul IV, Facultatea BAA, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Vasile GOLOVCO

„Viorica-Cosmetic” este cel mai mare producător de produse cosmetice şi de parfumerie din Republica Moldova. Ea a supravieţuit anilor grei de destrămare a sistemului planificării centralizate în care a fost creată. În pofida unei serii de factori negativi care au însoţit această perioadă, „Viorica-Cosmetic” tot mai frecvent ne bucură cu produsele sale legendare, dar şi cu cele inovatoare ce pot concura cu cele ale producătorilor giganţi ai lumii cosmeticelor.

Scopul prezentului studiu este cercetarea imaginii şi consumului produselor „Viorica-Cosmetic” pentru identificarea factorilor care pot contribui la îmbunătăţirea poziţiei firmei pe piaţă.

În obiectivele cercetării se încadrează: studierea notorietăţii spontane şi asistate a brandului, depistarea criteriilor de cumpărare din perspectiva ambelor sexe - masculin şi feminin, descoperirea atitudinii faţă de brand-uri autohtone, identificarea segmentelor de piaţă, identificarea surselor de informare preferabile consumatorului, relaţia segmentelor de cumpărători faţă de poziţionarea produselor cosmetice, reputaţia companiei „Viorica Cosmetic”, volumul vânzărilor şi motivele din cauza cărora consumatorii nu procură produsele „Viorica Cosmetic”. Pentru realizarea obiectivelor studiului au fost colectate date prin metoda anchetei de pe un eşantion de 150 persoane, în urma analizei cărora au fost elaborate principalele concluzii şi formulate sarcinile strategice de marketing pentru întreprindere.

În urma studierii notorietăţii spontane s-a identificat că brand-ul are un nivel scăzut de recunoaştere, doar 4% notorietate neasistată contra a 63% a celor ce au auzit vreo-dată de marcă (notorietate asistată) aceasta denotând lipsa comunicării. Sarcina strategică, la acest capitol, constă în majorarea recunoaşterii spontane – ceea ce va impulsiona vânzările.

Principalele criterii de cumpărare a produselor cosmetice în opinia consumatorilor, sunt naturaleţea şi accesibilitatea comercială. Acestea sunt caracteristice tuturor tipurilor de produse din gama întreprinderii. În această situaţie planificarea succesivă a fiecărei linii de produse în regim de val, pentru efect maxim, va reprezenta sarcina strategică.

Deşi principalul criteriu de cumpărare este naturaleţea produsului, totuşi, doar 50% din clienţi citesc lista ingredientelor, orientându-se mai mult după denumirea produselor şi imaginile de pe etichetă. Sarcină strategică propusă este de schimbat denumirea de la „Viorica-Cosmetic” la „Viorica Naturals” sau „Viorica Organic”.

Principala sursă de sporire a vânzărilor, ce a fost depistată în urma identificării segmentelor de pe piaţă o constituie segmentul de piaţă 21-40 de ani, care la moment se orientează preponderent spre brand-urile străine de preţ-calitate medii, în mod special, cei care achiziţionează produsele de marca „Чистая линия”. Produsele cosmetice pentru copii, la fel, constituie un potenţial ce poate fi valorificat. În urma acestor rezultate se propune lansarea liniei de produse cosmetice destinate consumatorilor cu vârsta de 15-25 ani, cu un ambalaj atractiv ce poate concura cu brand-urile străine. La fel se propune lansarea liniei de produse pentru segmentul 30+, şi a produselor cosmetice pentru copii.

Sursele principale de informare despre produsele cosmetice şi parfumerie noi sunt publicitatea TV (62%), reclama pe Internet (33%) şi BTL şi publicitatea în locurile de vânzare. Planificarea succesivă a fiecărei linii de produse în regim de val cu suportul promoţional distinct pentru fiecare linie şi o poziţionare corespunzătoare va reprezenta sarcina strategică în acest domeniu.

Brand-ul „Viorica-Cosmetic” are o reputaţie bună în rândurile celor ce cunosc marca. Majoritatea menţionează calitatea la un nivel înalt şi naturaleţea produselor la un preţ rezonabil. Însă clientul întreprinderii avansează în vârstă, de obicei aceasta fiind mai mare de 35 de ani. Întinerirea publicului, este sarcina strategică al acestui obiectiv. Aceasta se poate efectua prin intermediul reţelelor de socializare cu ajutorul articolelor informaţionale, materialelor publicitare foto şi video.

În urma studierii volumului vânzărilor şi a motivelor din cauza cărora consumatorii nu procură produsele cosmetice „Viorica-Cosmetic”, s-a depistat că majoritatea potenţialilor clienţi nu întâlnesc produsele companiei pe rafturile magazinelor de unde fac de obicei cumpărături. Concluzia care apare în acest sens, constă în faptul, că distribuţia joasă şi vizibilitatea scăzută pe rafturile magazinelor reprezintă principala barieră în creşterea vânzărilor. Sarcini strategice propuse sunt: lansarea a 3 linii de produse ce se vor evidenţia prin aspectul exterior, dezvoltarea şi susţinerea distribuţiei cu ajutorul materialelor POS, dezvoltarea magazinelor de firmă, dar şi extinderea în reţelele comerciale existente pe piaţă şi în farmacii.

„Viorica Cosmetic” a avut o ascensiune practic de la zero în ultimii zece ani şi a reuşit să câştige un loc decent pe piaţa autohtonă a produselor cosmetice şi de parfumerie. Actualmente compania are de înfruntat o sarcină deloc mai uşoară – să-şi consolideze poziţiile ocupate şi să avanseze pas cu pas spre noi culmi ale succesului de marketing.

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРЧАНДАЙЗИНГА

Алина ПОТАП, MKL-145, ASEM
Научн. рук.: конф. унив. др. Татьяна КАРТАВЫХ

Возрастающая борьба за более высокий статус в цепочке „производитель — потребитель" и конкуренция среди ритейл сетевиков заставляют участников рынка концентрировать свои усилия на создании конкурентных преимуществ. Чтобы торговые точки отличались индивидуальностью и привлекали покупателей, успех в конкурентной борьбе в первую очередь оказывает внедрение технологий мерчендайзинга. Актуальность данной работы заключается в важности предмета исследования эффективности работы мерчандайзинга для сети магазинов, которая в острой конкурентной борьбе за потребителей желает обеспечить конкурентоспособность собственного торгового предприятия.

Цель исследования: исследование эффективности мерчандайзинга на примере торгового предприятия «№1». **Задачи исследования:**

1. Провести тщательное наблюдение физического окружения в торговом помещении «№1»
2. Выявить преимущества и недостатки в использовании техник мерчандайзинга
3. Предоставить рекомендации департаменту маркетинга для улучшения эффективности работы мерчандайзинга.

Объект / предмет исследования:

Эффективность использования принципов мерчандайзинга / Трехуровневая концепция мерчандайзинга.

Исследование проводилось:

5 февраля 2017 г, г. Кишинев, Чеканы, ул. Мирча чел Бэтрын, 24/6.

Трехуровневая концепция мерчандайзинга

1. Внешний вид и территория вокруг магазина

Данный аспект важен, так как потребитель изначально дает оценку здания снаружи, мысленно создавая определенные ожидания от магазина. Общее оформление должно отталкиваться от целевой группы. Из опроса, проведенного автором, рациональная часть покупателей от 22-35 лет (28%), приобретают самое необходимое и по приемлемой цене, а так же категория людей семейных и гедонистов, в возрасте от 36 -60 лет (60%), со средними и высокими доходами. Следует учитывать мультиатрибутивную концепцию розничного магазина, состоящую из выгод для покупателей: месторасположения, дополнительных услуг и специфики магазина. Анализируемый супермаркет «№1» находится в самом центре спального сектора Чеканы. Удачно расположен, с развитой инфраструктурой, не имея абсолютных конкурентов в радиусе 500-700 метров. Дополнительные услуги, прилегающие к сети это химчистка, обмен валют, аптека, что притягивают поток «случайных» покупателей. Оформление интерьера выполнено в спокойном стиле, придерживаясь своей оранжево-сине-черной гаммы. Музыкальное сопровождение магазина основывается на радиостанции «Радио 7» 105,2 FM. Огромный плюс магазина в его вместительной наземной парковке, примерно на 60 машин, под углом 45 градусов. Действует принцип: «нет парковки – нет торговли».

2. Мерчандайзинг торгового зала

От планировки торгового помещения зависит, легко ли увидит покупатель тот или иной товар. Действует правило: не увидел – не купил. Из расчетов коэффициента эффективности разделения площади магазина – показатель равен 63% (1030/630 = 0,63). Несмотря на то, что рекомендуемая норма соотношения торговой площади к неторговой 70/30, данный результат демонстрирует продуктивность. В силу того, что филиал сети «№r1» обладает кулинарным и кондитерским отделами, это затрачивает определенную долю неторговой площади. Исходя из нормы наличия одного кассового места на 100 м^2, в магазине на более 1000 м^2, расположено 10 касс. В сети магазинов «№1» в основном используется расстановка торгового оборудования в виде решетки, а так же дополняется «лабиринтом». Проведя расчеты коэффициента установочной площади, получили рекомендуемый показатель – 0,35 (360,5/1030). Следовательно, планировка считается удачной и максимально приближена к комфортным условиям. Самая привлекательная зона, это входная, притягательная за счет отдела овощей и сочных фруктов. По ходу движения использована эффективная система от сырого к готовому. Продукты повседневного спроса, такие как хлеб и молоко расположены в дальней части зала, формируя правило «золотого треугольника». Именно благодаря этой хитрости, покупатели проделывают огромный путь сквозь стеллажи с продукцией периодического спроса, мимо корзин и стендов, совершая импульсивные покупки. Середина зала состоит из продуктов периодического

спроса и особо нуждается в привлечении внимания, посредством различных POS – материалов: стендов, воблеров, шелфтокеров и стикеров «сделано в Молдове». Кассовая зона магазина представляет собой выкладку мелкой продукции с высоким спросом, что способствует увеличению позиций в чеке и в общей денежной сумме. Дополнительная эффективная точка продаж это прикассовая зона, в виде угловых стендов с продукцией периодического спроса. Траектория магазина подразумевает собой движение против часовой стрелки. Магистраль покупателей обращает внимание на стеллажи, которые находятся от него по правую руку, двигаясь, справа налево, проходя по всему периметру зала. Ширина проходов ок. 2 метров.

3. **Выкладка товаров в торговом зале**

В супермаркете «№1» используется два типа выкладки: 85% первичная и 15% вторичная. Одно из главных общих правил, применяющихся в торговом зале, это принцип уровня глаз и уровня вытянутой руки. Приоритетные места на полке, те, что попадают на уровень глаз примерно в двадцати сантиметрах, учитывая средний рост человека 1,65м. Товары, рассчитанные на детей, размещаются в соответствии с их ростом. Еще одной хитростью привлечь внимание к нижним полкам – распределение недорогих товаров, уцененной продукции или товаров с крупной упаковкой. Большинство стеллажей используют вертикальную выкладку, исходя из своей стоимости или размера. А горизонтальная выкладка, формирует образ товарам, благодаря расположению по принципу производителя или вкусовых и цветовых предпочтений. Каждый товар в супермаркете представлен лицом к покупателю и расположен лицевой стороной слева направо. Ходовой товар дублируется, чтобы продукция не терялась на общем фоне. Соблюдается принцип межполочного пространства: пространство между продукцией и краем полки равно 3-4 см, что позволяет максимально задействовать площадь стеллажей и делает выкладку более доступной. Используется принцип ротации продукции, тщательно прослеживая срок годности.

Автором были даны следующие рекомендации: 1. Принять во внимание выкладку товаров «навалом». На психологическом уровне «эффект барахолки» результативен и создает впечатление о магазине с доступными ценами. 2. Использовать товарное соседство для стимулирования продаж. 3. Установить у холодильных отсеков сканнер со считыванием штрих кода, чтобы облегчить поиски соответствующей цены. 4. В отсеке с винами предложено изменить раскладку в зависимости от производителя, украсив стенды флажком каждой страны. 5. Разбавить музыку в зале приятным голосовым сопровождением, который бы напоминал об акциях и новинках этого дня.

REȚELELE DE SOCIALIZARE DREPT INSTRUMENTE DE PROMOVARE ONLINE (SOCIAL MEDIA MARKETING)

Corina GROSU, gr. MKL163, Facultatea: BAA, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. Liliana SAHARNEAN

Într-o eră a tehnologiilor avansate şi a unei rate sporite de penetrare a internetului, promovarea pe rețelele de socializare reprezintă o metodă tot mai întrebuințată de către întreprinderi şi antreprenori întru promovarea serviciilor prestate sau a bunurilor, imaginii unui brand. Denumit şi social media marketing (marketingul rețelelor de socializare), acest tip de promovare se referă la procesul de generare a traficului prin intermediul rețelelor de socializare, la segmentarea audienței pe aceste rețele şi calcularea indicatorilor de referință. De obicei, campaniile de social media marketing se axează pe stabilirea unei prezențe media pe mai multe platforme, crearea unui conținut uşor de partajat, a publicității şi cultivarea obiceiului de feedback al clienților prin anchete online sau concursuri.

Importanța marketingului rețelelor de socializare, la ora actuală, este absolut indubitabilă, statisticile confirmând acest fapt. Conform portalului Hootsuite, la nivel global, din numărul populației totale de 7.476 bilioane, se înregistrează 3.773 bilioane (rata de penetrare de 50%) de utilizatori ai internetului, dintre care utilizatori social activi pe rețelele de socializare sunt 2.789 bilioane (penetrarea 37%), iar 2.549 bilioane (34%) accesează rețelele de socializare de pe telefonul mobil. Referindu-ne la Republica Moldova, cu o populație totală de 4.06 milioane, utilizatori ai internetului sunt 2.02 milioane (rata de penetrare de 50%) şi utilizatori social activi pe rețelele de socializare-0.81 milioane (penetrarea 20%), dintre care 0.61 milioane (15%) intră pe rețelele de socializare de pe telefonul mobil.

Aşadar, în acest context, prezența rețelelor de socializare, respectiv smm (social media marketing), este indispensabilă, în special, pentru companiile orientate către consumator, rețelele de socializare creând senzația unei conexiuni imediate dintre cumpărător şi vânzător. În plus, informația multiplă disponibilă pe

rețelele de socializare permite segmentarea mesajului de către prommouteri pentru audiența specifică, astfel încât rezultatul să fie maximal.

Între multiplele de platforme ale rețelelor de socializare, o problemă e definită de eficiența acestora și a instrumentelor disponibile spre utilizare în procesul de promovare. Conform hărții mondiale a rețelelor de socializare, facebook se clasează în topul celor mai utilizate rețele, depășind numărul de peste1,8 miliarde de utilizatori și fiind lider în 119 din 149 de țări utilizate. Ulterior, facebookul este urmat de Qzone utilizat în China, unde sunt interzise alte rețele de socializare, apoi de instagram ce are 600 de milioane de utilizatori. În Republica Moldova, cea mai populară rețea de socializare rămâne, touși, odnoklassniki, aceasta fiind lider și în alte țări, precum: Armenia, Georgia, Azerbaidjan și Uzbekistan.

Comparând unele dintre cele mai populare rețele de socializare, se constată faptul că procesul de promovare rămâne individual pentru fiecare platformă în parte. Analizând promovarea pe facebook, spre exemplu, aceasta se realizează în câțiva pași: planificarea postării (măsurarea KPI, structurarea grafică), alegerea segmentului-țintă în funcție de vârstă, sex, locație, interese, selectarea bugetului (minim 1$/zi), alegerea modalității de plată per click sau per impresii. Dintre cheltuielile de promovare, se remarcă două tipuri bazice: cheltuielile de personal – pentru întreținerea unui specialist în marketing sau social media, a unui community manager sau a unui redactor de conținut, și cheltuielile de publicitate. Respectiv, dacă există cheltuieli, returnarea investițiilor rămâne un aspect inevitabil. Calcularea ROI-ului în cazul smm-ului se efectuează printr-o formula matematică : profit/investiție totală*100=Social Media ROI. Indicatorii ROI-ului (din engl. Return on investment) sunt variați: like-uri, partajări, comentarii, mențiuni, URL-clickuri și vânzările generate pe pagina web de pe rețelele de socializare. Aceștia se calculează în dependență de scop, iar pentru o exactitate a calculelor, se aplică diverse instrumente online, cele mai populare fiind : kissmetrics, lifetime value calculator, rjmetrics, cyfe, google analytics sau socialbakers.com.

Așadar, social media marketingul, la ora actuală, este în continuă dezvoltare, era digitală oferindu-ne o implementare eficientă a acestui tip de marketing cu rezultate ușor cuantificabile.

CAMPANIA PROMOȚIONALĂ DE LANSARE A PRODUSULUI YOUNEWS

Valeriu BURDUJA, gr. MKL 153, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Profira CRISTOFOVICI, ASEM

Conform unor analize, am sesizat că mulți dintre prietenii mei nu cred nicidecum cele spuse de portalurile locale de știri, argumentând prin faptul că știrile sunt prea vagi sau jurnaliștii suprainformează cititorii. De aici și îmi apare ideea să lansez singur un portal de știri, dar, totodată, să le ofer posibilitatea prietenilor mei și celorlalți cititori să își creeze ei înșiși propria lor știre. Deoarece utilizatorii sunt cei ce oferă imagine și stil unei noutăți, am hotărât să adopt pentru proiectul meu sloganul: „Fii tu cel ce creează știrea!", de unde și apare denumirea youNEWS – Tu ești știrea.

Ce e you NEWS Moldova? youNEWS Moldova este un portal special care oferă posibilitatea fiecărui utilizator să posteze o noutate și să informeze o țară. Astfel, informația comportă un caracter mai credibil și just. Totodată, oferim posibilitatea altor utilizatori să aprecieze anunțul sau știrea și să o distribuie și la prieteni.

Ai vrea să știi ce noutăți au fost postate de alți utilizatori sau ce curiozități au avut loc astăzi lângă casa ta?! – trebuie doar să introduci cuvântul-cheie sau chiar denumirea străzii și vei primi o mulțime de rezultate astfel, încât să fii sigur că n-ai pierdut niciun eveniment ce te-ar interesa.

De ce e portal? Pentru că, pe lângă pagina de noutăți, aici se poate accesa un forum special pentru utilizator, unde au loc o mulțime de dezbateri, sfaturi și multe altele, pentru a fi mai informat și „înarmat". Pentru a participa, utilizatorul n-are decât să acceseze pagina de forum: http://forum.younews.md. Totodată, youNEWS oferă posibilitate agenților economici, să fie primii, ce utilizează pe piața Republicii Moldova, prima pagină de MillionPixels, din țară. Este o pagină de publicitate, promovare și unicitate pentru brandurile naționale. Pentru a vizualiza agenții economice ce au beneficiat, deja, de acest serviciu, se accesează: http://millionpixels.younews.md.

De ce e MillionPixels? Cred că, cu toții, ați auzit de ideea unui tânăr, care în 2005, a devenit milionar datorită faptului că o creat o pagină web cu un milion de pixeli și fiecare pixel îl vinde cu 1$, astfel, în scurt timp, acesta devine bogat și capabil să își achite studiile. MillionPixels creat de youNEWS Moldova este același concept, doar că echivalentul unui pixel este exprimat în valută națională, respectiv 1 mdl/pixel, iar acei bani alocați vor servi drept sursă de finanțare a portalului youNEWS, pe o perioadă de peste 30 de ani.

Respectiv, această idee este pur transparentă şi stabilă, unde cetăţenii din ţară şi de peste hotarele acesteia pot să comunice între ei, să discute un subiect şi să acceseze nelimitat ştirile ce le postează ei şi prietenii lor, la orice oră şi în orice colţ al lumii, unde există acces la internet, desigur!

Pentru a determina aspectele pozitive şi negative ale youNEWS, am identificat punctele forte şi vulnerabile ale proiectului, precum şi oportunităţile şi ameninţările mediului, în care este lansat proiectul.

Puncte forte:

1. Utilizatorii pot siguri să posteze noutăţi;
2. Informaţia este verificată şi filtrată de cenzură;
3. Este un portal de ştiri pentru orice categorii de vârstă;
4. Accesibilitatea fiecăruia de a posta informaţie;
5. Accesibilitatea la informaţii.

Puncte vulnerabile:

1. Informaţie mai puţin justificată;
2. O mulţime de postări;
3. Lipsa experienţei utilizatorilor de a prezenta corect informaţia.

Ameninţări:

1. Numărul concurenţilor în mass-media este în creştere;
2. Pentru consumatori, alegerea unei mărci credibile în domeniu este din ce în ce mai complicat;
3. Implicarea scăzută a cititorilor la discuţie.

Oportunităţi:

1. Oferă posibilitate utilizatorilor să aprecieze ştirea;
2. Accesul la portal din străinătate;
3. Contribuţie la intensificarea concurenţei, respectiv, creşte calitatea informaţiei.

Concluzie: Elaborarea unor astfel de proiecte majorează accesul la informaţie pentru cetăţeni şi diminuează manipularea politică a acestora, conceptul fiind antipolitic.

STUDIUL CERERII EFECTIVE ŞI POTENŢIALE PE PIAŢĂ A COMPANIEI DOUBLE CASE

Victoria SOFRONI, MKL 132, ASEM
Cond. şt.: lect. sup. dr. Mihai PAIC

În economia modernă, firmele reprezintă „forţa motrice" a progresului, a dezvoltării, sunt cele ce asigură necesarul de supravieţuire a societăţii. Examinarea factorilor, care determină succesul sau eşecul unei firme, a determinat crearea unor metodologii specifice de analiză şi diagnosticare a activităţii acesteia. Managementul strategic este procesul prin care o firmă poate obţine efecte materializate în creşterea semnificativă a performanţelor sale, în consolidarea poziţiei pe piaţă şi, anume, prin elaborarea, implementarea şi controlul strategiei firmei în vederea realizării misiunii asumate şi asigurării avantajului competitiv.

Formularea strategiei firmei este procesul prin care managementul firmei defineşte misiunea ei strategică, deduce obiectivele strategice necesare realizării misiunii, alege strategia adecvată atingerii obiectivelor şi precizează modalităţile punerii în operă a acesteia. Analiza mea s-a bazat pe activitatea companiei „Double Case", care se ocupă de analiza pieţelor financiare, precum şi pregătirea viitorilor traderi din Republica Moldova. Compania oferă cunoştinţe şi servicii de consultanţă, ce garantează prosperitatea banilor, menţinând, în mod constant, calitatea ridicată a muncii depuse. Analizând profund esenţa cuvântului „piaţă", am dedus următoarele:

Piaţa reprezintă terenul valorificării activităţii unui cerc larg şi eterogen de întreprinderi, fiecare în parte urmărind ocuparea unei anumite poziţii în ansamblul pieţei, care să-i asigure realizarea eficientă a produselor (serviciilor) oferite spre vânzare.

Piaţa efectivă exprimă nevoile consumatorilor actuali ai întreprinderii, în timp ce **piaţa potenţială** exprimă dimensiunile posibile ale pieţei, limitele cele mai largi în cadrul cărora urmează să aibă loc confruntarea cererii cu oferta; piaţa potenţială se realizează cu o anumită probabilitate, în funcţie de raportul în care se vor afla factorii formativi la momentul respectiv. A evalua dimensiunile unei pieţe, efective sau potenţiale, înseamnă, în ultimă instanţă, a-i determina aria, structura şi capacitatea.

Analiza pieţei a fost structurată în cinci faze principale:

1. Analiza cererii;

2. Analiza procesului de cumpărare și consum;
3. Estimarea cererii;
4. Segmentarea pieței;
5. Analiza cererii.

Tipurile de piață, comportament și motivație:

1. Inovatorii (maximum 2,5%);
2. Adoptanții timpurii (13,5%);
3. Majoritatea timpurie (34 %);
4. Majoritatea târzie (34%).
5. Întârziații (16 %) – conservatorii sau tradiționaliștii.

Fiecare dintre acești oameni își satisfac motivații diferite. Compania Double Case se află între piața adoptanților timpurii și majoritatea timpurie, cu o cotă de piață, în Republica Moldova, de 30,46%. În procesul de deservire a clienților, compania Double Case abordează diferite metode. Aceste metode depind de modul în care putem ajunge la clienți, astfel, noi am definit: piața internă, piața referințelor (recomandărilor), piața influenței, piața clienților, piața forței de muncă, piața furnizorilor. În urma analizei efectuate, am depistat următorii factori care influențează asupra comportamentului de cumpărare a serviciilor oferite de către compania Double Case:

1. Factori culturali – reprezentaţi de: cultură, subcultură şi clasa socială;
2. Factori sociali – care includ: grupuri de referinţă, familia, roluri şi statusuri;
3. Factori personali– care se referă la: vârstă şi stadiul din ciclul de viaţă, ocupaţia, stilul de viaţă.
4. Factori psihologici – desemnaţi prin: motivaţie, percepţie, învăţare, convingeri şi atitudini.

În servicii, particularitățile procesului decizional de cumpărare se regăsesc în conținutul fazelor sale și în modul de acțiune al factorilor, care influențează comportamentul consumatorului.

Scopul strategic al companiei Double Case este de a furniza fiecărui client o gamă largă de instrumente și informații pentru a asigura creșterea activelor sale. Întrucât fenomenul globalizării se face resimțit în toate domeniile, prin intermediul comerțului internațional, apare necesitatea analizei piețelor financiare internaționale. Tranzacționarea pe piețele financiare este o activitate foarte profitabilă, însă pentru a efectua corect și profitabil aceste tranzacții este necesar de a dispune de cunoștințe în analiza fundamentală, ce se bazează pe relațiile economice internaționale între state, cadrul macroeconomic, cadrul juridic. Compania Double Case este gata să ofere aceste cunoștințe persoanelor ce doresc să însușească acest domeniu de activitate destul de puțin dezvoltat pentru țara noastră.

În economia modernă, firmele reprezintă „forța motrice” a progresului, a dezvoltării, sunt cele ce asigură necesarul de supraviețuire a societății. Examinarea factorilor care determină succesul sau eșecul unei firme, a determinat crearea unor metodologii specifice de analiză și diagnosticare a activității acesteia. Scopul strategic al companiei Double Case este de a furniza fiecărui client o gamă largă de instrumente și informații pentru a asigura creșterea activelor sale. Întrucât fenomenul globalizării se face resimțit în toate domeniile, prin intermediul comerțului internațional, apare necesitatea analizei piețelor financiare internaționale. Tranzacționarea pe piețele financiare este o activitate foarte profitabilă, însă pentru a efectua corect și profitabil aceste tranzacții este necesar de a dispune de cunoștințe în analiza fundamentală, ce se bazează pe relațiile economice internaționale între state, cadrul macroeconomic, cadrul juridic.

MIGRAREA TINERETULUI CA CONSECINȚĂ A SISTEMULUI EDUCAȚIONAL

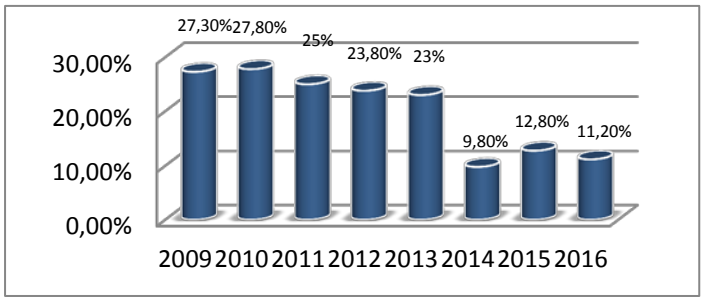
Ana-Maria CABARI, Diana SÎRBU, gr. BA 162, anul I, ASEM
Cond șt.: lect. univ. Ion PATRAȘCU

În condițiile în care șomajul este o problemă stringentă în rândul tinerilor, aceștia își caută viitorul în alte țări plecând la studii peste hotare. Majoritatea dintre tinerii moldoveni ce absolvesc cu succes o universitate străină rămân în țara unde au obținut cunoștințe și deprinderi necesare într-o societate dezvoltată.

Țara noastră exportă în masă oameni tineri și creiere inteligente, care nu mai revin acasă doar pentru sentimentul de patriotism.

Deși în ultimii 5 ani, ponderea șomerilor tineri din Republica Moldova a fost în scădere, aceasta rămâne destul de ridicată. Potrivit datelor pentru anul 2016, rata șomajului în rândul tinerilor cuprinși în vârsta de 15-24 de ani a constituit 11,20%. În categoria de vârstă cuprinsă între 15-29 de ani indicatorul ratei șomajului a avut valoarea de 8,1%.

Cauzele emigrării în rândul tinerilor:

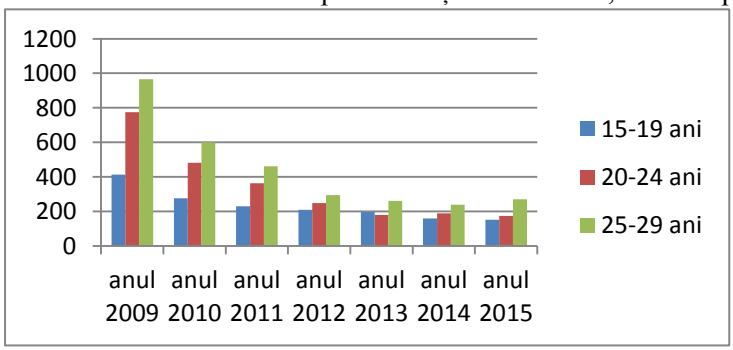


- Lipsa locurilor de muncă pentru cadrele tinere fără experienţă;
- Salariile reduse;
- Lipsa de coerenţă între ce au învăţat tinerii pe băncile universităţilor din ţară şi cerinţele pieţei muncii, sistem neadaptat.

Figura 1. Rata şomerilor tineri din Republica Moldova în perioada anilor 2009-2016
Sursa: *Elaborat de autor pe baza datelor Biroului Naţional de Statistică*

În atare condiţii, mulţi dintre tineri decid să plece la studii peste hotare, pentru a-şi găsi ulterior un loc de muncă bine plătit în Occident. Ei lasă în urmă sate pustii, bătrâni bolnavi şi neputincioşi, copii lipsiţi de dragoste părintească şi de educaţie, o ţară împovărată de mizerie şi sărăcie, sperând să găsească în străinătate o viaţă mai bună.

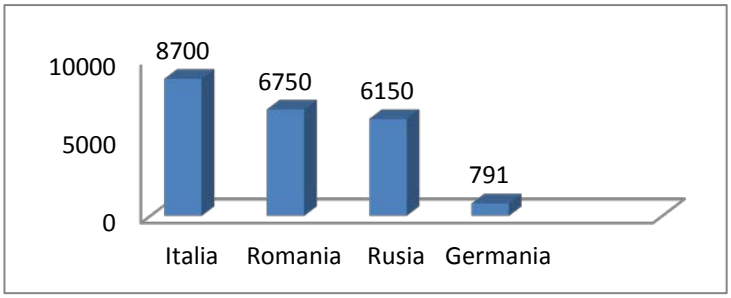
La începutul anilor 90, atunci când se destrăma marele imperiu sovietic, Republica Moldova avea o populaţie de aproximativ 4,5 milioane. Astăzi, acest număr a scăzut semnificativ, încât nici autorităţile nu pot da o cifră exactă a cetăţenilor rămaşi în ţară. Potrivit unui sondaj realizat de Magenta Consulting, unul din trei moldoveni ar dori să plece din ţară. Totodată, ONU a prognozat că până în 2050 populaţia Republicii Moldova va ajunge sub două milioane de locuitori.



Spre deosebire de alte state europene, situaţia demografică din Republica Moldova se înrăutăţeşte pe zi ce trece. Potrivit unor date estimative, aproximativ un milion de moldoveni sunt plecaţi peste hotare, iar autorităţile de la Chişinău nici până astăzi nu pot oferi o cifră exactă câţi cetăţeni locuiesc real în ţară.

Figura 2. Dinamica emigrării tinerilor din Republica Moldova grupaţi pe ani şi grupe de vârste
Sursa: *Elaborat de autor pe baza datelor Biroului Naţional de Statistică*

În lipsa unor acţiuni concrete, dar şi din cauza înrăutăţirii situaţiei economice în urma crizei din sistemul bancar, moldovenii continuă să părăsească ţara. Situaţia a devenit şi mai critică după ce leul moldovenesc s-a devalorizat. Astfel, în urma acestui declin a avut loc o majorare în lanţ a preţurilor la principalele produse, dar şi la energia electrică şi gazele naturale.



În asemenea situaţie, moldovenii rămaşi în ţară trăiesc din remitenţele rudelor plecate peste hotare. Însă, din cauza crizei economice din UE, dar şi din Federaţia Rusă, acestea s-au micşorat cu circa 30%. Astfel, ultimele majorări la energie, dar şi situaţia dificilă în general, îi determină pe cei rămaşi să plece.

Figura 3. Ţările în care învaţă cei mai mulţi tineri din Republica Moldova
Sursa: *http://publica.md*

În Republica Moldova învăţământul trebuie să devină de facto o prioritate cu toate consecinţele ce decurg din primatul educaţiei: calitatea vieţii profesorilor, finanţarea suficientă a cercetărilor universitare ş.a. Republica Moldova necesită aplicarea unor practice pentru îmbunătăţirea sistemului de învăţământ şi nu în ultimul rând mărirea salariilor profesorilor.

Aici am reprezentat locul pe care îl ocupă salariul profesorului în comparaţie cu alte domenii şi ca rezultat noi dorim sa evidenţiem că profesorii sunt remuneraţi insuficient şi anume 4354 lei în mediu păşindu-se pe locul 6.

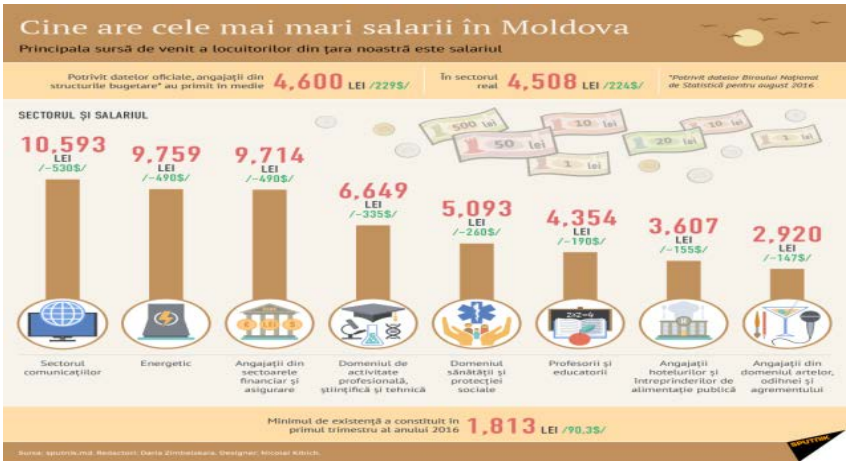


Figura 4. Topul salariilor din Republica Moldova
Sursa: *sputnik.md*

Dintre consecinţele emigraţiei se profilează îmbătrânirea populaţiei şi raportul dintre salariaţi şi şomeri. Această problemă Republicii Moldova va avea pe viitor un dezechilibru bugetar, dar şi o povară pentru tinerii care vor fi impuşi de sistem să muncească pentru întreţinerea unui număr tot mai mare de bătrâni.

Căi de soluţionare a problemei emigrării tinerilor:

a) antrenarea antreprenoriatului în rândurile tinerilor ar fi o politică cheie în sensul implicării lor în economie (programe de schimb academic şi cursuri specializate);
b) politici la nivel de guvern pe termen lung cum ar fi investiţiile substanţiale în învăţământul superior pentru a facilita dezvoltarea capitalului intelectual al ţării;
c) realizarea unor modificări în sistemul de învăţământ curent prin implementarea unor schimbări în favoarea susţinerii şi pregătirii studenţilor să înfrunte problemele reale sau mai bine zis contemporane ale societăţii.

Cel mai performant sistem de învăţământ din lume!

Sistemul de educaţie de la care toate ţările europene, inclusiv România, vrea să înveţe şi spre care şi noi ar trebui sa tindem este cel finlandez.

Statul finlandez e preocupat de asigurarea unui învăţământ viabil, capabil să motiveze elevii. Sistemul educativ este foarte bine gândit şi făcut în sprijinul elevilor. Finlanda are cel mai mare procent, din Europa, al elevilor care ajung la facultate, 66%, iar 93% dintre finlandezi promovează liceul. În acelaşi timp, diferenţa dintre cei mai slabi şi cei mai buni elevi este cea mai mică din lume.

Sistemul de valori al finlandezilor are la bază educaţia nu acumularea de bunuri. Este un sistem de valori format în familie, consolidat în şcoală, pus apoi în slujba ţării.

Bibliografie:

Site-ografia

1. http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/20%20Populatia%20si%20procesele%20demografice/20%20Populatia%20si%20procesele%20demografice__POP070/POP070400.px/?rxid=2345d98a-890b-4459-bb1f-9b565f99b3b9
2. https://sputnik.md/
3. http://publica.md

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ 50-ЛЕТНЕЙ КОНЦЕССИИ

Владимир ТЕРНАВСКИЙ, Иван СИМИОНОВ, ВАА-166, МЭА
Научн. рук.: докт. хабилитат Татьяна ПЫШКИНА

В 2016 году Правительство РМ официально занялось «энергетической независимостью» региона, что в теории, казалось бы, хорошо, но на деле, вероятно, приведёт к исчезновению Республики Молдова уже через 10, максимум 15 лет. А почему? Да потому, что «независимость» эту нам обеспечит не обычный природный, а **грязный сланцевый газ**…

Чем опасен сланцевый газ. Метод добычи этого энергоресурса наносит колоссальный вред окружающей среде, так как в специальный буровой раствор добавляется более 500 видов химикатов, часть из которых радиоактивны, а 80% от общей массы (160-240 тонн на скважину) остаётся в земле. Поэтому, вместе с **якобы** дешевым газом мы получаем:

- ✓ Воду, непригодную для питья и пропитанную метаном настолько, что её можно запросто поджечь, если поднести спичку.
- ✓ Отравленный газовыми выбросами воздух, так как отходы утилизируются через испарение, а несобранный метан из глубин земли легко просачивается на поверхность.
- ✓ Искалеченные и убитые токсинами птицы, животные, домашний скот и четвероногие питомцы (собаки, кошки), ядовитые и непригодные для употребления продукты, выросшие на землях в зоне поражения.
- ✓ **И главное:** Уничтоженное здоровье нации. Эпидемии астмы, почечной недостаточности, сильные мигрени, массовые заболевания раком, нейропатией и целый ряд других заболеваний мало совместимых с жизнью – так сказать, узаконенный геноцид XXI века.

Опыт других стран. Доказательством того, что весь мир понял вред и бесполезность сланцевого газа является полный запрет на его добычу в таких странах, как: Франция, Германия, Шотландия. И даже Америка, где этот способ добычи зародился, запретила разработку в теперь уже безжизненных штатах: Техас, Мэрилэнд, Калифорния. В Румынии несколько лет назад дело закончилось массовыми протестами и капитуляцией газового гиганта Shevron, который так ничего и не добыл, а землю попортить успел…

Концессия. В нашей стране результатом народного безразличия стало подписание концессионного договора 2 января 2017 года. И вот на что мы с вами молча согласились:

- ✓ Отдать иностранной компании в разработку почти 40% территории Молдовы! Не 5 и не 10, как в Америке и Европейских странах, а почти пол страны!
- ✓ Утвердить максимальный возможный срок действия концессии – 50 лет!
- ✓ Получать от добычи не 15% и не 10%, а всего лишь 1% дохода!
- ✓ Назначить исполнителем офшор с Каймановых Островов, «послужной список» которого сплошь и рядом состоит из таких фактов как:
  - o Неудавшаяся концессия, скандал и долг в 30 млн. долларов в Грузии.
  - o Затянутый и до сих пор стоящий под вопросом проект газификации Украины.
  - o Многочисленные ложные заявления об открытии **якобы** огромных запасов газа, а на деле **убыточная работа** вот уже **6 лет подряд.**
  - o **И главное:** На конец 2016 года долги Frontera Resources достигли 60 млн. долларов (плюс 30 млн. долга Грузии, который необходимо отдать до 2020), и всё это при общем годовом обороте компании всего лишь 6 млн. долларов.

Также, если всмотреться в детали контракта, то можно найти такие нестыковки, как:

- ✓ Упоминания о токсичных отходах – нехарактерные для обычного газа.
- ✓ Упоминания о нормах использования химических веществ, которые также применяются в добыче сланцевого газа и в очень больших количествах.
- ✓ Странные фразы вроде «рекультивация земли и приведение почвы в **неопасное** состояние» – а опасное состояние возникает при добыче сланца.

Кроме того, в самых важных местах, касающихся экологии, просто отсутствует какая-либо конкретика: страница 5, Меры по защите окружающей среды:

- ✓ «Использовать как можно экономичнее энергию, воду…»
- ✓ «Применять меры для предотвращения оползней, эрозии почвы…»
- ✓ «Держать под постоянным контролем состояние окружающей среды…»

Конкретных лимитов, мер и способов контроля, конечно же нет. А законодательный акт, отвечающий на эти вопросы попросту не указан...

Но больше всего настораживает то, что часть контракта, где конкретно перечислены будущие работы концессионера, засекречена. Сам контракт подписывался в полной тайне, а тендер на выбор исполнителя включал **всего двух** участников. Одна из компаний – Frontera Resources, а вторая – такой же офшор, но с Виргинских островов – «Overseas Minerals International». Эта компания была основана в 2013 году, и уже по первому условию конкурса (более 15 лет опыта) не могла выйти победителем. Так что, получается, вроде тендер, но без тендера…

Экономические риски. Наша страна находится на факторной стадии экономического развития. Это значит, что земля – наш важнейший экономический ресурс, о чём говорит и официальная статистика:

- ✓ Общая площадь крупных сельскохозяйственных земель составляет практически 12 000 гектаров (11 886 на 2015 год).
- ✓ Доля сельского, лесного и рыбного хозяйства в ВВП по состоянию на 2016 год самая большая – более 12%. А влияние на рост или падение внутреннего валового продукта более чем в 2 раза превышает любой другой сектор экономики.
- ✓ Число занятых в сфере сельского хозяйства намного опережает другие сферы экономики – 386 тысяч человек. Ближайшая по размеру область – государственное управление и бюджетные работники (но на 150 000 человек меньше). Так что в обмен на 300 рабочих мест (в компании по добыче) мы потеряем целых 300 000! Отличная сделка! (учитывая также то, что себестоимость добычи сланцевого газа в Молдове превышает цену поставки российского из-за рубежа)

Так что, в целом, добыча сланцевого газа и последующая экологическая катастрофа приведут к уничтожению сельскохозяйственного сектора, полному краху экономики и, как следствие, развалу страны. Нужно ли нам это? Ответ очевиден…

Наши предложения.

1. Распространить информацию среди широких кругов населения, чтобы каждый понимал, что хуже ещё есть куда. Для этого мы разрабатываем сайт (www.hypericum.org), сообщества в социальных сетях (vk.com/hypericum_org, https://www.facebook.com/groups/hypericum/) и канал на Youtube (https://www.youtube.com/channel/UCZikQgxSqs1H1fxOkgH3z-Q).
2. Написать открытое письмо президенту, парламенту, председателю правительства с вопросами и предложениями по изменению договора и выбору дееспособного концессионера.
3. Организовать отдельную конференцию по поводу концессии, пригласить на неё представителей правительства и обсудить с ними все важные для населения экологические и энергетические вопросы.

ABORDĂRI PRIVIND PERFORMANȚA: DE LA GENERAL LA PARTICULAR

Maria COȘCODAN, an. II, Facultatea EGD, ASEM
Cond. şt.: conf.univ. dr. Galina BĂDICU, ASEM

În prezent, un rol fundamental revine performanței entităților, în contextul în care competiția pentru fiecare segment de piață a devenit tot mai acerbă, iar mecanismele globalizării îi triază pe cei mai slabi. Obiectivul principal în această luptă este reprezentat de creșterea competitivității, însă nu trebuie omise diversele impedimente, care pot apărea în calea spre succes a entităților: *în primul rând*, factorii externi extrem de importanți, cum sunt consumatorii şi partenerii de afaceri, pe care entitatea nu-i poate controla. *În al doilea rând*, performanța exercită un rol de mediere între factorii externi şi diferitele procese interne organizaționale ale entității concrete.

Elementele specifice noii economii globale au determinat modificarea cerințelor îndreptate către diversele entități, precum şi diversificarea responsabilităților acestora față de toate categoriile de utilizatori de informații. Prin urmare, nu putem vorbi de viabilitatea unei entități într-un mediu concurențial, instabil şi turbulent, *fără performanță*.

Performanța va rămâne, întotdeauna, un concept disputat şi în continuă ascensiune. **Ea se aplică de către diferite persoane, în cele mai diverse cazuri, în care se expun rezultatele obținute. Se folosește pentru a exprima *calitatea, productivitatea sau eficiența unui utilaj, unei mașini, unui autovehicul, unei activități* etc.** Deoarece performanța este definită şi percepută de către fiecare categorie de utilizatori de informații în mod diferit, prin raportare la propriile obiective, în prezent, nu s-a ajuns la un consens privind definirea şi modelele de performanță utilizate, datorită diversității politicilor adoptate de managementul entităților, influențate şi de reglementări care suferă modificări repetate.

În DEX (*București, 1998*), *performanța* este explicată ca un rezultat deosebit de bun obținut într-o competiție sportivă, realizare deosebită într-un domeniu de activitate sau cel mai bun rezultat obținut de un sistem tehnic, de o mașină, de un aparat etc. Această tratare este şi în Dicționarul Explicativ Ilustrativ (*Chișinău, 1999*).

Considerăm necesară realizarea *unei distincții între noțiunile de performanță şi rezultat*. În sprijinul acestei afirmații, sunt şi păreri ale diverşilor autori, din literatura de specialitate, conform cărora performanța este un concept relativ, deoarece se întemeiază pe obiective şi norme, în timp ce „rezultatul apare ca o noțiune absolută” (*SNC „Prezentarea situațiilor financiare”, pct. 81*).

Termenul „performanță” cuprinde gradul de utilizare efectivă a activelor entității şi gradul de satisfacere a cerinţelor personale sau de producţie ale consumatorilor de produse sau de servicii. Dacă, prin expresii sau tehnic, se pot întruchipa aceste două părţi componente într-un singur termen „performanță”, în care este destul de dificil de imaginat, atunci indicatorii, cu care se măsoară aceste părţi componente, este imposibil de a-i exprima printr-un singur indicator.

Studiul surselor bibliografice ne permit să menționăm că obținerea performanței la nivel de entitate presupune, direct sau indirect, *evaluarea competitivității, avantajului concurențial, eficienței și eficacității, reputației entității* (*Bucur V., Bădicu G., Chișinău, 2015*). Măsurarea performanței entităților se poate efectua prin diverse modalități, menite să presupună evaluarea consecințelor financiare şi celor economice aferente deciziilor manageriale istorice, referitor la investiții, operațiuni și finanțare. Ținem să accentuăm că analiza obiectivelor de performanță urmează să se bazeze pe fapte, şi nu pe presupuneri sau judecăți de valoare. Astfel, prin cercetarea dinamicii indicatorilor de performanță, se caută cauzele şi factorii ce influențează performanța entității (*Tabără N., Iași, 2006*).

În viziunea lui Bouquin H., performanța se obține prin îmbinarea *economiei*, ca o condiție esențială în asigurarea *eficienței*, iar *eficacitatea* depinde de gradul lor de realizare, reprezentând, de fapt, finalitatea *performanței* (*Tabără N., Iași, 2006*).

Studiile au arătat că obținerea performanței este posibilă în situația în care *obiectivele* sunt precise și măsurabile, clare și lipsite de ambiguități, orientate spre rezultat și în acord cu obiectivele și strategia entității. În declararea obiectivelor, este inclus elementul temporal, respectiv lista trebuie să cuprindă cel mult cinci obiective, ordonate în funcție de prioritate. Măsurabile, se referă la indicatorii de performanță, astfel, ei implică acțiune și sunt instrumente ajutătoare în luarea de decizii.

În stadiul actual de dezvoltare a economiei mondiale, considerăm *relevantă și oportună realizarea aprecierii nivelului de performanță prin echilibrarea parametrilor de calitate, eficiență și eficacitate, satisfacția cerințelor consumatorilor, acționarilor și intercondiționarea relațiilor dintre aceștia.* Pentru aceasta, este necesară parcurgerea unor etape în procesul de măsurare a performanței: *construirea unui model de performanță pentru fiecare afacere în parte, culegerea datelor, analiza și interpretarea datelor, extragerea și comunicarea de informații*. După cum am menționat mai sus, instrumentele cu ajutorul cărora se măsoară performanța sunt indicatorii.

Considerăm că este imposibilă folosirea unui singur indicator pentru a aprecia nivelul de performanță a unei entități datorită complexității fenomenelor și proceselor economice. Astfel, pentru obținerea unei imagini pertinente și coerente referitoare la performanța unei entități, este absolut acceptabilă folosirea unui sistem integrat de indicatori, care să permită aprecierea nivelului atins de performanță: obiectivele entității, strategia acesteia, eficacitatea și eficiența activităților derulate, capacitatea entității de adaptare la cerințele pieței în care operează etc. Acești indicatori, de obicei, sunt de natură atât financiară, cât și non-financiară.

REZERVA SUCCESORALĂ

Valeria CORSAC, G-D141, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. Veronica GÎSCĂ

Rezerva succesorală în RM. Dreptul de a dispune de patrimoniu prin testament poate fi exercitat numai în limitele determinate de lege. Astfel de limitări sunt prevăzute în favoarea unor rude apropiate defunctului (descendenţii şi ascendenţii privilegiaţi) şi în favoarea soţului supravieţuitor, care au calitatea de moştenitori rezervatari. Potrivit art. 1505 CC, succesorii de clasa întâi inapţi de muncă au dreptul de a moşteni, independent de conţinutul testamentului, cel puţin o cotă-parte ce s-ar fi cuvenit fiecăruia în caz de succesiune legală (rezerva succesorală).

Deci, rezerva succesorală reprezintă acea parte din patrimoniul succesoral, care va reveni în temeiul prevederilor legale moştenitorilor de clasa întâi inapţi de muncă chiar şi atunci când testamentul prevede altfel. Prin instituirea rezervei succesorale, legiuitorul urmăreşte atribuirea unui minimum necesar pentru cele mai apropiate persoane ale defunctului, care nu sunt apţi de muncă şi nu se pot întreţine independent. Cota rezervei succesorale este de cel puţin o doime din cota ce s-ar fi cuvenit fiecăruia în caz de succesiune legală.

Rezerva succesorală după legislaţia românească. Rezerva succesorală este acea parte din patrimoniul celui care lasă moştenirea la care persoanele apropiate defunctului (moştenitorii rezervatari) au dreptul în virtutea legii, împotriva voinţei sale manifestate făcute în timpul vieţii (donaţii) şi/sau prin dispoziţii testamentare pentru cauză de moarte (legate sau exheredări). Aşadar, daca are moştenitori rezervatari, testatorul poate dispune prin liberalităţi doar de o parte din moştenire numita cotitate disponibilă.

Rezerva succesorală în Regatul Olandei. Deşi reprezintă un principiu de bază al dreptului succesoral, în Olanda, libertatea de a testa nu este nelimitată. Copiii defunctului au dreptul la rezerva succesorală (legitieme porţie), potrivit art.4:63 C.civil, rezerva unui copil fiind de*1* /2 din cota sa legală. În schimb, soţul supravieţuitor nu beneficiază de rezervă.

În vederea calculării rezervei succesorale, se adaugă la valoarea bunurilor lăsate valoarea donaţiilor încheiate de cujus în timpul vieţii, dacă nu s-a dispus altfel, prin donaţie sau testament.

În cazul în care defunctul a lăsat soţ supravieţuitor şi copii, se aplică aşa-numită împărţeală parentală (art.4:13 C.civil). Potrivit acestei reguli, soţul supravieţuitor primeşte titlu de proprietate asupra bunurilor şi are obligaţia de a plăti datoriile succesiunii.

Copiii, ca moştenitori, dobândesc un drept de creanţă împotriva soţului supravieţuitor, corespunzător contravalorii în bani a cotei lor. Această creanţă este exigibilă, numai dacă soţul supravieţuitor este declarat insolvabil, dacă încetează din viaţă sau o asemenea clauză a fost prevăzută în testamentul lui de cujus.

În anumite cazuri (cum ar fi intenţia soţului supravieţuitor de a se recăsători), copilul are dreptul de a pretinde în natură cota care i se cuvine.

Rezerva succesorală în Spania. Beneficiarii rezervei sunt copiii şi descendenţii lor şi – în absenţa acestora – ascendenţii şi soţul supravieţuitor. Rezerva copiilor şi a descendenţilor este de 2/3 din averea tatălui şi a mamei. Cu toate acestea, se poate dispune de 1/3 din această cotă în favoarea unui/unor descendenţi, cu preferinţă. Rezerva părinţilor sau a ascendenţilor este de jumătate din masa succesorală, cu excepţia cazului când există şi soţ supravieţuitor şi se pot înţelege ca rezerva părinţilor să fie numai de 1/3. În lipsa tatălui sau a mamei, rezerva se cuvine în părţi egale celor două linii de ascendenţi materni şi paterni, funcţionând principiul proximităţii gradului de rudenie. Rezerva succesorală în Italia. Şi în dreptul italian, libertatea de a testa este limitată de rezerva succesorală recunoscută anumitor persoane. Sunt moştenitori rezervatari: soţul supravieţuitor, copiii şi ascendenţii. Soţul supravieţuitor, dacă nu vine în concurs cu copiii, are dreptul la o rezervă de jumătate din moştenire. În plus, potrivit art.540(2) C.civil, el are un drept de abitaţie asupra casei de locuit şi de uz asupra bunurilor mobile din casă, fie că erau bunuri proprii ale defunctului, fie că erau (inclusiv casa de locuit) bunuri comune. De acest drept beneficiază şi soţul despărţit în fapt, dacă despărţirea nu îi este imputabilă. Dacă, în afară de soţul supravieţuitor, există şi un copil, fiecare are dreptul la o rezervă de 1/3. Dacă sunt mai mulţi copii, soţul supravieţuitor are dreptul la un sfert din moştenire, iar rezerva copiilor este de jumătate, ce se va împărţi în mod egale între ei.

În absenţa copiilor, părinţii legitimi au dreptul la o treime din moştenire, iar în concurs cu soţul supravieţuitor au o rezervă de o pătrime.

Rezerva succesorală este acea parte din patrimoniul succesoral, la care moştenitorii au dreptul în virtutea legii, indiferent de conţinutul testamentului.

Prin instituirea rezervei succesorale, legiuitorul urmăreşte atribuirea unui minimum necesar pentru cele mai apropiate persoane ale defunctului, care nu sunt apţi de muncă şi nu se pot întreţine independent. Faptul că cercul moştenitorilor rezervatari este limitat la moştenitorii de clasa întâi inapţi de muncă este chemat să asigure principiul libertăţii testamentare, conform căruia, titularul patrimoniului poate decide personal prin testament soarta acestuia.

Bibliografie:

1. BAEŞU Aurel, CHIBAC Gheorghe *„Drept civil. Contracte şi succesiuni*" Ed. Cartier 2010.
2. CIUCĂ Bogdan Liviu ,,*Drept Civil succesiuni''* Ed. Universitară 2011.
3. CHIRICĂ Dan ,, *Drept civil. Succesiuni și testamente"* Ed. Rosetti 2003.
4. STĂNCIULESCU Liviu ,,*Curs de drept civil succesiuni*" Ed. Hamangiu 2012.

AVANTAJE ŞI DEZAVANTAJE ALE ECONOMIEI DIGITALE

Aliona PÎSLARU, anul II, Facultatea EGD, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Tatiana GUTIUM

Noţiunea de „economie digitală" se referă, în special, la transformările actuale ale activităţilor economice ca rezultat al utilizării tehnologiilor digitale, care asigură accesul, prelucrarea şi stocarea informaţiei într-o manieră mai ieftină şi mai facilă.

Economia digitală are o rată de creştere de şapte ori mai mare decât restul economiei, acest potenţial se datorează unui şir de avantaje, însă, în acelaşi timp, este încetinit din cauza unor dezavantaje, acestea urmează a fi cercetate în acest studiu.

Republica Moldova a realizat progrese importante în implementarea tehnologiilor informaţionale, sectorul TIC deţine o cotă în total PIB în permanentă creştere, ajungând la nivelul de cca 10%; mai mult de jumătate din gospodăriile casnice au cel puţin un calculator, fiecare al doilea cetăţean este utilizator de Internet, ţara fiind plasată după viteza de acces la Internet printre primele 20 în lume, este implementat paşaportul biometric, sistemul e-Declaraţii, harta digitală, „Date Guvernamentale Deschise", proiectul „e-Transformare a guvernării".

Cu toate acestea, în clasificările internaţionale, ţara nu se află printre economiile avansate în acest domeniu.

Tabelul 1

Ratingul ţărilor după Indicele de Dezvoltare a TIC (IDI)

Țara	Rang 2016	IDI 2016
Korea (Rep.)	1	8.84
United States	15	8.17
Russian Federation	43	6.95
Romania	60	6.26
Moldova	**68**	**5.75**
Ukraine	76	5.33
Niger	175	1.07

Sursa:*"Measuring the Information Society Report 2016", International Telecommunication Union, p.12*

Avantajele tehnologiilor digitale, de care persoanele ar putea profita în calitate de cetăţeni/consumatori sunt diminuate în multe ţări, inclusiv în Republica Moldova, de probleme de siguranţă şi confidenţialitate, de un acces insuficient la Internet, un grad scăzut de funcţionalitate, de lipsa competenţelor necesare sau a accesibilităţii serviciilor.

Pentru UE un obiectiv major este digitalizarea economiei, aceasta este în creştere cu 12% în fiecare an, în prezent, fiind mai mare decât economia naţională a Belgiei. Economia internetului creează cinci locuri de muncă pentru fiecare 2 locuri de muncă „offline" pierdute. Există mai multe abonamente de telefonie mobilă în UE decât persoane. Se estimează că jumătate din creşterea productivităţii provine din investiţii în TIC.

Internetul și tehnologiile digitale transformă lumea în care trăim, contribuie la creșterea competitivității, la transformarea sectorului industrial, la crearea de noi produse și servicii.

Din punct de vedere social, economia digitală oferă populației acces facil la educație prin dezvoltarea infrastructurii informaționale și de comunicații. Societatea cunoașterii, prin implementarea noilor tehnologii ale informației și comunicațiilor, va cunoaște o scădere semnificativă a șomajului prin redistribuirea forței de muncă excedentare pe ramurile și zonele geografice deficitare din acest punct de vedere. TIC poate constitui o amenințare la adresa angajaților prin crearea dependenței de tehnică și migrarea forței de muncă. Nivelul scăzut de cunoștințe al populației poate fi un dezavantaj la dezvoltarea infrastructurii informaționale.

Din punct de vedere economic, comerțul electronic reprezintă o oportunitate pentru entități de a-și extinde activitățile în afara granițelor regionale, naționale și internaționale cu un capital minim, însă presupune mai multe provocări și o creștere a presiunii concurențiale. Metodele de plată fără numerar contribuie la prevenirea fraudei și a evaziunii fiscale. Comercianții se confruntă cu dificultăți și costuri mai ridicate din cauza diferențelor existente la nivelul sistemelor de impozitare din cauza taxelor de livrare transfrontalieră, care sunt mai mari, și a restricțiilor impuse de către furnizori în privința tranzacțiilor transfrontaliere.

Concluzii: Principalele avantaje ale utilizării plăţilor electronice se datorează universalităţii lor, în sensul că sumele de bani ajung în timp real în orice colţ al lumii, modalitatea foarte simplă de efectuare a transferurilor, utilizarea aceleiaşi monede. Efectuarea plăţilor nu este limitată de un anumit orar al furnizorului de servicii şi al băncii. Banca oferă plătitorului un set de garanţii cu privire la plăţile efectuate şi la identitatea destinatarului prin sistemul propriu de supraveghere. Transparenţa plăţilor efectuate reprezintă un avantaj extrem de important, atât pentru comercianţi, consumatori, cât şi pentru autorităţile care activează în domeniul spălării banilor.

Din perspectiva dezavantajelor, pe care le prezintă globalizarea tehnologică, cel mai important este cel al înfloririi criminalităţii economice. Economia digitală reprezintă un mediu favorabil perfecţionării fenomenului infracţional, nu întotdeauna strângerea probelor pentru sancţionarea infractorilor este posibilă. Companiile sunt ameninţate de: spionajul industrial, atacurile electronice, contrafacerile, deturnarea fondurilor, utilizarea unor conturi inexistente, folosirea unor identităţi false.

Există tot atâtea argumente în favoarea economiei digitale, dar și tot atâtea dezavantaje ale acesteia, însă ultimele pot fi prevenite printr-un cadru legal și securitate sporită.

Referințe bibliografice:

1. *Measuring the Information Society Report.* International Telecommunication Union. Geneva, 2016, 274 p., ISBN-13: 978-92-61-21431-9. Disponibil: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/ Pages/ publications/mis2016.aspx
2. *Agenda digitală pentru Europa.* Comisia Europeană. Luxemburg, 2014, 8 p., ISBN-13: 978-92-79-41919-5. Disponibil: https://europa.eu/european-union/file/1525/download_ro?token=Yfra7 Pmc.

ÎNTREPRINDERILE MICI ŞI MIJLOCII – SECTOR PRIORITAR AL ACTIVITĂȚII DE ANTREPRENORIAT

Mariana CRISTIAN, gr. EG-161, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr., Aliona BALAN

Categoria Întreprinderilor Micro, Mici şi Mijlocii (IMM) este formată din întreprinderi, care angajează mai puțin de 250 de persoane şi care au o cifră de afaceri anuală netă de până la 50 de milioane de lei şi/ sau dețin active totale de până la 43 de milioane de lei. IMM constituie cea mai răspândită formă organizatorică a antreprenoriatului. Aceasta decurge din faptul că dezvoltarea sectorului dat asigură creşterea prosperității şi a nivelului de trai al populației.

IMM au un rol important în economia națională. În primul rând, contribuie la ameliorarea situației economice şi stimulează creşterea ei pe o cale relativ mai calmă, fără să provoace inflație. Această creştere aduce implicit venituri statului (prin sistemul de impozitare), care pot fi repartizate ulterior celorlalți membri ai societății. De asemenea,un aport esențial îl au ÎMM la diversitatea produselor şi serviciilor, creşterea calităților şi ca rezultat este satisfăcută cererea consumatorilor.

IMM oferă noi locuri de muncă şi constituie un mediu favorabil pentru perfecționarea angajaților, favorizează inovarea şi flexibilitatea,adică multe produse şi procese tehnologice noi au fost create în IMM , întrucât întreprinderile mari ,deşi au compartimente de cercetare puternice, tind să-şi canalizeze eforturile spre îmbunătățirea produselor existente. *Conform Camerei Înregistrării de Stat* (figura 1), în RM, în anul 2016, SRL deține cea mai mare pondere de 56%, mărindu-se cu 2 % față de anul 2015, iar I.I dețin o pondere de 35%, cu 2 % mai puțin față de 2015.

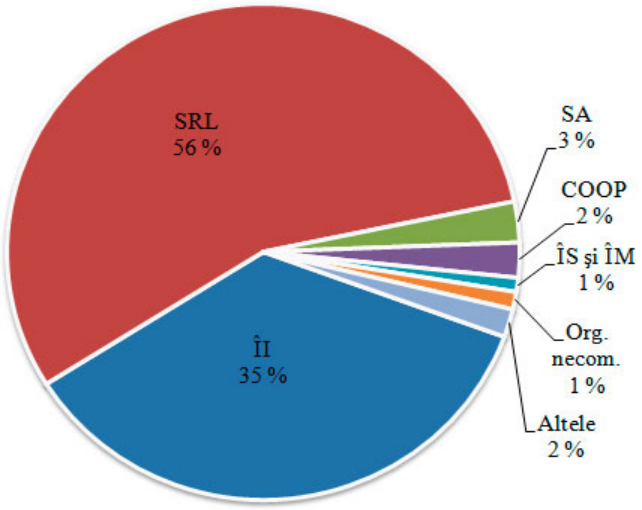


Figura1. Structura numărului de întreprinderi care sunt înregistrate pe teritoriul Republicii Moldova, conform formelor juridice de organizare anul 2016
Sursa: *Camera înregistrării de stat,www.cis.gov.md*

*La data de 01.04.2017***,** Registrul de stat conține informații despre 171 358 de persoane juridice şi întreprinzători individuali, dintre care: 96 222 de societăți cu răspundere limitată; 60 029 de întreprinzători individuali.

Biroul Național de Statistică informează (figura 2) că, în anul 2015, numărul întreprinderilor mici şi mijlocii a constituit 49,8 mii de întreprinderi, sau cu 0,5 mii întreprinderi (cu 1%) mai puțin față de anul 2014. Sectorul IMM reprezintă circa 97,2% din numărul total de întreprinderi.

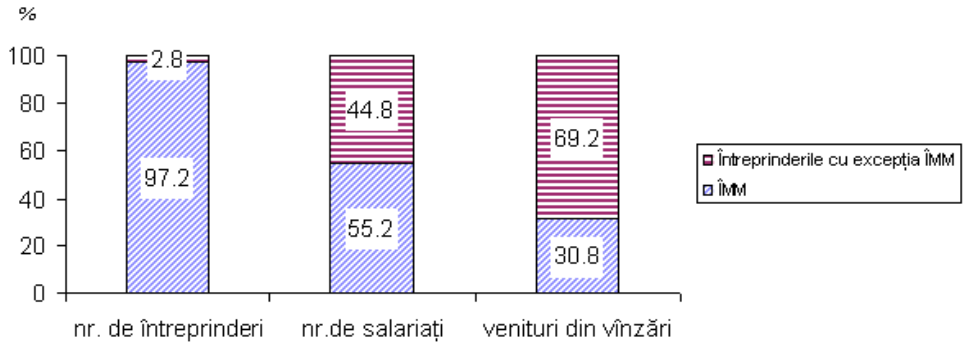


Figura 2. Ponderea IMM în totalul întreprinderilor în anul 2015
Sursa:*Biroul naţional de statistică al RM, www.statistica.md*

Organizaţia pentru dezvoltarea sectorului IMM, numită ODIMM, a fost creată în 2007. În cadrul acestei organizații, întâlnim diverse programe de susținere a IMM: *JNPGA:* programul de susținere și dezvoltare a sectorului IMM, are drept misiune procurarea de echipament în regim de leasing pe o perioadă de un an, cu oferirea unui grant de 40%.Este finanțat de Guvernul Japoniei. *Programul orizont 2020,* afacerile mici și mijlocii, acum, au posibilitatea să-și exprime calitățile inovatoare și să obțină pentru realizarea unei idei originale de afaceri finanțarea sub formă de subvenții (până la 100% din costul proiectului).

Strategiile de dezvoltare a sectorului IMM pentru perioada 2012-2020 sunt următoarele:

1. Îmbunătăţirea accesului IMM-urilor la finanţare, potrivit raportului „Costul Reglementării de Stat al Activităţii de Întreprinzător", 39% dintre companii consideră accesul la finanţare ca fiind principala constrângere în dezvoltarea afacerilor.
2. Dezvoltarea capitalului uman prin promovarea competenţelor şi culturii antreprenoriale, Datorită proceselor de emigrare a forţei calificate de muncă, Republica Moldova se confruntă cu o reducere a forţei de muncă calificată. Aproape 15% din numărul total al întreprinderilor, conform rapoartelor BERD şi Băncii Mondiale, au indicat lipsa cadrelor calificate drept una dintre cele mai mari constrângeri. 36% din totalul populaţiei din categoria de vârstă 25-34 ani angajaţi în câmpul muncii nu au studii profesionale.
3. Sporirea competitivităţii IMM-urilor**,** sporirea competitivităţii IMM-urilor poate fi atinsă prin realizarea următoarelor componente de dezvoltare: încurajarea spiritului inovator; utilizarea tehnologiilor energetice eficiente; aplicarea tehnologiilor informaţionale.
4. Dezvoltarea parteneriatelor în afaceri.

Bibliografie:

1. http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&id=4438&idc=168
2. Camera înregistrării de stat,www.cis.gov.md

DE CE MANAGEMENTUL TALENTELOR ESTE O STRATEGIE DE BUSINESS ATÂT DE IMPORTANTĂ?

Cornelia CORCIMARI, D-141, ASEM
Cond. şt.: prof. univ., dr. hab. Alic BÎRCĂ

Lumea de astăzi este într-o schimbare permanentă, care a determinat o evoluţie amplă în domeniul practicilor de selecţie. Studiile ştiinţifice şi cercetările din domeniul Psihologiei Industriale şi Organizaţionale au relevat că politicile eficiente de achiziţie de talente duc la o productivitate mai bună a angajaţilor şi o performanţă mai bună a organizaţiei. De aici, vine presiunea resimţită de organizaţii pentru a atrage talente. Aşa cum spuneau cei de la McKinsey, asistăm la un adevărat război pentru talente (referinţă la War for Talents Survey, 1997).

O definiție clasică formulată de actorul Mircea Albulescu ne spune că „talentul este modul cum organizezi și fructifici o serie întreagă de calități. Și mai este ceva: obligativitatea ca, după ce ai învățat meseria, să fugi de la meșterul de la care ai învățat."Talentul este o noțiune utilizată des în diverse domenii, iar managementul resurselor umane nu constituie o excepție.

Specialiștii în domeniul resurselor umane accentuează că managementul talentelor începe cu un proces de selecție robust și măsurabil care să răspundă nevoii de achiziție de talente în acord cu strategia de business și continuă cu identificarea și antrenarea talentelor din organizație, gestionarea adecvată a carierelor și, nu în ultimul rând, cu identificarea și pregătirea liderilor și a succesorilor, care să răspundă nevoilor organizației pe termen scurt, mediu și lung.

Cu toate că talentele sunt cheia de bază pentru o productivitate mai bună a angajaților, specialiștii în resurse umane menționează că 2017 va fi un an dificil pe piața muncii, susținând că cea mai mare problemă rămâne a fi anume recrutarea și reținerea talentelor. Lipsa candidaților potriviți, precum și așteptările salariale nerealiste și competiția uriașă de pe piața muncii sunt principalele provocări ale organizațiilor care considerăm că în acest an, trebuie să vină cu abordări noi și inovative pentru atragerea și retenția talentelor de top.

Potrivit ediției pe anul 2017 al studiului privind Deficitul de Talente, realizat de Manpower, 40% dintre angajatori au declarat că nu găsesc specialiștii de care au nevoie atunci când fac recrutări, aceasta fiind cea mai mare pondere din 2007 și până în prezent. Țările în care se înregistrează cel mai mare deficit de talente sunt Japonia (86%), Taiwan (73%), România (72%), Turcia (66%), Bulgaria (62%) și Grecia (59%). De asemenea identificarea, recrutarea și retenția talentelor sunt trei probleme care îngrijorează, în prezent, și managerii de HR din SUA, potrivit celui mai recent studiu realizat de firma de consultanță Deloitte.

Republica Moldova nu este o excepție în topul țărilor cu deficit acut de talente. O problemă a pieței talentelor din Moldova este că, deși pe teritoriul țării funcționează multe companii și numărul angajaților a crescut simțitor, acesta nu este încă suficient pentru acoperirea cererii mereu crescânde. Mai mult decât atât, invadarea frecventă de către companiile din țările străine, duce la golirea bazinului cu specialiști talentați, care deseori emigrează, fiind atrași de ofertele generoase ale acestor companii. O altă problemă este calitatea pregătirii tinerilor specialiști. Pentru a suplini bazinul cu talente, angajatorii recrutează frecvent tineri din rândul studenților, mulți dintre care încep să lucreze din anii de facultate, chiar dacă nivelul lor de cunoștințe, abilitățile de comunicare în limba engleză și cele de lucru în echipă nu corespund așteptărilor acestora. Considerăm că o soluție binevenită în acest sens ar fi lansarea mai multor școli gratuite, care să ofere tinerilor posibilitatea de a se instrui și de a-și dezvolta competențele într-un domeniu sau altul.

Cu toate acestea, subliniem faptul că sectorul IT din Republica Moldova are mari perspective în ceea ce privește managementul talentelor, deoarece această industrie este în căutare de tineri talentați în permanență. Pentru a angaja specialiști, companiile IT elaborează și aplică diverse strategii de recrutare, cum ar fi atragerea tinerilor specialiști de la alte companii prin înaintarea de oferte mult mai atractive, organizarea de internshipuri pentru doritorii de a se lansa în acest domeniu, participarea la târgurile de cariere, organizarea de concursuri pentru liceenii și studenții din universități care sunt pasionați de IT.

Sectorul IT nu este însă unicul sector preocupat de angajarea tinerelor talente. Spre exemplu HR Consulting, agenție de recrutare din Republica Moldova care activează din anul 1995 este în căutarea candidaților pentru poziții de stagiari „Potentials" și propune programe unice de dezvoltare dedicate tinerilor profesioniști, cu posibilitatea de a efectua stagii de formare profesională, de a activa în cadrul diferitor departamente ale companiei, inclusiv în sediul central din Düsseldorf. Printre posibilitățile programului se numără și rotația pe funcțiile disponibile, în diverse departamente ale companiei atât în țară, cât și în străinătate.

În urma analizei efectuate pe marginea subiectului abordat, concluzionăm că pentru ca managementul talentelor să fie într-adevăr o strategie importantă de business, angajatorii trebuie să promoveze în permanență tehnici de convingere eficiente, pentru a atrage, în acest sens, cele mai bune talente din societate.

Iată de ce considerăm, că o tehnică bună ar fi oferirea condițiilor de avansare în carieră, deoarece angajații apreciază companiile care le oferă traininguri necesare pentru a-și atinge țintele propuse în carieră. Iată de ce, o metodă eficientă ar fi ca companiile să implementeze programe care să le ofere oportunități de dezvoltare și de ascensiune rapidă pe scara ierarhică astfel încât talentele să se perfecționeze continuu și să aibă posibilitatea să ofere înapoi companiei tot ce au învățat, de pe poziții mai înalte.

O altă tehnică ar fi ca angajatorii să-și vândă și compania, odată cu postul scos la concurs. În ultimii ani, tocmai din cauza deficitului acut de specialiști, recrutarea s-a transformat într-o operațiune de marketing. Astfel, organizația nu mai scoate la concurs doar postul pe care vrea să-l ocupe. Managerul de resurse umane care face recrutarea trebuie să convingă candidatul să-și dorească să lucreze în respectiva companie, datorită culturii organizaționale existente și a programelor extra-job pe care le oferă. Prin intermediul site-ului propriu, al rețelelor de socializare sau al rețelelor profesionale, compania trebuie transformată într-un brand care să devină țelul celor care activează în industria respectivă și care își caută un job mai bun.

Flexibilitatea este un alt avantaj pozitiv, de pe urma căruia angajatorii vor câștiga mult în ceea ce privește recrutarea talentelor și nu numai. Programul de lucru flexibil și echilibrul dintre viața personală și cea profesională sunt foarte râvnite de către angajați, și mai nou de către studenți. Astfel, talentele de top vor accepta să se angajeze în companiile care le vor oferi flexibilitate și le vor da

posibilitatea de a-şi organiza singuri programul şi prioritățile astfel încât să existe o balanță echilibrată între muncă şi familie.

Premiile şi recunoaşterea sânt şi ele două căi eficiente pentru atragerea talentelor, deoarece o bună parte a culturii organizaționale constă în recunoaşterea valorii muncii depuse şi răsplătirea ei pe măsură. Şi aici nu mă refer doar la bonusuri şi promovări – deşi recunoaştem că, şi acestea sunt bine primite -, cât, cel mai adesea, simpla felicitare pentru efortul depus şi pentru plusvaloarea adusă companiei. Fie că este vorba despre mici recompense lunare acordate celor mai buni angajați, fie că managerul recunoaşte meritele individuale sau ale întregii echipe, acestea sunt modalități simple de a le arăta angajaților valorile companiei şi de a-i face să se simtă apreciați.

Toți managerii de resurse umane sunt de acord că cea mai de preț valoare într-o organizație este resursa umană, iar angajații trebuie să ştie acest lucru. Talentele trebuie să simtă că sunt de neînlocuit şi că fără ele în pozițiile pe care le ocupă, compania nu ar ajunge la obiectivele propuse. Organizația, de cealaltă parte, trebuie să le arate angajaților în continuu că ei sunt o valoare fără de care compania nu poate realiza ceea ce şi-a propus, şi nu doar nişte „instrumente" prin intermediul cărora îşi îndeplineşte obiectivele.

Viitorul ne introduce într-o nouă epocă în procesul recrutării, în care accentul este pus mai mult pe potențialul resurselor umane. Într-un mediu extrem de volatil, nesigur şi ambiguu, capacitatea de a se adapta la schimbări, de a se replia rapid şi de a da rezultatele cerute va fi cea mai importantă calitate a candidatului pentru un job în perspectiva anului 2020, după cum susțin specialiştii în resurse umane, iar recrutorii trebuie să fie mereu gata să descopere această calitate. Schimbarea nu are început şi nici sfârşit. De aceea, practicile de atragere a talentelor trebuie să țină pasul cu evoluția societății şi a tehnologiei. Ca să supraviețuiască, companiile trebuie să aleagă întotdeauna practici noi şi inovative.

Bibliografie:

1. ARMSTRONG M. (2003). *Managementul resurselor umane manual practic*. Bucureşti: Editura CODECS. 872 p.
2. MIRALLES P (2007). *Le management du talents*. L' Harmattan. 292 p.
3. MICHAELS E., HANDFIELD J. H., AXELROD B. (2001). *The war for talent.* Harvard Business School Press, Boston, MA;
4. BLASS E. *Talent Management.* Maximising Talent for Business Performance. https://eoeleadership.hee.nhs.uk/.../1237115518_RBgM_ma.
5. Studiul Anual Privind Deficitul de Talente 2015 – Experis.com https://candidate.manpower.com/ .../2015.
6. https://hrp.ro/2017-se-prefigureaza-a-fi-anul-cu-cel-mai-acut-deficit-de-talente-care-sunt-strategiile-cheie-pentru-recrutarea-talentelor/.
7. http://www.allfun.md/article/40033.
8. http://www.rabota.md/vacancies/vacancy/index.php?id=5032331.

ANALIZA PROCEDURII DE DOBÂNDIRE ŞI DE PIERDERE A CETĂȚENIEI REPUBLICII MOLDOVA

Corina CÎŞLARU, anul IV, Facultatea EGD, ASEM
Cond. şt.: prof. univ. dr. hab. Aurel BĂIEŞU

Normele de drept sunt suficient de precise, dacă, potrivit Curții Constituționale a Republicii Moldova, „corespund celor trei criterii de calitate: accesibilitate, previzibilitate şi claritate"(Hotărârea nr.26 din 23.11.2010). Potrivit jurisprudenței CEDO, dar şi a celei naționale în materie constituțională, legislația în domeniul cetățeniei este lacunară. Cadrul normativ privind procedura de dobândire şi pierdere a cetățeniei Republicii Moldova necesită a fi revizuit, completat, modificat, astfel încât normele să conțină o prezentare amănunțită pentru fiecare etapă din procedura dobândirii şi pierderii cetățeniei.

Actualitatea temei are la bază următoarele raționamente:1) procedura de dobândire şi pierdere a cetățeniei asigură continuitatea unei instituții al cărei aport este considerabil, atât întru consolidarea unui stat democratic, cât şi întru crearea legăturii politico-juridice dintre stat şi persoana fizică, generatoare de drepturi şi îndatoriri fundamentale; 2) fenomenele migrației şi imigrației, deoarece, anual, cetățenii RM depun cerere de renunțare la cetățenia lor în vederea dobândirii cetățeniei străine; pe de altă parte, în RM se stabilesc cu traiul cetățenii străini şi apatrizii. În anul 2016, conform Decretelor publicate în Monitorul Oficial al RM, s-a aprobat renunțarea la cetățenie a 645 de persoane; s-a acordat cetățenia la 58 de persoane; au redobândit

cetățenia 134 de persoane; s-a retras cetățenia la 3 persoane. În același timp, din raportul anual de activitate al Ministerului Tehnologiei Informației și Comunicațiilor, întocmit pentru anul precedent, acesta a eliberat pentru cetățenii străini: 7 284 de permise de ședere provizorie și 1 481 de permise de ședere permanentă; pentru apatrizi: 5 permise de ședere provizorie și 40 de buletine de identitate.

Pornind de la faptul că fluxul continuu din/ în RM menține o frecvență sporită a cererilor de dobândire și de pierdere a cetățeniei statului moldovenesc, normele referitoare la cetățenie trebuie să fie clare. În acest context, enunțăm **recomandări generale:**

- ❖ Deși misiunea Regulamentului cu privire la procedura dobândirii şi pierderii cetăţeniei Republicii Moldova este de a aplica și de a completa dispozițiile Legii cetățeniei Republicii Moldova, normele din Regulament nu sunt în totalitate conforme cu Legea cetățeniei. Se recomandă revizuirea Regulamentului și a elucidarea procedurii de dobândire și pierdere a cetățeniei Republicii Moldova;
- ❖ Este oportună realizarea unei reglementări unitare a temeiurilor de dobândire a cetățeniei prin raportare la instituția responsabilă, pentru că, în practica judiciară națională, au apărut mai multe neclarități privind atribuțiile autorităților publice referitoare la cetățenie.
- ❖ Se cere revizuirea modelelor de cereri-chestionar pentru dobândirea și pierderea cetățeniei RM.

Recomandări de *lege ferenda*:

1. A concretiza, **în lit. a) din art. 27** „Atribuţiile Preşedintelui Republicii Moldova" din Legea cetățeniei, că Președintele Republicii Moldova soluționează cererile privind dobândirea cetățeniei în baza a două temeiuri: *naturalizare* și *redobândirea* cetățeniei. De asemenea, a indica în **art. 28** „Atribuţiile Ministerului Tehnologiei Informaţiei şi Comunicaţiilor şi ale organelor lui" din Legea cetățeniei, că ministerul și organele lui soluționează cererile de dobândire a cetățeniei prin *naștere, recunoaștere* și *înfiere*;
2. A modifica sintagma din Legea cetățeniei inclusă în art. 27, lit. b), potrivit căreia Președintele RM „ emite decrete în cazul acordării, redobândirii" cetățeniei în ***„emite decrete în cazul dobândirii cetățeniei prin naturalizare și redobândire"***;
3. A exclude noțiunea generică: „dobândire a cetățeniei" din art. 33 din Legea cetățeniei, care stabilește că „Cererea privind dobândirea sau redobândirea cetăţeniei Republicii Moldova se adresează Preşedintelui Republicii Moldova.", pentru că prin „naștere", „recunoaștere" și „înfiere" nu este necesară depunerea cererii pe numele Președintelui Republicii Moldova. Propunem pentru **art. 33** din Legea cetățeniei, următoarea formulare ***„Cererea privind dobândirea cetățeniei Republicii Moldova prin naturalizare sau redobândire se adresează Președintelui Republicii Moldova"***.

„Dintre toate problemele juridice, niciuna nu este mai importantă decât aceea a cetățeniei: [...] [...] întreaga viață se află implicată în această legătură." [3, p.11]

Bibliografie:

1. Legea cetățeniei Republicii Moldova nr. 1024-XIV din 02.06.2000// Monitorul Oficial nr. 98-101/709 din 10.08.2000;
2. Regulamentul cu privire la procedura dobândirii şi pierderii cetăţeniei Republicii Moldova, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.197 din 12 martie 2001// Monitorul Oficial nr. 31-34/ 232 din 22.03.2001;
3. CIOCÂRLAN Gheorghe, *Dezvoltarea instituției cetățeniei în România și RM*, Teză de doctor în drept, file:///C:/Users/Admin/Desktop/teza%20de%20licenta/gheorghe_ciocarlan_thesis.pdf.

CETĂȚENIA COPILULUI NĂSCUT LA BORDUL UNEI AERONAVE SAU NAVE MARITIME

Mariana GÂNDEA, D 133, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Ilie DEMERJI

Declarația Universală a Drepturilor Omului, din 10.12.1948, reglementează că: „Orice persoană are dreptul la o cetățenie și nimeni nu poate fi lipsit, în mod arbitrar de cetățenia sa sau de dreptul de a-și schimba cetățenia". Iar Convenția cu privire la drepturile copilului, încheiat la New York la 20.11.1989, reglementează, în articolul 7, punctul 1: „Copilul are prin naştere, dreptul la un nume, dreptul de a dobândi o cetăţenie şi, în măsura posibilului, dreptul de a-şi cunoaşte părinţii şi de a fi îngrijit de aceştia".

În pofida acestor reglementări, există situații conflictuale la nivel internațional, când nu se poate stabili cu exactitate atunci când se naște un copil, cetățenia acestuia. O astfel de situație este venirea pe lume a unui copil pe o navă maritimă sau aeronavă. Astfel, una dintre problemele care apar în cazul acestor copii este cetățenia.

Deși, cele mai multe companii le permit femeilor însărcinate să călătorească doar până în cea de-a 36 săptămână de sarcină, totuși, se întâmpla frumosul fenomen de a aduce un copil pe lume chiar în avion.

Iată și câteva exemple din întreaga lume:

În mai 2015, Ada Guan și Wes Branch zburau de la Calgary la Tokyo, în momentul în care Ada a născut deasupra Oceanului Pacific.

O moldoveancă a născut în timpul zborului. În vârstă de 36 de ani, femeia se afla la bordul unei curse Moscova-Chișinău. Ea a adus pe lume un băiețel de 1,4 kilograme, care, deși este născut prematur, are 99% șanse de supraviețuire, potrivit medicilor.

În data de 10 aprilie, o femeie însărcinată a născut la bordul aeronavei, la 12.800 metri altitudine**.** Nafi Diaby se afla într-un avion al companiei Turkish Airlines, care zbura pe ruta Conakry, Guineea – Ouagadougou, Burkina Faso. Femeia a născut o fetiță, care a fost botezată Kadiju.

În prezent, la nivel internațional, se încearcă reducerea cazurilor de apatridie. Iar fenomenul nașterii în avion ar putea duce le o astfel de situație. Astfel, Convenția ONU privind reducerea cazurilor de apatridie, adoptată la 30.08.1961 la New York, prevede în articolul 3:

„În scopul determinării obligațiilor statelor contractante în cadrul prezentei convenții, naşterea la bordul unei nave sau al unui avion va fi prezumată ca având loc pe teritoriul statului sub al cărui pavilion navighează nava sau pe teritoriul statului în care este înregistrat avionul, după caz”.

Dar această Convenție nu este adoptată de toate statele lumii, sau, în pofida Convenției, au o reglementare specifică privitoare la acordarea cetățeniei. Dat fiind faptul că, potrivit Convenției europeană cu privire la cetățenie, încheiată la Strasbourg la 06.11.1997 în articolul 3 reglementează: „Este de competenta fiecărui stat să determine, prin legislația, sa care sunt resortisanții săi”. Astfel, aproape fiecare țară din lume are proceduri și recomandări legate de nașterea în avion, pe timpul zborului.

În schimb, în Statele Unite ale Americii, chiar dacă un copil se naște în apele teritoriale ale SUA sau în spațiul său aerian, copilul este automat un cetățean american, potrivit principiului „jus soli”. Lucru reglementat în al 14-lea amendament al Constituţiei Statelor Unite ale Americii: „Toate persoanele născute sau naturalizate în Statele Unite, şi care astfel se supun jurisdicţiei americane, sunt cetăţeni ai Statelor Unite şi ai statului unde locuiesc”. Acest drept se acordă și în condițiile în care copilul este născut în avion sau pe vapor, atâta timp cât acestea circulă pe teritoriului statului respectiv. Potrivit Centrului pentru Studii de Imigrare, aproximativ 400.000 de copii se nasc anual din imigranți ilegali în Statele Unite, adică 10% din toți copiii născuți în țară.

Care este cetățenia copilului născut pe o navă?

Pe 25 mai 2016, nava Aquarius aparţinând organizaţiei „SOS Méditerranée” a salvat din apele Mediteranei 388 de imigranţi. După câteva ore, la bordul vechiului vas german s-a născut un băieţel, Alex Destiné, chiar în timp ce vasul cu imigranţi salvaţi se îndrepta spre coastele italiene, către Calgari, în Sardinia. Naşterea lui Alex Destiné a ridicat imediat întrebări privind legile internaţionale, mai ales că în momentul naşterii nu se ştie cu precizie dacă vasul naviga în apele internaţionale sau intrase deja în apele teritoriale italiene.

Potrivit legilor maritime internaţionale, un vas primeşte naţionalitatea pavilionului sub care navighează, deci şi un copil născut în apele internaţionale va primi naţionalitatea dată de pavilionul vasului. Dacă, în schimb, un copil se naşte în apele teritoriale ale unei ţări, bebeluşul va avea cetăţenia ţării respective. În ce-l priveşte pe Alex Destiné, ai cărui părinţi sunt din Camerun, el va moşteni cetăţenia părinţilor, potrivit legii cameruneze. Apoi, Alex Destiné are două şanse: dacă se stabileşte că s-a născut în apele teritoriale italiene, Alex va avea naţionalitate italiană, pentru că Roma recunoaşte „ius soli”. Dacă Alex s-a născut în apele internaţionale, va avea naţionalitatea pavilionului lui Aquarius, care navighează sub pavilionul Marii Britanii. În concluzie, Alex Destiné va deveni fie italian de origine cameruneză, fie britanic de origine cameruneză.

În concluzie, menționăm că Republica Moldova nu reglementează expres situația când un copil se naște într-un avion sau navă maritimă ce navighează sub pavilionul țării noastre. Dar dat fiind faptul că Republica Moldova a ratificat în 2012 Convenția ONU privind reducerea cazurilor de apatridie, adoptată la 30.08.1961 la New York, putem concluziona că orice copil născut în această situație, i se v-a acorda cetățenia statului nostru. În plus, Legea cetăţeniei Republicii Moldova, nr. 1024 din 02.06.2000, reglementează în articolul 11, al. (1) litera c): „Este considerat cetăţean al Republicii Moldova copilul născut pe teritoriul Republicii Moldova din părinţi care au cetăţenia unui alt stat sau unul dintre care este apatrid, iar celălalt cetăţean străin”.

La nivel mondial, situația este diferită, sunt state care reglementează conform Convenției ONU privind reducerea cazurilor de apatridie, sau state care nu acordă cetățenia în niciun caz când copilul este născut din cetățeni străini.

Cert este un fapt, fiecare copil are dreptul la o cetățenie, iar cazurile privind situațiile de apatridie să se reducă.

Bibliografie:

1. Declarația Universală a Drepturilor Omului, din 10.12.1948 la care Republica Moldova a aderat prin Hotărârea Parlamentului RM nr.217-XII din 28.07.1990
2. Convenția europeană pentru apărarea drepturilor omului și a libertăților fundamentale, adoptată l a Roma la 4.11.1950, la care Republica Moldova a aderat la 30.12.1998
3. Convenției europeană cu privire la cetățenie, încheiată la Strasbourg la 06.11.1997, în vigoare pentru Republica Moldova din 01.03.2000
4. Convenția cu privire la drepturile copilului, încheiat la New York la 20.11.1989, în vigoare pentru Republica Moldova din 25.02.1993
5. Convenția ONU privind reducerea cazurilor de apatridie, adoptată la 30 .08. 1961 la New York, în vigoare pentru Republica Moldova din 19.04.2012
6. Convenția ONU asupra dreptului mării adoptată la 10 decembrie 1982
7. Legea cetățeniei Republicii Moldova, nr. 1024 din 02.06.2000, în Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 10.08.2000, nr. 98-101, art.: 709
8. http://bma.gov.md/ro biroul migrație si azil
9. http://www.tuktuk.ro/2011/10/ce-nationalitate-are-un-copil-nascut-in-avion/
10. http://greatnews.ro/povestea-copiilor-care-se-nasc-in-aer-ce-se-intampla-daca-vii-pe-lume-intr-un-avion/
11. http://protv.md/stiri/international/s-a-nascut-la-inaltime-o-femeie-din-franta-a-nascut-o-fetita-in---1841321.html
12. http://adevarul.ro/international/statele-unite/conditii-obtinerea-cetateniei-americane-trebuie-faci-vrei-traiesti-sua-1_5537829fcfbe376e357051f1/index.html

REGLEMENTĂRI GLOBALE ÎN DOMENIUL INSOLVENȚEI

Olga SPÎNU, anul III, gr. D 142, Facultatea EGD, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Lilia ROTARU-MASLO

O trăsătură definitorie a societății umane de la începutul mileniului al III-lea o constituie globalizarea comerțului, care și-a depășit frontierele naționale, penetrând, sub standardul maximizării profitului pe acele piețe, unde cererea de produse și valori este mai mare. Pe plan internațional, expansiunea comerțului și a investițiilor a impus o abordare globală a reglementărilor privind insolvența. Astfel, realităților caracterului național al legislației falimentului li se opune realitatea caracterului internațional al unui număr tot mai însemnat de proceduri falimentare, pentru că aria geografică a activității comercianților implicați depășește granițele naționale. S-a resimțit astfel necesitatea unei reglementări globale a procedurilor de insolvență [2, p. 131].

Încă din anul 1960, în baza prevederilor Tratatului de la Roma, a fost constituit un comitet de experți având ca misiune pregătirea unui proiect de convenție internațional în acest domeniu. Obiectivul nu a fost realizat, dar, în perioada următoare, au fost elaborate alte acte normative în domenii învecinate: Convenția de la Bruxells, din 27 septembrie 1968, asupra competenței judiciare și executării hotărârilor în materie civilă și comercială (exceptând procedurile de faliment) precum și două directive al Consiliului. Drept urmare, aceste acte normative nu au acoperit decât unele aspecte ale falimentului internațional, fără a oferi o reglementare globală, care era, în continuare, necesară datorită creșterii continue a numărului falimentelor transfrontaliere [2, p.132].

În evoluția eforturilor menite să creeze un drept comunitar al falimentului, se pot distinge **două etape**. Prima etapă corespunde perioadei 1960-1985, iar cea de a doua etapă a început în 1990 și continuă și în prezent [5, p.134-135].

Conceptul de „*insolvență internațională*” este discutabil atâta timp, cât nu există proceduri comune, universal acceptate. Au fost însă realizate unele încercări de unificare a legislației în domeniu, fie la nivel regional (european), fie la nivel mondial (UNICITRAL) [4, p.435]. De asemenea, activitatea de armonizare în materia insolvenței se concretizează prin încheierea de convenții internaționale, prin adoptarea de regulamente ori prin elaborarea unor legi interne care transpun acte internaționale. Insolvența pe plan internațional este reglementată prin numeroase convenții internaționale. De altfel, embrionul uniformizării internaționale în materie este reprezentat de convențiile de recunoaștere reciprocă a procedurilor de faliment deschise în fiecare țară. Astfel, în practică, au fost încheiate tratate internaționale atât bilaterale, cât și multilaterale prin care a fost asigurată aplicarea sistemului unitar al insolvenței.

Tratatele de la Montevideo (1889 și 1940). „Tratat privind dreptul internațional privat” sunt primele tratate cu vocație internațională care vizau falimentul transfrontalier, părți fiind statele latino-americane.

Tratatul din 1889 – semnat de către Argentina, Paraguay, Peru şi Uruguay – se referea numai la lichidare, iar cel de-al doilea – semnat în 1940 de către Argentina, Paraguay şi Uruguay – conţinea reglementări referitoare la reorganizarea judiciară [3, p. 96].

Convenţia de la Havana-1928. Convenţia de la Havana privea mai multe domenii ale dreptului comercial internaţional, printre care şi insolvenţa, fiind o extindere teritorială (mai ales semnarea de către Guatemala, Venezuela, Costa Rica şi Panama). Sediul sau domiciliul este criteriul de competenţă în materia deschiderii procedurii de faliment. Dacă societatea are un singur sediu, atunci instanţa sediului este singura competentă, iar în situaţia în care societatea are mai multe sedii, competenţa aparţine oricărei instanţe (chiar din state diferite) [3, p.96].

Convenţia Statelor Nordice (1933). Convenţia numărul 4, privind procedura falimentului a fost încheiată, în cadrul Uniunii Scandinave de Drept Internaţional Privat, de către Danemarca, Finlanda, Islanda, Norvegia şi Suedia. Deschiderea procedurii aparţine instanţei de la sediul sau domiciliul debitorului.”O procedură de faliment, deschisă într-unul din statele contractante, îşi deschide, de asemenea, efectele asupra bunurilor aparţinând falitului din alte state”art.1. „Dacă tribunalul sau judecătorul, care a declarat falimentul şi-a bazat competenţa pe o împrejurare alta decât faptul că debitorul are sau a avut, înainte de moartea sa, domiciliul în acea ţară sau că o societate, asociaţie sau fundaţie are sediul aici, acest fapt va fi declarat în hotărâre. În consecinţă, Convenţia nu va fi aplicabilă falimentului şi un faliment va putea fi pronunţat ulterior într-un stat contractant ” art.13.

Actul uniform de la OHADA, din 10 aprilie 1998, asupra organizării procedurilor colective de stingere a pasivului. Actul uniform asupra organizării procedurilor colective de stingere a pasivului a fost adoptat de către Organizaţia pentru Armonizarea în Africa a Dreptului Afacerilor şi are următoarele trăsături:*a)deciziile de deschidere şi închidere a procedurilor sunt cunoscute cu autoritatea de lucru judecat pe teritoriul altor state părţi; b)sindicul desemnat de o instanţă îşi poate exercita toate atribuţiile pe teritoriul altor state, dacă în aceste state nu au fost deschise proceduri colective; c)procedurile colective pot fi principale (dacă sunt deschise unde debitorul îşi are sediul principal) sau secundare*.

Convenţia europeană privind anumite aspecte internaţionale ale falimentului (Istanbul, 1990). Convenţia de la Istanbul a fost semnată de 8 state şi a fost ratificată doar de unul (Cipru), neîntrunind condiţiile pentru a intra în vigoare. Convenţia a fost încheiată sub egida Consiliului Europei, în considerarea faptului că „procedurile de faliment şi procedurile similare privesc tot mai frecvent persoanele care exercită activităţi în afara teritoriilor naţionale” şi pentru a se garanta „un minimum de cooperare juridică prin reglementarea anumitor aspecte internaţionale” ale falimentului, precum puterea administratorilor şi a sindicilor de faliment să acţioneze în afara teritoriului naţional, posibilitatea de a recurge la deschiderea de falimente secundare pe teritoriul altor părţi şi posibilitatea pentru creditori de a-şi prezenta creanţele în falimente deschise în străinătate. [1].

În concluzie, ţinem să menţionăm că evoluţia continuă a relaţiilor economice în cadrul economiei de piaţă, nu poate fi suspusă dezvoltării, într-un cadru limitat de frontierele unui stat sau regiuni. Factorii determinanţi ca globalizarea, crizele economice internaţionale şi/sau regionale afectează inevitabil comercianţii din orice regiune sau stat, datorită interconexiunii economiilor de piaţă. Prin urmare, în momentul actual, comunitatea internaţională a conştientizat faptul că fenomenul insolvabilităţii este unul firesc şi caracteristic evoluţiei normale economiilor de piaţă, iar necesitatea studierii şi perfecţionării mecanismelor juridice aplicabile incapacităţii de plată a devenit una iminentă.

Bibliografie:

1. Convenţia europeană privind anumite aspecte internaţionale ale falimentului (Istanbul,1990). Sursa: http://context.reverso.net/
2. CALFUS S., *Dreptul afacerilor*, Bucureşti: Atlas, 2011.
3. ŞANDRU D-M., *Dreptul comerţului internaţional*, Bucureşti: Universitară, 2016.
4. STANCIU D. CĂRPENARU, *Drept comercial român*, Bucureşti: All Beck, 2007.
5. GRIBINCEA L., *Dreptul comerţului internaţional* Tratat, Chişinău, 2014.
6. COSTIN N., *Dreptul comerţului internaţional,* Bucureşti: Lumina Lex, 1997.
7. COSTIN N., *Dreptul comerţului internaţional*, Bucureşti: Lumina Lex, 2000.
8. ŞTEFĂNESU B., ENE Ch., LUPULESCU A-M., VARTOLOMEI B., *Dreptul comerţului internaţional*, Bucureşti: Lumina Lex, 2010.
9. MACOVEI Gh., *Procedura de declarare a insolvabilităţii*. În: Teza de doctor în drept, 2016.
10. MACOVEI Gh., Procedura aplicabilă persoanelor insolvabile. Evoluţie şi tendinţe moderne. În cadrul Conferinţei ştiinţifice cu participare internaţională „*Dreptul privat ca factor în dezvoltarea relaţiilor economice. Tradiţii, actualitate şi perspective*”: dedicată aniversării a 80 de ani de la naşterea lui Victor Volcinschi, doctor în drept, profesor universitar, 2014.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО УСЫНОВЛЕНИЯ

Ольга БОНДАРЕНКО, Елена ТАРУТА, группы D-146, III курс
Факультет «Общая Экономика и Право»
Научн. рук.: Вероника ТОКАРЕНКО,
Старший преподаватель Кафедры «Частное право»

Правое регулирование усыновления в Республике Молдова осуществляется Законом о правовом режиме усыновления № 99 от 28.05.2010. Согласно статье 2 указанного Закона *«Усыновление»* – это применяемая в наилучших интересах ребенка особая форма защиты, в силу которой устанавливаются родство между усыновленным ребенком и усыновителем, а также родственные связи между усыновленным и родственниками усыновителя.

Согласно Закону о правовом режиме усыновления № 99 от 28.05.2010 существуют следующие основные *принципы усыновления*: соблюдение основных прав и свобод ребенка; соблюдение наилучших интересов ребенка; информирование ребенка и учет его мнения в соответствии с его возрастом и степенью зрелости; приоритет национального усыновления над международным; преемственность в ращении и воспитании ребенка с учетом его этнического, культурного и языкового происхождения и другие.

В Республике Молдова *уполномоченными органами* в области защиты прав ребенка путем усыновления являются: Министерство труда, социальной защиты и семьи; Отделы/управления социального обеспечения и защиты семьи, Управление по защите прав ребенка муниципия Кишинэу. При центральном органе действует Консультативный совет по усыновлениям, состав и положение о деятельности которого утверждаются Правительством.

Преимущество при усыновлении отдается гражданам Республики Молдова. *Поэтому международное усыновление ребенка, проживающего в Республике Молдова, может быть установлено в случае, когда:*

1) супруг усыновляет ребенка другого супруга;
2) ребенок усыновляется в преимущественном порядке своим проживающим за границей родственником до четвертой степени родства включительно;
3) усыновляемый ребенок без особых потребностей усыновляется усыновителем, проживающим за границей, если он не востребован национальным усыновлением либо опекой или попечительством в течение одного года со дня его постановки на учет в качестве усыновляемого ребенка;
4) усыновляемый ребенок с особыми потребностями усыновляется усыновителем, проживающим за границей, если он не востребован в национальное усыновление либо в национальную опеку или попечительство в течение шести месяцев со дня его постановки на учет в качестве усыновляемого ребенка.

Международное усыновление устанавливается, если принимающее государство является членом Гаагской конвенции или стороной заключенного с Республикой Молдова двустороннего соглашения в данной области.

На территории Республики Молдова существуют зарубежные организации с полномочиями в области международного усыновления. Посредством данных аккредитованных организаций иностранный гражданин наделен возможностью подать заявление о международном усыновлении.

Заявление о международном усыновлении, а также необходимые документы, предоставляются центральному органу Республике Молдова совместно с их заверенным переводом на государственный язык. После составления заявления начинается предварительный подбор усыновляемых детей с усыновителями – иностранными гражданами

Говоря о международном усыновлении, стоит задуматься, а нужно ли оно Республике Молдова?

В Молдове гораздо больше детей, готовых к усыновлению, чем людей, желающих стать для них родителями. Хотя еще несколько лет назад картина была прямо противоположной. Поэтому, *международное усыновление необходимо,* но в тоже время стоит проводить более стратегические мероприятия направленные на стимулирование, повышение привлекательности усыновления в нашей стране.

Но существует и вторая сторона вопроса – *отрицательное в международном усыновлении то, что:* есть большой риск наступления стрессовой ситуации вследствие смены места жительства, климата; в большинстве случает невозможно сохранить этническую и национальную принадлежность.

Конвенции ООН о правах ребенка содержит условие о том, что при замене ребенку ухода необходимо учитывать преемственность воспитания ребенка и его этническое происхождение, религиозную и культурную принадлежность и родной язык.

Библиография:

1. Конвенция ООН о правах ребенка от 20 ноября 1989 г.
2. Закон о правовом режиме усыновления № 99 от 28.05.2010, Мониторул Официал РМ № 131-134 от 30.07.2010.

ASPECTE GENERALE CU PRIVIRE LA REORGANIZAREA SISTEMULUI JUDECĂTORESC

Gabriel TCACI, anul III, D144, EGD, ASEM
Cond. şt.: asist. univ. Maria GRÂU-PANȚUREAC

Puterea judecătorească în Republica Moldova, alături de puterea legislativă şi executivă, este recunoscută, prin Constituţie, drept unul din pilonii fundamentali, pe care se bazează o societate democratică. Astfel, articolul 6, din Legea supremă a statului, stipulează atât separarea celor trei puteri, cât şi colaborarea acestora întru realizarea atribuţiilor ce le-au fost acordate. Capitolul IX din Constituţie, consacrat pe deplin autorităţii judecătoreşti, cuprinde principiile de bază ale noului sistem judecătoresc, sistem care a început să acţioneze în Republica Moldova de la 28 august 1996. Toate principiile sunt de o vitală importanţă, dar meritã menţionat principiul prevăzut de articolul 114 din Constituţie, conform căruia „justiţia se înfăptuieşte în numele legii numai de instanţele judecătoreşti". Realizarea principiilor noului sistem judecătoresc este asigurată prin Curtea Supremă de Justiţie, Curtea de Apel şi judecătorii. Pentru exercitarea drepturilor fundamentale ale omului, nu este suficientă numai crearea unui nou sistem judecătoresc, fără a asigura accesul liber la justiţie. În această ordine de idei, în articolul 20 al Constituţiei, se stipulează că orice persoană are dreptul la satisfacţie eficientă din partea instanţelor judecătoreşti competente împotriva actelor care violează drepturile, libertăţile şi interesele sale legitime şi nicio lege nu poate îngrădi accesul la justiţie.

Odată cu aderarea la parcursul european, RM a fost nevoită să întreprindă anumite măsuri şi acţiuni în vederea edificării unui sector al justiţiei accesibil, eficient, independent, transparent, profesionist şi responsabil faţă de societate, care să corespundă standardelor europene, să asigure supremaţia legii şi respectarea drepturilor omului. În această ordine de idei, a fost implementată Legea nr. 76 din 21.04.2016 cu privire la reorganizarea instanţelor judecătoreşti. Promovarea prezentei legi are drept scop asigurarea accesibilităţii şi independenţei sistemului judecătoresc.

În vederea identificării modului optim de reorganizare a sistemului instanţelor judecătoreşti, a fost elaborat Studiul cu privire la optimizarea hărţii judiciare din Republica Moldova. La baza studiului a stat informaţia referitoare la activitatea instanţelor pe parcursul anilor 2010-2013, prezentată de Consiliul Superior al Magistraturii şi Departamentul de administrare judecătorească. Prin urmare, prezentul proiect, de asemenea, nu intervine cu modificări referitoare la numărul de judecători din ţară, ci cu modificări referitoare la numărul de judecătorii. În acest context, atragem atenţia supra faptului că reorganizarea sistemului judecătoresc, propusă prin intermediul prezentului proiect, nicidecum, nu se referă la numărul de curţi de apel din ţară sau la Curtea Supremă de Justiţie, ci doar la numărul instanţelor de fond (în continuare - judecătorii). Studiul menţionat anterior concluzionează că optimizarea hărţii judiciare este benefică pentru Moldova. Principalele argumente pentru optimizarea hărţii judiciare sunt: de a crea condiţii pentru îmbunătăţirea calităţii actului justiţiei şi o mai bună utilizare a finanţelor publice în sectorul judecătoresc. Studiul se referă la modul de repartizare a judecătorilor şi personalului per instanţă, cu scopul de a asigura un volum de lucru egal printre instanţele judecătoreşti şi oferă recomandări în acest sens. Asigurarea unui volum de lucru relativ egal între diferite instanţe asigură nu doar o utilizare eficientă a finanţelor publice, dar, de asemenea, creează un mediu sănătos pentru asigurarea unei justiţii de calitate.

În vederea eficientizării procesului de reorganizare a sistemului judecătoresc, precum şi a

evitării trecerii subite de la un mod de organizare la altul, se propune ca reorganizarea să aibă loc în două etape (art. 2 din proiect). Prima etapă – fuziunea judecătoriilor – a început la 1 ianuarie 2016 şi se va încheia la 1 ianuarie 2019 (cu o durată de 3 ani).

A doua etapă – unificarea sediilor judecătoriilor ceea ce presupune reducerea numărului de sedii pentru fiecare judecătorie până la un sediu.

Prima etapă a reorganizării este cea mai complexă și, de fapt, constituie baza întregului proces de reorganizare. Pe parcursul primei etape (1 ianuarie 2016 – 1 ianuarie 2019), judecătoriile formate ca urmare a reorganizării, din punct de vedere administrativ, vor putea avea mai multe sedii (art. 3, alin, (2) din proiect). Astfel, judecătoriile care vor fi comasate, din punct de vedere administrativ, vor deveni parte a judecătoriei nou-create, dar vor fi menținute ca sedii ale acestora în diferite raioane din circumscripția judecătoriei respective. Menționăm că această abordare pentru organizarea administrativă a instanțelor judecătorești nu este una nouă pentru Republica Moldova. Spre exemplu, Curtea Supremă de Justiție și Curtea de Apel Chișinău au câte două sedii fiecare

Cea de-a doua etapă a reorganizării sistemului judecătoresc constă în unificarea sediilor judecătoriilor, ceea ce presupune reducerea numărului de sedii pentru fiecare judecătorie până la un sediu. Drept urmare, pentru unele judecătorii va fi necesară construirea unor sedii noi, iar pentru alte judecătorii va fi necesară renovarea sediilor centrale.

În concluzie, pot să menționez că reorganizarea sistemului judecătoresc din Republica Moldova va crea condiții favorabile de realizare a unei justiții eficiente, în care legea va domina,de asemenea judecătorii se vor specializa şi vor putea conlucra împreună, făcându-şi schimb de experienţă. Legea cu privire la reorganizarea judecătorească aduce îmbunătățirea calității justiției, inclusiv prin asigurarea repartizării uniforme a volumului de lucru în instanțele judecătorești din țară.

Bibliografie:

1. http://lex.justice.md/md/365555/
2. http://www.justice.gov.md/public/files/transparenta_in_procesul_decizional/coordonare/2015/iunie/L_reorganizare_sistem_judecatoresc.pdf
3. http://www.crjm.org/legea-cu-privire-la-reorganizarea-instantelor-judecatoresti-a-fost-publicata-in-monitorul-oficial/

RĂSPUNDEREA PENALĂ A MINORULUI

Nadejda BONDARENCO, anul II, EGD, ASEM
Cond. ști.: lect. univ., dr. Djulieta VASILOI, ASEM

În prezent, practica arată că fenomenele sociale, regăsite în conţinutul conceptelor de devianţă, delincvenţă, infracţionalitate, criminalitate, preocupă tot mai intens specialiştii în domeniul dat. În special, fenomenul delicvenţei juvenile este intens cercetat din cauza creşterii criminalităţii în rândul minorilor. Anume, acesta m-a determinat să fac un studiu referitor la răspunderea minorilor conform legislaţiei autohtone, dar şi altor legislaţii.

În Codul penal al Olandei, Capitolul VIII A al CP, cu modificările din 7.07.1994, sunt indicate condiţiile speciale destinate minorilor. Astfel, conform art. 486 CPP, nu pot fi supuse răspunderii penale persoanele ce n-au atins vârsta de 12 ani. Pentru minorii cu vârsta cuprinsă între 12 şi 18 ani sunt prevăzute diferite sancţiuni, cea mai severă fiind detenţia în penitenciarul destinat tinerilor infractori pentru o perioadă ce nu depăşeşte 24 de luni (art. 77i), scopul politicii penale fiind educarea tinerei generaţii în spiritul respectului legii.

Un interes deosebit, pentru mulți doctrinari, îl prezintă Codul Penal al Japoniei, adoptat la 27.04.1907, care a intrat în vigoare la 01.10.1908, fiind alcătuit din 430 de articole. Astfel, în ceea ce priveşte problema investigată, pot cita doar art. 41 din CP al Japoniei, conform căruia „sunt pasibile de răspundere penală doar persoanele ce au atins vârsta de 14 ani”. În opinia cercetătorilor V. N. Eriomin, E. Koidzumi, Codul penal japonez, din punctul de vedere al conţinutului, este destul de laconic, caracterizându-se printr-un limbaj juridic arhaic.[1]

Conform alin.1, art. 21 CP al RM, „sunt pasibile de răspundere penală persoanele fizice responsabile, care, în momentul săvârşirii infracţiunii, au împlinit vârsta de 16 ani”. [2] Însă, următorul alineat stipulează că şi minorii între vârsta de 14 şi 16 ani poartă răspundere penal, dar numai pentru săvârşirea infracţiunilor, ca omorul intenţionat, violul şi alte infracţiuni indicate expres în alin. 2, art.21. Cauzele penale privind minorii, conform Hotărârii Plenului Curții Supreme de Justiție a Republicii Moldova, cu privire la practica judiciară

[1] Еремин В.Н., Уголовное право Японии. Преступление и наказание в Англии, США, Франции, ФРГ и Японии: общая часть уголовного права, Москва, 1991, стр. 223.
[2] Codul Penal al Republicii Moldova. Comentariu,Chişinău, 2003, pag. 73-75.

în cauzele penale privind minorii nr.39 din 22.11.2004, se judecă de un complet de judecată format din judecători cu experienţă bogată, specializaţi în acest domeniu şi numiţi pentru a judeca asemenea cauze prin ordinul preşedintelui instanţei. De asemenea, este menționat că este preferabil ca aceste complete să judece şi cazurile cu privire la contravenţiile administrative săvârşite de minori.

Legislația RM spune că, în cazul săvârșirii unei infracțiuni, toți minorii care răspund penal cad sub incidența legii penale, adică sunt sancționați, dar în mod diferit, față de adulți. Minorilor care au comis fapte penale li se pot aplica măsuri educative și pedepse. Acestea din urmă se aplică numai în cazul în care se consideră că măsurile educative nu sunt suficiente pentru îndreptarea minorului. Sancțiunile se stabilesc de către instanța de judecată, în principal, după vârsta și gravitatea faptei la care, pentru individualizarea pedepsei, trebuie să se mai țină cont de o serie de factori: gradul de pericol social al faptei, starea fizică și dezvoltarea intelectuală a minorului, dacă a mai săvârșit alte fapte, situația sa familială și orice alte date privind minorul și posibilitățile lui de îndreptare. [1]

Audierea inculpatului minor se face în prezența psihologului sau pedagogului și în condiţiile art.479 CPP, şi, de asemenea, ţinându-se seama de nişte detalii destul de importante, cum ar fi:

- audierea nu poate dura mai mult de două ore fără întrerupere, iar în total nu poate depăşi patru ore pe zi;
- participarea apărătorului, reprezentantului legal şi a pedagogului sau psihologului la audiere este obligatorie.

În final, la adoptarea sentinţei în cauza minorului, pe lângă chestiunile enunţate în art.385 CPP,[2]ca, de exemplu, dacă a avut loc fapta de săvârşirea căreia este învinuit inculpatul sau dacă această faptă a fost săvârşită de inculpat ș.a., urmează să fie soluţionate şi unele chestiuni,[3] precum dacă este necesar de examinat posibilitatea scutirii de pedeapsă penală în conformitate cu dispoziţiile art.93 Cod penal sau suspendarea condiţionată a executării pedepsei în conformitate cu dispoziţiile art.90 Cod penal.

Concluzie. Problematica infracționalității în rândurile minorilor are o importanţă deosebită, fiind determinată de frecvența alarmantă a delictelor juvenile şi apoi de rolul pe care tânăra generaţie ar trebui să-l aibă în dezvoltarea societăţii. De aceea, este necesar ca instanţele judecătoreşti, care examinează cazurile date să conţină personal calificat în acest domeniu şi, de asemenea, să studieze şi să generalizeze sistematic practica judiciară în cauzele privind minorii pentru a obține sporirea eficienţei şi calităţii actului de justiţie în procesele respective. Nu în ultimul rând, este necesar de insistat pentru reeducarea delicvenților minori și a reintegrării lor în societate, îndeplinindu-se astfel şi rolul preventiv al reglementărilor legale.

În Republică, deja, se vede o descreștere considerabilă a infracționalității minorilor. Conform datelor prezentate de către Biroul Național de Statistică a Republicii, pentru anul 2016, de către minori sau cu participarea acestora, au fost comise 2,2% din total infracțiuni înregistrate. Comparativ cu anul 2015, se remarcă o reducere cu 5,7% a infracţiunilor săvârşite de minori. Minorii cel mai frecvent sunt implicaţi în săvârşirea furturilor, cu o pondere de 67,8%, după care urmează jafurile – 6,4% şi huliganismul – 2,9. Cel mai mare nivel al ratei infracţionalităţii juvenile din ultimii 5 ani s-a înregistrat în 2012.

DELIMITĂRI TEORETICE PRIVIND CONCEPTUL DE PREVENIRE INDIVIDUALĂ A INFRACȚIUNILOR

Eugenia AVRAM, anul III, EGD, ASEM
Cond. şt.: lect.univ. Djulieta VASILOI, ASEM

Într-o societate suspendată între globalizare și regionalizare, tradiții și novație, reforme și remitențe, în lipsa unei implicări active din partea organelor de drept și în prezența indiferenței societății civile, se creează premise favorabile pentru dezvoltarea mediului criminal. Atentând la valorile fundamentale ale comunității, prevenirea și combaterea fenomenului criminalității se impun drept imperativ al actualului. Caracteristică tuturor societăților este dezvoltarea aspectului de combatere și mai puțin de prevenire a acestui flagel, întrucât măsurile întreprinse sunt condiționate de existența obiectivă a faptelor, fiind abordați, astfel, doar factorii direcți și previzibili. Pentru o ameliorare de durată, cercetările la acest capitol trebuie să se direcționeze către factorii indirecți, care constituie germenii apariției ilegalității.

[1] Manual de Curs „Justiția Juvenilă" Academia de Poliție „Ștefan cel Mare", Anatolie Andronache, 2013, pag 11.
[2] Cod de procedură penală a Republicii Moldova, publicat: 07.06.2003 în Monitorul Oficial nr. 104-110 art nr : 447, data intrării în vigoare: 12.06.2003, art. 385.
[3] HOTĂRÂREA PLENULUI CURȚII SUPREME DE JUSTIȚIE A REPUBLICII MOLDOVA cu privire la practica judiciară în cauzele penale privind minorii nr.39 din 22.11.2004, art 19.

Nu putem vorbi decât în termeni abstracți despre o prevenire generală a criminalității, deoarece circumstanțele determinante ale săvârșirii acțiunilor ilicite diferă de la un comitent la altul, ori fiecare persoană este sensibilă la anumiți agenți (de mediu, de grup), această sensibilitate reprezentând o deschidere către un tip de informație, care debusolează și reduce gradul de control asupra propriilor mișcări fizice și intelectuale.[1]Chiar dacă scopul prevenirii infracționalității nu constituie, în esență, redresarea situației economice sau ridicarea gradului de cultură în rândul populației, acestea sunt evident conexate cu manifestările negative ale anumitor reprezentanți ai claselor defavorizate.

Orice altă abordare ar fi nerealistă, întrucât ar semăna iluzia că prevenirea criminalității ar fi posibilă fără să se acționeze asupra cauzelor criminalității.[2]

În acest context, se impune o tratare a noțiunii de prevenire, de la general la particular, fiind necesară atât o delimitare teoretică, cât și una aplicativă. Literatura de specialitate abundă în formulări și exemplificări ale prevenirii generale, dar rămâne rezervată în argumentarea și aprofundarea termenului de „prevenire individuală".

Unii autori tind să delimiteze prevenirea criminalității, în: prevenire generală și prevenire specială, alții includ prevenirea individuală în prevenirea specială.[3] Pentru a determina dacă noțiunea în cauză se atașează acestei categorii, trebuie să pornim de la caracterele conceptuale ale acestora. Astfel, prin „prevenire specială" se înțelege complexul de măsuri destinate să împiedice săvârșirea unor fapte antisociale de către persoanele care au săvârșit, deja, o infracțiune.[4] Raportată noțiunii precedente, se prezintă, în mod detașat, „prevenirea individuală" – activitate preventivă, îndreptată asupra unei persoane concrete și a micro-mediului său social.

Aşadar, prevenirea individuală trebuie să fie îndreptată, ca și în cazul prevenirii speciale, nemijlocit, asupra persoanei şi a particularităţilor ei negative, asupra micro-mediului, care participă cel mai activ, la formarea personalităţii, precum și asupra cauzelor și condițiilor care pot genera, ori favoriza, comiterea crimei.

Prin urmare, obiectul prevenirii speciale îl constituie fostul infractor și cauzele care pot duce la săvârșirea de către acesta a unor noi infracțiuni, iar obiectul prevenirii individuale se axează nemijlocit pe personalitatea eventualului infractor. Chiar dacă între factorii de formare a persoanei-infractor; a fostului infractor în infractor, se poate pune un semn de echivalență, intervine excepția situației preinfracționale, în cazul prevenirii individuale.

Necesitatea delimitării și studiului prevenirii individuale derivă din situația infracțională actuală. Conform informației Ministerului Afacerilor Interne, în anul 2015, pe teritoriul republicii au fost înregistrate 39,8 mii de infracțiuni și 17,2 mii de persoane, care au săvârșit infracțiuni(530 de făptuitori anterior au comis și alte infracțiuni). Deși numărul de 530, raportat la 17,2 mii, e unul semnificativ pentru RM, apare necesitatea stabilirii priorității prevenirii criminalității în rândul recidiviștilor sau în rândul celor care, neavând antecedente penale, pot deveni eventuali infractori.[5] Se prezumă că foștii infractori și-ar fi însușit lecția vieții.

Cercul persoanelor din care se recrutează potențialii făptuitori este unul destul de larg, însă, în principiu, aceștia ar putea fi identificați după aceleași trăsături stabilite prototipului personalității infractorului.

Scopul prevenirii individuale constă în depistarea acestor persoane, exercitarea unei influențe pozitive asupra lor, precum şi asupra micro-mediului, din care fac parte, de a se abține de la comiterea crimelor sau de a înlătura cauzele şi condiţiile care o pot genera.

Aşadar, intrinsec, se încorporează scopului prevenirii individuale trei concepte:

- depistarea persoanelor – potențiali infractori;
- identificarea cauzelor și condițiilor care pot genera comiterea crimelor;
- influențarea pozitivă asupra potențialilor infractori și asupra micro-mediului lor social.

În concluzie, putem afirma că receptivitatea comunității rămâne a fi pârghia de salvare către prevenirea individuală a criminalității. Antrenarea societății în prevenirea criminalității în RM tinde să urmeze exemplul statelor europene prin implementarea programelor de „Voluntariat la poliție" și „Supraveghere de vecinătate".

---

[1] Paraschiv Ștefan-Daniel. *Crimonologie. Evoluţia cercetărilor privind cauzalitatea şi prevenirea infracţiunilor*, Editura Pro Universitaria 2014.

[2] M. Scott Peck, *Psihologia Minciunii*.

[3] https://dreptmd.wordpress.com/cursuri-universitare/criminologie/prevenirea-criminalitatii-criminologia-preventiva/

[4] D.Lipton, R.Martinson, J.Wilks, The Effectiveness of Correctional Treatment, New York, Ed. Praeger, 1975.

[5] http://www.statistica.md-Nivelul infracționalității în 2015.

DEZVOLTAREA CONCEPTULUI DE VIOLENŢĂ CRIMINALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Ludmila TIMOFTICA, an. II, Facultatea „Drept", IŞPCA
Cond. şt.: magistru în drept Diana RUSU

Violenţa nu constituie un fenomen nou, apariţia şi evoluţia ei fiind strâns legate de evoluţia indivizilor, grupurilor, organizaţiilor, instituţiilor şi societăţilor umane.

Această problemă a fost şi este studiată de savanţii penalişti din România, Republica Moldova, Federaţia Rusă şi alte ţări. Diferite aspecte ale acestei probleme au fost studiate de V. Dobrinoiu, I. Oancea, O. Loghin, V. Bujor, Gh. Gladchi, L. Gauhman[1]. Republica Moldova face parte din ţările în care persistă violenţa criminală şi care, ulterior, distruge ordinea publică şi instaurează un climat nefavorabil pentru toţi. Chiar dacă persistă peste tot violenţa criminală şi declanşează mereu controverse în înţelegerea ei de către cetăţenii de rând, totuşi, ea rămâne la un nivel de studiu tot mai mic, deoarece cercetătorii o consideră o temă care se află la periferia dintre cunoaştere şi necunoaştere.

Deci, studiul în cauză are drept scop abordarea problemei violenţei prin prisma criminologului autohton Valeriu Bujor, care a pus temelia teoriei criminologice moldoveneşti a violenţei criminale. Anume, el a făcut o descriere mai amplă a acestui fenomen şi legătură directă între violenţa criminală şi societate, aceste gânduri sau mai bine zis cunoştinţe sunt relatate în lucrarea cu aceeaşi denumire *„Violenţa criminală şi societatea"*. În viziunea criminologului dat, violenţa în diverse forme s-a manifestat în cadrul diverselor sisteme lingvistice şi culturale, diferitelor ideologii şi tradiţii istorice[2].

Pot afirma cu certitudine că violenţa criminală constituie unul dintre cei mai importanţi indicatori ce caracterizează o societate sau alta. Prezenţa violenţei în societate este admisibilă, fiind un fenomen normal, odată ce nu depăşeşte coeficientul de violenţă acceptat pe acest teritoriu şi prevalenţa dintre populaţie şi actele de violenţă persistente se află la acelaşi nivel sau este mai scăzut.

Din spusele cercetătorului Valeriu Bujor, reiese că violenţa criminală, ca şi criminalitatea, în general, este una din patologiile sociale şi care pune în pericol însăşi existenţa sistemului social, introducând în el elemente ce-l dezorganizează şi-l dezechilibrează, subminând cele mai importante condiţii de existenţă a societăţii. În acelaşi timp, ea are ca funcţie indicarea contradicţiilor şi disfuncţiilor în viaţa organismului social, fiind unul din indicatorii ce reflectă starea societăţii la etapa respectivă a dezvoltării istorice.

Aşadar, violenţa criminală, într-adevăr, poate servi drept unul din cei mai importanţi indicatori ce caracterizează sistemul raporturilor sociale. De acest lucru ne convingem apelând la statistica criminologică[3].

Pentru comparaţie, vom opera cu date statistice vizând violenţa criminală în Basarabia ţaristă, Moldova sovietică şi în Republica Moldova, pe anumite infracţiuni, cum ar fi: omorurile, violurile, jafurile şi tâlhăriile, care au un grad de latenţă mai redus.

Datele despre violenţa criminală în Basarabia vor servi drept punct de pornire la efectuarea analizei. În medie, anual, în 1873-1875, aici s-au săvârşit circa 100 de omoruri, 50 de violuri, 140 de jafuri şi tâlhării. Coeficienţii formelor de criminalitate respective au constituit corespunzător: omoruri – 8,6; violuri – 4,3; jafuri şi tâlhării – 10,1, iar coeficientul general al tipurilor de criminalitate nominalizate (aici este indicat CfV *coeficientul violenţei*) a constituit 25,0 de unităţi.

Între 1876-1880, CfV a constituit – 26,3, între 1881-1885 – 23,9, între 1886-1890 – 27,7, între 1891-1895 – 31,3, şi între 1896-1990 respectiv 33,1 unităţi.

Datele statistice oficiale privind criminalitatea de mare violenţă în Republica Moldova au înregistrat, între anii 1992-1996 (în medie, pe an): omoruri – 420,4; violuri – 272,2, jafuri şi tâlhării – 2832,2, coeficienţii acestor tipuri de infracţiuni fiind respectiv: omoruri – 12, violuri – 7,8, jafuri şi tâlhării – 80,8. Astfel, coeficienţii violenţei între anii 1992-1996 a constituit 100,6 unităţi.

Între anii 1997-2001, au fost înregistrate, în medie, pe an: omoruri – 400,8, violuri – 222, jafuri şi tâlhării – 3020,4. Coeficientul tipurilor respective de violenţă criminală au constituit, respectiv: omoruri – 13,3, violuri – 7,3, jafuri şi tâlhării – 100,1, CfV constituind – 120,7.

Efectuând cercetarea individuală pe criminalitatea, în perioada 2011-2016, pe aceleaşi infracţiuni, am constatat următorul fapt: omoruri – 8305, violuri – 2172, jafuri – 2840, tâlhării – 3426, coeficienţii acestor

[1] Buga L. Violenţa în societatea de tranzacţie: Materiale ale Conferinţei ştiinţifice internaţionale 16-17 mai 2003. Fenomenul violenţei în viziunea criminologului Valerii Bujor, Chişinău: F.E.-P. "Tipogr. Centrală", 2003, p.40.

[2] Bujor V. Violenţa în societatea de tranzacţie: Materiale ale Conferinţei ştiinţifice internaţionale 16-17 mai 2003. Violenţa criminală şi societatea. Chişinău: F.E.-P. "Tipogr. Centrală", 2003, p.13.

[3] Bujor V. Violenţa criminală şi societatea. p.17.

tipuri de infracţiuni fiind următorii: omoruri – 146,88, violuri – 55,87, jafuri – 74,82, tâlhării – 61,28, iar CfV este de 338,85 unităţi[1].

Din studiul relatat, am constat că, odată ce înaintăm în timp, nivelul criminalităţii violente creşte considerabil, ceea ce conduce la o stare de alarmare şi de dezechilibru social, existând un semn de întrebare pentru cetăţeni.

Dar făcând referire la CfV din ultimii 5 ani, putem evidenţia o descreştere considerabilă, ceea ce nu ne oferă o stare de echilibru, din simplu fapt, că această scădere este datorată organelor de drept care, din anumite motive, nu înregistrează infracţiunile săvârşite pe un anumit teritoriu. Aceste infracţiuni rămân în afara oricărei cercetări, ceea ce conduce la o descreştere a fenomenului criminalităţii violente, dar, în realitate, situaţia este destul de înfricoşătoare.

De aici, observăm o contribuţie nesemnificativă sau mai bine zis neglijentă a organelor de drept şi a societăţii în diminuarea acestui fenomen nociv, ceea ce este destul de alarmant pentru toţi.

Bibliografie:

1. BUGA L. *Violenţa în societatea de tranziţie.* Materiale ale conferinţei ştiinţifice internaţionale 16-17 mai 2003. Fenomenul violenţei în viziunea criminologului Valerii Bujor, Chişinău: F.E.-P. „Tipogr. Centrală”, 2003, p. 40-45.
2. BUJOR V. *Violenţa în societatea de tranziţie.* Materiale ale conferinţei ştiinţifice internaţionale 16-17 mai 2003. Violenţa criminală şi societatea. Chişinău: F.E.-P. "Tipogr. Centrală", 2003, p. 13-21.
3. POP O. *Violenţa în perioada de tranziţie: studiu monografic*. Timişoara. Editura MIRTON, 2003, 92 p.
4. Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova, http://www.statistica.md , vizitat la data de 21.04.2017, ora 14:30.

DREPTUL LA EDUCAŢIE ÎN CADRUL SISTEMULUI PENITENCIAR

Ecaterina POPŞOI, anul II, EGD, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. drd. Alina CODREANU

Declaraţia Universală a Drepturilor Omului consfinţeşte, la Art. 26 „Dreptul la educaţie”, drept unul fundamental şi inerent dezvoltării personalităţii umane, precum și faptul că nimeni nu poate fi împiedicat în exercitarea drepturilor sale. Totuşi, în numeroase ţări, educaţia ocupă un loc marginal în cadrul sistemului penitenciar, limitându-se doar la unele cursuri de seară sau lipsind totalmente.

Şansa de a munci nu există decât pentru puţini deţinuţi şi, de obicei, pentru perioade scurte de timp, circa 70-80 % dintre deţinuţi stau în penitenciare fără să aibă vreo activitate deosebită. Programul zilnic care nu este prea diversificat include micul dejun, ieşirea în curte, la plimbare, aproximativ o oră, masa de prânz, masa de seară, discuţiile interminabile cu colegii de cameră şi acestea, ani şi ani de zile. După câţiva ani de aflare în penitenciar, liberarea devine, într-adevăr, o problemă de adaptare.

Cunoştinţele, opiniile, regulile învăţate în penitenciar, modul în care concept, viaţa lor viitoare, devin obstacole pentru ceea ce numim „competenţă de viaţă” în lumea actuală. Şi să nu uităm că mulţi deţinuţi au carenţe educaţionale, şcolare şi psihologice, care, deseori, explică infracţiunile comise în mod repetat. În acest context, pedeapsa penală este lipsită de conţinut şi însemnătate, neavând o justificare morală, întrucât, în esenţa sa, privarea de libertate nu contribuie la reeducarea infractorului şi nu face altceva decât să fixeze" individul într-un loc anumit pentru o anumită perioadă de timp[2]. În această ordine de idei, considerăm că educaţia în penitenciar este un mijloc important de facilitare a întoarcerii deţinutului în societate şi de sporire a eficacităţii pedepsei penale. În susţinerea afirmaţiei respective, aducem următoarele argumente:

În primul rând, prin natura sa, penitenciarul nu se află în sfera „normalului” şi, din numeroase puncte de vedere, distruge personalitatea. Educaţia, însă, este în măsură să limiteze întrucâtva prejudiciul pe care încarcerarea îl aduce oamenilor aflaţi în detenţie. În al doilea rând, există un argument care ţine de echitatea socială: numeroşi sunt deţinuţii ale căror experienţe din trecut, în materie de educaţie, au fost foarte limitate, şi negative. Astfel, având în vedere egalitatea în şanse, deţinuţii trebuie să aibă dreptul la o susţinere specială, pentru a-şi remedia situaţia, defavorizată, pe plan educaţional. Cel de-al treilea argument ţine de aspectul reabilitării deţinuţilor, educaţia este în măsură să-i încurajeze şi să-i ajute pe cei care se străduiesc să întoarcă spatele infracţionalităţii.

[1] Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova, http://www.statistica.md, vizitat la data de 21.04.2017, ora 14:30.
[2] Gheorghe Florian, Dezvoltarea umană în penitenciare, Bucureşti, 2004.

Prin urmare, obiectivele educaţiei în penitenciare nu trebuie să fie mai puţin importante decât cele ale educaţiei din exterior. Serviciile de educaţie din penitenciare trebuie să aibă ca obiectiv, înainte de toate, facilitarea dreptului la instruire, de care beneficiază orice om şi care constituie cheia desăvârşirii lui ca persoană. Cu toate acestea, trebuie să recunoaştem că pot exista conflicte între urmărirea obiectivului educaţional şi regimul din penitenciar, având în vedere faptul că educaţia se concentrează mai mult pe potenţialul uman şi încurajează participarea şi opţiunea. Sistemele de siguranţă se axează, deseori, într-o mai mare măsură, pe ceea ce este negativ în oameni şi caută să ţină sub control comportamentul. Un studiu norvegian atestă faptul că, atunci când există un conflict de interese între educaţie şi penitenciar, cele care pierd sunt interesele educaţionale. O parte dintre problemele cu care se confruntă cadrele didactice şi care sunt menţionate în acest studiu, sunt următoarele: transferul unui deţinut dintr-un aşezământ în altul poate să fie pus în aplicare, fără să se ţină cont de continuitatea studiilor; unele măsuri disciplinare adoptate de administraţia penitenciară pot să determine ca un cursant să fie privat de cursuri pentru o perioadă de timp; spaţiile suprapopulate şi, uneori, inadecvate pot afecta procesul de predare etc. Deşi pot exista diferenţe justificate între obiectivele primordiale ale educaţiei şi cele ale penitenciarului, în practică, educaţia este cea care contribuie la disciplină şi la siguranţă în penitenciar, aceasta, deoarece activităţile educative îi ajută pe cei încarceraţi să se destindă, să-şi elibereze tensiunile, să se exprime şi să-şi dezvolte aptitudinile mentale şi fizice. O instruire bună se răsfrânge asupra calităţilor şi asupra potenţialului pozitiv al deţinuţilor, îi face să se simtă mai umani, reduce din agresivitate, îi leagă de societatea din afara penitenciarului etc. În consecinţă, penitenciarul devine mai suportabil, efectele sale dăunătoare asupra personalităţii sunt diminuate, iar sănătatea şi siguranţa deţinuţilor se îmbunătăţesc, deoarece stimularea fizică şi cea mentală sporesc. Această situaţie facilitează gestionarea penitenciarului, dar, solicită şi o reacţie în schimb, din partea regimului.

Considerăm că pentru a se bucura de succes, educaţia în penitenciare are nevoie ca deţinuţii să beneficieze de un oarecare grad de libertate: un spaţiu fizic şi posibilităţi de mişcare şi de interacţionare, un spaţiu psihologic în care să se poată simţi autonomi şi să poată avea opţiuni, precum şi posibilitatea de a-şi exprima gândurile şi sentimentele. La fel ar trebui să se facă eforturi pentru a permite deţinuţilor să aleagă între studii şi activităţile productive. Educaţia trebuie să fie considerată o activitate a regimului penitenciar, la fel ca şi activităţile productive, iar cei care optează pentru educaţie nu trebuie să beneficieze, în mai mică măsură, de programele de liberare, decât ceilalţi deţinuţi care au dat prioritate activităţilor legate de muncă. Nelson Mandela (deţinătorul Premiului Nobel pentru Pace, 1993) spunea: „Educaţia este cea mai puternică armă pe care o puteţi folosi pentru a schimba lumea”. Punând accentul pe educaţie în cadrul penitenciarelor, se pot obţine rezultate remarcabile în vederea reeducării şi reintegrării deţinuţilor în societate, iar în perspectivă este posibilă scăderea procentului de recidivă în rândurile infractorilor.

Concluzionând celor expuse mai sus, putem afirma că educaţia în penitenciar ajută la umanizarea acestor instituţii şi contribuie la ameliorarea condiţiilor de detenţie, reduce din spiritul violent al deţinuţilor, direcţionându-le energia spre o activitate mai productivă şi anume ridicarea nivelului de cultură al acestora şi formarea deprinderilor de viaţă în afara penitenciarului, activităţi care, în cele din urmă, contribuie la sporirea eficacităţii pedepsei penale.

Bibliografie:

1. Declaraţia Universală a Drepturilor Omului, adoptată de Adunarea Generala a Organizaţiei Naţiunilor Unite, la 10 septembrie 1948, Art. 26.
2. Recomandarea nr. R(89) 12 a Comitetului de Miniştri al Consiliului Europei, adoptată la data de 13 octombrie 1989 cu privire la educaţia în penitenciare
3. FLORIAN Gheorghe, *Dezvoltarea umană în penitenciare,* Bucureşti, 2004.

UNELE ASPECTE PRIVIND DETERMINAREA MINORULUI LA SINUCIDERE

Doina GHERJAVCA, anul II,Facultatea EGD, ASEM
Cond. șt.: lect. sup. dr. Djulieta VASILOI

Prin „determinare” trebuie înțeleasă impulsionarea victimei să ia hotărârea de a se sinucide, convingând-o, fără însă a o constrânge.[1] Pentru a putea fi calificată drept determinare la sinucidere, este necesar ca ideea de sinucidere să provină de la cel care determină, iar hotărârea de sinucidere să fie luată liber de către victimă, în caz contrar, aceasta va fi calificată drept omor.

La moment actual, nicio instituție din RM, cu atribuții în domeniu, nu colectează date ținând cont de următorii indicatori cu referinţă la fenomenul suicidului în rândul copiilor: naționalitate, mărimea familiei, starea materială, factorii care au determinat suicidul, copii cu dizabilităţi şi, la fel, nu este indicat dacă unul și același copil a avut mai multe tentative de suicid și care este periodicitatea, câte din tentativele de suicid s-au soldat cu suicid, dacă a existat suicid colectiv.

Tema suicidului a fost abordată încă din 1987 de către Emil Durkheim, în lucrarea sa, „Le Suicide", în care sunt analizate motivele care au dus la suicid, dintre care cea mai importantă fiind starea psihologică a victimei. „Există mai multe concepţii, conform cărora „sinuciderea constituie prin ea însăşi o nebunie specială" sau că „sinuciderea ar fi un episod al uneia sau mai multor forme de nebunie, neîntâlnindu-se la subiecţii cu spiritul sănătos"[2].De asemenea, această temă a fost cercetată de numeroşi psihologi, în urma căreia s-a ajuns la concluzia că, acum câțiva ani, suicidul era tratat mai mult ca o dereglare psihică, ceea ce nu se poate spune despre perioada actuală în care suicidul a progresat într-o infracțiune și anume determinarea la sinucidere, care este stipulată și în Codul Penal al RM, articolul 150.[3]

Explicația acestui fenomen e destul de greu de depistat și nu se poate găsi doar într-un factor precipitant, ci, mai degrabă, în istoria tânărului, într-o viață problematică, în conflictele anterioare care au început când acesta era foarte mic, crescând și acumulându-se odată cu trecerea anilor, iar apoi au atins un punct culminant în perioada de adolescență când au loc schimbări intense în plan social, familial, fizic şi afectiv. Chiar dacă adolescenţa este asociată cu rebeliunea, indiferenţa, revolta împotriva părinților şi subminarea autorităţii acestora, situaţia familiei influenţează foarte mult comportamentul tinerilor. Un tânăr cu o susținere adecvată a familiei, prietenilor, a unui grup social sau datorită activităților extracurriculare poate avea o scăpare în fața frustrărilor de zi cu zi.

Statisticile oficiale ale Republicii Moldova, precum și alte informații, analize și rapoarte au scos în evidență principalele repere ce conturează tendințele fenomenului suicidului și tentativelor de suicid în rândul copiilor în ţară, astfel factorii, ce-i determină pe minori să se sinucidă, sunt:

- tulburare psihică care este cauzată de consumul de alcool, droguri;
- sentimentul de eșec, boli depresive;
- lipsa susținerii din partea părinților, prietenilor, colegilor;
- abuzul fizic sexual din partea părinților, rudelor, unui străin;
- violența în familie cât și din partea altor persoane, divorțul părinților;
- despărțirea de iubită \iubit, jocurile online.

Mediatizarea sinuciderilor a crescut în ultimul timp, graţie dezvoltării tehnologiilor. Un studiu efectuat de universităţile Bristol, Oxford şi Manchester a stabilit că aproape jumătate dintre site-urile găsite în urma unor căutări pe tema metodelor de sinucidere, pe principalele motoare de căutare, au oferit sfaturi despre cum să-ţi iei viaţa: doar 13% ofereau sfaturi despre cum să previi sinuciderea. Dar totuși nu trebuie să dăm vina pe noile tehnologii deoarece în secolul XXI fără telefoane performante, calculatoare și internet ar fi foarte dificil să trăim, datorită lor suntem mereu informați despre tot ce avem nevoie. De aceea copii trebuie să fie limitați la accesul internetului , dar nu interzis deoarece aceasta ar provoca o degradare, ținând cont de faptul că pe parcursul anilor au loc modificări esențiale în toate domeniile.

Consider că ar fi foarte benefic constituirea la nivel naţional a unei instituţii responsabile de coordonarea şi monitorizarea situaţiei şi de înlăturare a cauzelor ce-i determină pe minori să se sinucidă, organizarea unei campanii naţionale în domeniul prevenirii suicidului, prin prisma consolidării familiei, asigurarea cu psihologi sau servicii psihologice, după caz, a tuturor instituţiilor de învăţământ, instruirea asistenţilor sociali, psihologilor şcolari, cadrelor didactice în recunoaşterea semnelor ce pot duce la tentative de suicid sau suicid, instruirea mass-media în vederea reflectării corecte a subiectelor ce ţin de tentativele de suicid sau suicid în rândurile copiilor, limitarea accesului copiilor şi blocarea în general a site-urilor ce au o influenţă negativă asupra întregii societăți.

După cum afirma *Guy de Maupassant* „Viaţa nu-i niciodată chiar atât de bună, dar nici chiar atât de rea pe cât pare" de aceea mereu trebuie să luptăm, și să facem față provocărilor .

Bibliografie:

1. BRÎNZĂ Sergiu, ULIANOVSCHI Xenofon, STATI Vitalie, ȚURCANU Ion, GROSU Vladimir. *Drept Penal* pag.86.
2. DURKHEIM Emil. *Le Suicide*, pag.3.
3. Codul Penal al Republicii Moldova. Publicat 14.04.2009 în Monitorul Oficial , nr.72-74, art. nr.195, art. 150.

WHY IS MODERN SOCIETY LABELLED AS "LAZY"? (AND HOW DO WE GET RID OF IT)

Mariana CARAUŞ, gr. EG-161, ASEM
Scientific coordinator: univ. lecturer Nona IONAŞ

What modern society is right now is a large amount of well-equipped people that, more or less, seem to have all the necessary conditions and resources in order to make this planet a better place. However, there seems to be a prominent problem that keeps drawing us back from the world that all the generations before us have always aspired to. When we see what our modern society has come, we cannot but ask ourselves what went wrong and why do we stand where we are right now. Older generations, the workaholics, blame it on the younger generation which is, let's be honest here, less hardworking and less interested in social, economical and cultural issues of the society. Moreover, they've got the most brilliant argument to support their statements: young people are obsessed with internet. I suppose no one can deny the obvious benefits of modern technology but we also cannot deny it has brought along a couple of social problems as well. Easy to blame it all on the internet but the question is: wasn't the society ready perhaps for such technological development? How did it manage to change a whole world's social behavior, where is our social awareness? So let's see what are the psychological causes of laziness apart from the obvious technological addiction.

The causes of laziness.

1) Survival instincts – a legacy from our nomadic ancestors

Our nomadic ancestors had to conserve energy to compete for scarce resources and to fight or flee enemies and predators. Expending effort on anything other than short-term advantage could jeopardize their very survival. In any case, in the absence of modern conveniences such as antibiotics, banks, roads, and refrigeration, it made little sense to think long term.

2) A mix of technology and culture

Ever since the internet was invented people have equated the access to information as good and since the information is so fast and we get it instantaneously, they also believe that anything we access in the real physical world quickly is good as well, and I'm sure you can see why this is wrong. This leads to our third factor in our laziness: we want everything to happen right now but don't want to commit to anything that doesn't.

3) Long-term goals ≠ immediate gratification

In general, people find it painful to expend effort on long-term *goals* that do not provide any immediate gratification. For them to embark on a project, they need to believe that the return on their labour is likely to exceed their loss of comfort. The problem is that they tend to distrust and discount a return that is distant or uncertain because people are poor calculators.

4) We are confused.

Many 'lazy' people are not intrinsically lazy, but are so because they have not found what they want to do, or because, for one reason or another, they are not doing it.

5) Fear and hopelessness

Some people fear success, or do not have enough *self-esteem* to feel comfortable with success, and laziness is a way of sabotaging themselves.

6) Consumerism is out of control

We are taught to consume everything we are given without questioning, weather it's food, news, classes, tasks, religions and even our jobs. Why would we question something that is taken as good by society, why would we go against the trend and stand up for something unpopular, who wants to draw that kind of attention to himself? We are indirectly encouraged to think less and consume more, be lazy, do less and do what we are told to do.

How do we banish laziness from our lives?

We must retrain our mind – the way our minds are designed is our minds are designed to stop us at all costs from doing anything that might hurt us.

The next morning when the alarm goes on, you try counting 5,4,3,2,1 and get up and stop hitting that snooze button. There are moments all day long just like that 5 second moment in bed where you know knowledge what you should do and if you don't move within 5 seconds, your brain will step in and talk you out of it. Every human being has a 5 second window, might even be shorter for you. You have about a 5 second window in which you can move from idea to action before your brain kicks into full gear and

sabotages any change of behavior. What you are and what you become depends on how you will use your time. The billionaire and the beggar both have 24 hours a day, we are all given the same amount of time. We cannot stop the time but we can control how it will be used.

Among other tips that might help us get rid of laziness and improve our lives are: doing all of our work as early as possible, making checklists, surrounding ourselves with active people that want to engage into different activities, make progress, change and enjoy their lives.

It begins with questioning everything, with doing our own research and figuring out what works best for us not only on a spiritual level but on a physical level and on a philosophical level as well.

COMPETITIVITATEA NAȚIONALĂ A REPUBLICII MOLDOVA: CONSTRÂNGERI ȘI CĂI DE AMELIORARE

Dorina HARGHEL, gr. EG-151, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. dr. Diana IGNATIUC

În condiţiile actuale conceptului de competitivitate îi revine un rol central în dezvoltarea economică a statului, termenul de competitivitate fiind unul din cei mai utilizaţi în economia modernă. Este de menţionat şi faptul că abordarea problemei competitivităţii devine actualmente importantă pentru majoritatea ţărilor lumii, iar pentru Republica Moldova, ţară recent apărută pe piaţa mondială şi cu o economie în tranziţie, problema competitivităţii trebuie abordată în contextul formării condiţiilor necesare dezvoltării durabile a economiei naţionale.

Deşi, conceptul de competitivitate este utilizat în diverse contexte şi nenumărate cazuri de către specialiştii în domeniu, semnificaţia termenului de competitivitate rămâne a fi vagă, neclară. Astfel putem menţiona că în circuitul ştiinţific contemporan nu există o opinie unică cu privire la definiţia competitivităţii, ceea ce relevă complexitatea acestei noţiuni.

Conform metodologiei Word Economic Forum (WEF) competitivitatea este definită ca un ansamblu de instituţii, politici şi factori, care determină nivelul productivităţii unei ţări. Anual WEF publică ratingul competitivităţii naţionale a statelor lumii în baza Indicelui Global al Competitivităţii. Acesta este calculat în baza a 110 indicatori, repartizaţi în 12 grupe, patru dintre care constituie factorii de bază, şase factori de creştere a eficienţei şi doi factori inovaţionali. În anul 2016 cele mai competitive state ale lumii sunt considerate: Elveția, Singapore, SUA, Olanda și Germania, Republica Moldova regăsindu-se pe poziția 100 din 138 de țări incluse, înregistrând o prăbușire cu 16 poziții față de 2015. Evoluția poziției competitivității naționale a Republicii Moldova în acest clasament a fost determinată în special de instabilitatea macro-economică, de ineficiența pieței muncii, de complexitatea pieței financiare etc.

În viziunea mai multor specialişti în domeniu factorii cu un impact semnificativ asupra competitivității naționale a Republicii Moldova sunt:

- deficitul de investiții;
- ineficiența, non-transparența și vulnerabilitatea față de interesele personale și corupția instituțiilor publice;
- intensitatea redusă a concurenței pe piață;
- accesul redus la credite;
- reducerea remitențelor și importurilor;
- nivelul ridicat al prețurilor.

În baza studiului complex al competitivității naționale a Republicii Moldova considerăm că următoarele măsuri ar putea contribui la ameliorarea situației existente:

- micșorarea birocrației și corupției;
- majorarea calificării lucrătorilor;
- extinderea asortimentului producției;
- verificarea calității producției autohtone și promovarea acesteia pe piața externă;
- producerea bunurilor ținând cont de necesitatea și preferințele cumpărătorilor;
- implementarea standardelor internaționale, tehnologiilor și inovațiilor;
- specializarea comerțului exterior al Republicii Moldova;
- susținerea businessului mic și mijlociu și intensificarea concurenței interne.

În această ordine de idei, considerăm că, în anul 2017 una din sarcinile primordiale ale economiei moldovenești rămâne a fi trecerea de la exportul de materii prime la dezvoltarea inovațiilor și orientarea

economiei spre satisfacerea cerinţelor societăţii, atât a populaţiei, cât şi a agenţilor economici, cu scopul sporirii competitivităţii economiei naţionale.

În ***concluzie***, putem menţiona că pentru a fi competitivi pe pieţele externe, trebuie să devenim, mai întâi, competitivi la noi acasă!

Bibliografie:

1. IGNATIUC Diana *Competitivitatea națională în contextul asigurării securității economice* Teză de doctor, 2013.
2. GUTIUM Tatiana *Căile de majorare a competitivității* Chișinău: editura ASEM, Conferința științifică „Republica Moldova: 20 ani de reforme economice", 2011, Vol.1, p.225-229.
3. Raportul Global al Competitivităţii 2016-2017 (The Global Competitiveness Report 2016-2017), 28 septembrie 2017, Academy of Economic Studies of Moldova (AESM) Grigore Belostecinic, Rector and Institute of Economic Research and European Studies (IERES) Corneliu Guţu, Director.

DINAMICA INVESTIȚIILOR STĂRINE ÎN REPUBLICA MOLDOVA ȘI STRATEGII DE ATRAGERE A ACESTORA

Lidia OLARU gr.EG-161, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Aliona BALAN

Impactul investiţiilor străine asupra economiei unei ţări este incontestabil: lanţul de efecte pe care le creează se răsfrâng atât asupra producţiei de bunuri şi servicii, cât şi asupra consumului, motivând simultan cererea şi oferta. Investiţiile reprezintă stimulentul ce generează noi activităţi economice şi are ca finalitate obţinerea de bunuri şi servicii indispensabile unei economii viabile, prospere.

Existenţa unor acorduri de comerţ şi de liber schimb la nivel mondial şi regional, presiunea fiscală redusă, forţa de muncă relativ ieftină şi calificată, amplasarea geografică strategică a ţării, solul, clima favorabilă, existenţa tradiţiilor în industria prelucrătoare, în special în cea a produselor agroalimentare constituie, indiscutabil, elemente definitorii cu o puternică amprentă pozitivă asupra competitivităţii investiţionale a Republicii Moldova. Cu toate acestea, în comparaţie cu alte ţări din regiune, climatul investiţional nu este un atu pentru Republica Moldova.

Analiza stocului şi a fluxului de ISD pe perioada ultimilor 12 ani (Fig. 1) denotă o creştere constantă a stocului de investiţii străine directe (peste 3.9 miliarde dolari SUA3 în anul 2014), de peste 4 ori mai mult comparativ cu anul 2004. Totodată, începând cu anul 2008, se atestă evoluţia general descendentă a fluxurilor de ISD. Ca urmare a crizei mondiale, fluxurile de ISD orientate în economia naţională au scăzut brusc.

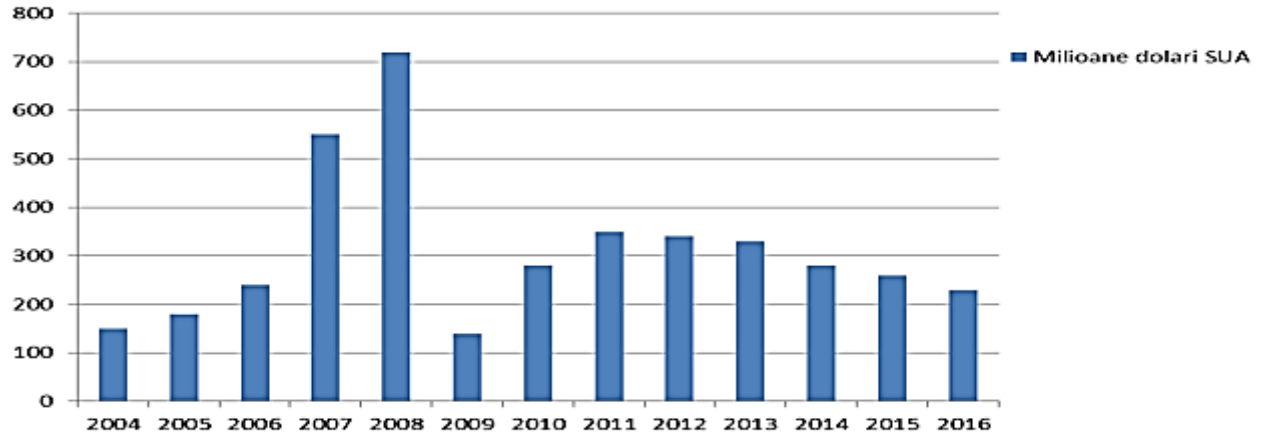


Figura1. Evoluția ISD în Republica Moldova 2004-2016
**** Sursa: în baza datelor furnizate de BNM***

Criza economică şi financiară a redus puternic încrederea investitorilor străini în capacitatea de relansare a economiilor în tranziţie, printre care se află şi Republica Moldova. La multe proiecte de investiţii s-a renunţat, fie au fost amânate. Investiţiile străine sunt în scădere continuă începând şi cu 2013, iar ritmul de scădere este din ce în ce mai mare. Dacă în 2012 acestea constituiau 3,44 miliarde de dolari, în 2013 au

scăzut la 3,31 miliarde, pentru ca în 2015 să ajungă la 2,63 miliarde – în scădere față de 2014 cu aproximativ 440 de milioane de dolari. Iar în trei ani, din 2013 până în 2015, s-au redus cu aproximativ 800 de milioane de dolari. Potrivit Ministerului Economiei, investițiile au scăzut și în 2016. În primele 9 luni au fost cu aproximativ 17% mai mici față de aceeași perioadă a anului 2015.

Principala strategie de atragere a ISD pe care se bazează la etapa actuală Guvernul Republicii Moldova este Strategia de Atragere a Investițiilor pentru Promovarea Exporturilor pentru anii 2016-2020 înaintată de ministerul economiei. Strategia își propune ca, în perioada 2016-2020 să fie atras un influx net de investiţii străine directe (ISD) de circa 380 milioane dolari. Conform estimărilor, efectul proiectelor va aduce la buget circa 232 milioane dolari SUA sub formă de venituri fiscale (61%). De asemenea, se urmăreşte crearea a cel puţin 10 mii locuri de muncă, creşterea volumului exporturilor de bunuri până la 3 miliarde dolari, iar exporturile de servicii până la 1,2 miliarde dolari, reducerea deficitului comercial din PIB cu 4%, scăderea ratei şomajului cu 1,4%, creşterea ponderii ISD în PIB până la 3,9%. De asemenea, efectele fiscale ale locurilor de muncă create în rezultatul implementării cu succes a Strategiei vor depăşi de câteva ori costurile totale. Potrivit estimărilor, ar putea fi aduse la buget circa 455 milioane lei sub forma încasărilor din impozitul pe venit, iar alte 1,4 miliarde lei ar putea intra, până în 2020 în bugetele CNAS şi CNAM sub forma contribuţiilor de asigurări sociale şi medicale.

În urma documentării și investigațiilor efectuate pe parcursul elaborării acestei lucrări aș putea să formulez următoarele concluzii: Republica Moldova este un stat cu un volum redus de Investiții Străine Directe. Potenţialul investiţional propriu al Republicii Moldova este redus, adică persistă o insuficienţă a resurselor interne ale sectorului privat; Fluxul de ISD este în continuă scădere chiar dacă conform raportului „Doing Business 2015", Climatul investiţional în Republica Moldova s-a îmbunătăţit plasând Republica Moldova pe locul 63 din 189 economii, o îmbunătăţire de 19 locuri comparativ cu anii precedenţi.

Orientarea în continuare spre dezvoltarea mediului de afaceri şi îmbunătăţirea climatului investiţional va avea urmări pozitive asupra competitivităţii Republicii Moldova în direcţia atragerii investiţiilor străine, ce se va exprima prin creşterea exporturilor, majorarea numărului de întreprinderi fiabile, motivate să implementeze inovaţii, capabile să creeze locuri de muncă atractive, să asigure productivitate înaltă şi producţie competitivă orientată spre export. Aceasta, inevitabil, se va reflecta în îmbunătăţirea indicatorilor macroeconomici şi avansarea în continuare a Republicii Moldova în clasamentele internaţionale.

Bibliografie:

1. https://www.bnm.md/
2. http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&id=4438&idc=168

ANALIZA CAPITALULUI ENTITĂȚII S.A. „FLOARE-CARPET"

Alexandru BRECICO, an. II, Facultatea REI, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Liudmila GAVRILIUC

S.A. „Floare-Carpet" a fost fondată în anul 1978, iar în 1993 a fost transformată în societate pe acțiuni. Compania este specializată în fabricarea de covoare și preșuri, fiind cel mai mare producător de covoare din țară, controlând, potrivit unor estimări, circa 55% din piața desfacerii de covoare și articole de covoare din țară. Statul este acţionar majoritar cu 59,48 % din capitalul social al companiei și încearcă să își vândă participația încă din 2008, însă, pachetul de acțiuni rămâne nerevendicat până la sfârșitul anului 2016. Deși, în comparație cu alte societăți de stat, Floare-Carpet este considerată o societate de succes, în ultimii 5 ani, acțiunile societății au fost scoase la vânzare la un preț tot mai mic. S-ar părea că statul încearcă să micșoreze la maximum valoarea acestora, ca, în final, cineva să cumpere societatea la un preț de nimic. Deci, vom încerca să căutăm problema diminuării prețului prin analiza capitalului propriu.

O importanţă deosebită prezintă *analiza patrimoniului net al întreprinderii*. Din calculele efectuate, rezultă că, la sfârşitul perioadei de gestiune, entitatea dispune de un patrimoniu net de 93 802 mii lei. Totodată, se observă o tendinţă de creştere a acestui indicator datorită majorării considerabile a activelor şi a reducerii datoriilor pe termen scurt, în anul curent, faţă de anul precedent. Apariţia valorii pozitive a patrimoniului net confirmă o stare stabilă la întreprindere, adică dispune de active formate pe surse proprii, iar activitatea nu este finanţată doar din sursele împrumutate.

Aprecierea evoluţiei în dinamică, a structurii şi stabilităţii surselor de finanţare. Analiza efectuată demonstrează că întreprinderea dispune de o mărime pozitivă a capitalului propriu, de asemenea, conducerea reuşeşte să crească valoarea acestuia cu 1%, pe seama majorării rezervelor şi a profitului nerepartizat.

În urma desfăşurării unei activităţi economice favorabile putem observa că ponderea cea mai mare o ocupă capitalul propriu 86%-87%. După părerea specialiştilor nivelul de siguranţă al acestei valori este de cel puţin 0,5. Deci, putem menţiona cert că întreprinderea este la un nivel de siguranţă în ceea ce priveşte sursele de finanţare. Tendinţa pozitivă de majorare a surselor proprii de finanţare va reduce riscul insolvabilităţii generale.

Analiza coeficienţilor structurii surselor de finanţare a activelor S.A. „Floarea-Carpet".

Analizând coeficientul de corelaţie dintre sursele împrumutate şi cele proprii, se poate afirma faptul că suma mijloacelor atrase revenită la 1 leu capital propriu este de aproximativ 15 bani. Punctul critic fiind de 1 leu.

Gradul de acoperire a surselor împrumutate cu activele totale de care dispune întreprinderea constituie un raport de 8/1, când nivelul minim al acestuia este de 2/1. De asemenea se observă o creştere a acestui coeficient în anul de gestiune faţă de precedent.

Calculând rata pârghiei financiare (rata generală de acoperire a capitalului propriu), concluzionăm că primele 100% dintre activele întreprinderii se finanţează pe seama surselor proprii, iar celelalte 15% – prin atragerea mijloacelor împrumutate. Faptul că această rata este în descreştere denotă o situaţie favorabilă pentru întreprindere.

La următoarea etapă, vom examina *nivelul rentabilităţii capitalului propriu*. Calculele efectuate ne arată că atât rentabilitatea calculată în baza profitului net, cât şi cea calculată în baza profitului până la impozitare a crescut, în anul de gestiune, faţă de cel precedent, cu aproximativ 0,47%, respectiv 0,21%. Aceasta însemnă că, în anul de gestiune, s-a câştigat cu 0,47 bani, respectiv 0,21 bani mai mult profit net şi profit până la impozitare din fiecare leu de mijloace proprii, decât în anul precedent. Deci, observăm că întreprinderea utilizează eficient sursele sale proprii.

Analiza rentabilităţii capitalului permanent ne demonstrează faptul că întreprinderea utilizează eficient mijloacele de finanţare pe termen lung. Astfel, rezultă că rentabilitatea surselor de finanţare pe termen lung a crescut cu aproximativ 0,40%, în anul de gestiune, raportat la cel precedent. Deci, în anul de gestiune, la fiecare leu de capital permanent, S.A. „Floarea-Carpet" câştigă cu 0,40 bani profit net mai mult decât în anul precedent.

Diagnosticul riscului de insolvabilitate în baza metodei scorurilor. Conform calculelor efectuate în baza modelului lui E.Altman, am obţinut un coeficient Z aproximativ 1,8, atât în anul de gestiune, cât şi în anul precedent. Acest prag al coeficientul Z presupune că, la întreprindere, riscul de faliment este într-o marjă normală. Creşterea cu câteva sutimi a acestui coeficient denotă faptul că întreprinderea se află într-o situaţie stabilă.

Modelul lui E. Altman nu este unicul model, care poate analiza riscul de faliment al întreprinderii, de asemenea, acest model poate fi în contradicţie cu altele, de aceea, vom utiliza și modelul lui D. Diuran.

Conform modelului lui D. Diuran, întreprinderea S.A. „Floarea-Carpet" este situată în clasa a III-a după riscul de insolvabilitate din toate cele 5 clase. Analizând situaţia, putem menţiona faptul că cel mai mic punctaj l-a acumulat rentabilitatea economică, 12 puncte din totalul de 50. Deci, rentabilitatea activelor se află la un nivel mediu. Cât despre coeficientul lichidităţii totale şi cel al autonomiei financiare, aceştia au acumulat maximum de puncte, atât în anul de gestiune, cât şi în cel precedent. Clasa a III-a presupune că întreprinderea are o marjă de risc de insolvabilitate normală sau medie.

Concluzii şi recomandări

În urma acestei sinteze generalizăm că situaţia financiara în cadrul companiei este una stabilă şi favorabilă. Marja de risc de insolvabilitate este una normală. De ce atunci preţul acţiunilor este într-o continuă scădere? Și răspunsul a ieşit la iveală în cadrul ultimei runde de privatizări din 2016, când o parte din acțiunile entității au fost privatizate pentru un preț cu mult sub prețul de piață.

În concluzie observăm maniera în care banii statului, banii fiecărui cetățean al Republicii Moldova își pierd valoarea și ajung pe conturile persoanelor influente.

Nu există decât o soluție: Guvernul si Ministerul Economiei să monitorizeze mai eficient și mai transparent proprietatea publică.

Bibliografie:

1. Situația financiară a S.A. „Floare-Carpet" pentru anii 2013-2014.
2. BUŞE, Lucian. *Analiza economico-financiară*. 2005.
3. PETCU, Monica. *Analiza economico-financiară a întreprinderii. Probleme, abordări, metode, aplicaţii*. 2003.
4. https://crimemoldova.com/news/investiga-ii/valoarea-ac-iunilor-sa-floare-carpet-i-sa-barza-alb-scade-dar-nimeni-nu-se-gr-be-te-s-le-privatizeze/(citat la 26.04.2017).

ANALIZA STABILITĂȚII FINANCIARE ÎN INDUSTRIA HOTELIERĂ DUPĂ METODA DE CREDIT SCORING

Cătălina PLATON, an. II, EMREI, ASEM
Anastasia JELEVA, an. II, EMREI, ASEM
Cond. șt.: conf.univ. dr. Neli MUNTEAN

1. Introducere

Analiza stabilității financiare oferă informații prețioase despre activitatea companiei și situația în care se regăsește. Industria hotelieră, în Republica Moldova, este în strânsă legătură cu industria turismului. În 2015, în țara noastră, în structurile de primire turistică, s-au cazat aproximativ 94000 străini, ceea ce este un număr relativ mic. La finele anului 2015, pe teritoriul țării, se regăseau 126 hoteluri și structuri similare, cu 30 mai mult decât în anul 2011.

(http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=293&)

2. Metodologia de analiză

Esența acestei metode constă în gruparea entităților, în funcție de nivelul riscului, pornind de la valoarea efectivă a indicatorilor de stabilitate financiară și a ratingului fiecărui indicator exprimat în puncte atribuite în urma evaluării experților. În analiza efectuată, am utilizat datele primelor 5 hoteluri din ramură (Савицкая Г.В., 2016).

În calculele ce urmează, am utilizat 3 indicatori: rata rentabilității activelor, rata lichidității curente și rata autonomiei globale. Am clasificat companiile în 5 clase, după cum urmează: clasa 1- nivel ridicat de stabilitate financiară; clasa 2 – se înregistrează mici iregularități la plata datoriilor; clasa 3 – entități problematice; clasa 4 – nivel ridicat al riscului de faliment; clasa 5 –nivel major de risc, entități, practic, insolvabile.

Astfel, gruparea entităților, în funcție de nivelul riscului, pe întreaga perioadă 2011-2015, este prezentată în figura 1.

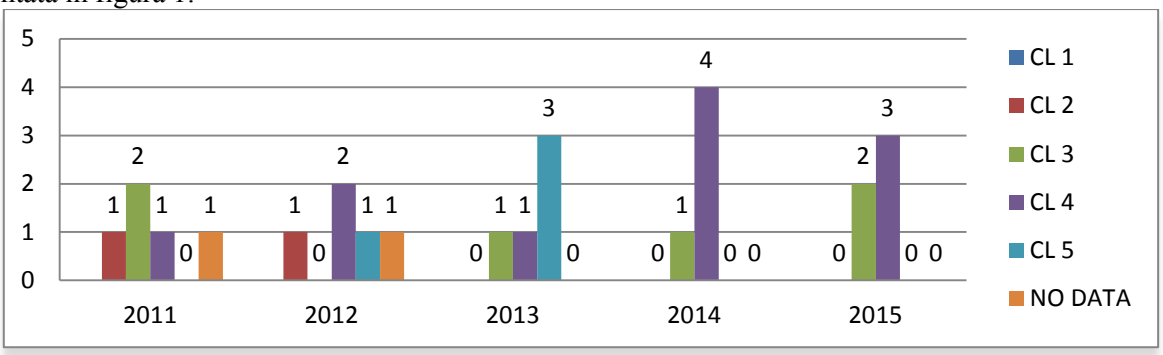


Figura 1. Gruparea entităților pe clase după nivelul de solvabilitate
Sursa: *Prelucrări ale autorilor*

3. Concluzii

Astfel, vedem că, în perioada analizată, preponderent, majoritatea entităților se regăsesc în clasa a 4-a, ceea ce presupune că trebuie luate măsuri urgente de redresare a situației și de achitare a datoriilor la timp. Observăm că, în clasa 1, nu se regăsește nicio entitate, deși hotelurile analizate fac parte din top 10 din industrie. Doar în 2011 și 2012, câte unul din hoteluri s-au regăsit în clasa a 2-a, dar nu pentru mult timp. Totodată, doar în anul 2015, niciun hotel nu se regăsește în clasa 5, ceea ce se apreciază pozitiv.

Cea mai stabilă entitate, conform calculelor efectuate, reiese a fi hotelul cu numărul 2, el regăsindu-se preponderent în clasa a 3-a, dar și în a 2-a. Se observă astfel efortul întreprins de managementul companiei pentru a face față datoriilor cu succes, dar și pentru a gestiona cât mai eficient activele, astfel încât să obțină un avantaj cât mai mare și mai concret sub formă unui profit.

Dacă ar fi să analizăm cauzele includerii companiilor în clasa a 4-a ori a 5-a, în urma calculelor, am observat că cel mai problematic indicator este Rata autonomiei globale. Aceasta înseamnă că întreprinderile au probleme în finanțarea activelor din capitalul propriu, și recurg la cel împrumutat, ceea ce duce la apariția datoriilor, urmate de eventuala incapacitate de plată și cu iminentul faliment specific entităților din clasa a 4-a și în special a 5-a.

Astfel, celorlalte entități, care au un nivel ridicat al riscului de faliment, li se recomandă să întreprindă măsuri drastice, cum ar fi: reducerea cheltuielilor, dar și a surselor împrumutate. În legătură cu aceasta, entitățile analizate trebuie să determine cauzele diminuării indicatorilor și să ia măsuri privind creșterea acestora. Totodată, conducerea hotelurilor poate suferi unele modificări, prin atragerea unor specialiști mai calificați, cu posibilitatea de a oferi soluții pentru ameliorarea situației.

În concluzie, considerăm analiza efectuată, ca fiind una benefică pentru luarea deciziilor pe termen lung și determinarea strategiei de acționare. Totodată, informația obținută este relevantă atât pentru utilizatori interni, cât și externi, care au posibilitatea, în egală măsură, de a-și face o concluzie cu privire la situația financiară a entității și de posibilitățile de dezvoltare ale acesteia.

Bibliografie:

1. ACHIM Monica, BORLEA Sorin. (2014), *Analiza Financiară actualizată cu prevederile IFRS* [manual], Cluj-Napoca.
2. MARION Alain, THAUVRON Arnaud, CHASTENET Edouard, ASTOLFI Pierre. (2013), *Evaluation d'entreprises : Evaluations des méthodes et des contextes*.
3. ALLEN, W., WOOD, G. (2006), *Defining and Achievining Financial Stability*, în "Journal of Financial Stability", Vol.2, Issue 2, pp. 152-172.
4. BĂTRÂNCEA, Ioan. (2012), *Standing financiar în business*, Cluj-Napoca: Risoprint.
5. BUŞE, L., SIMINICĂ, M., CÂRCIUMARU, D., GANEA, M. (2009), *Analiză economico-financiară,* Craiova: SITECH.
6. GRANDGUILLOT, Beatrice et Francis. (2009), *Analyse financière*, 13 édition 2009-2010, Gualino lextenso éditions, Paris.
7. MUNTEAN, N., BALANUȚĂ, V. (2010), *Analiza şi evaluarea riscurilor la nivel de întreprindere: aspecte teoretice şi applicative*, Chişinău: ASEM.
8. ROBU Vasile, ANGHEL Ion, ŞERBAN Elena-Claudia. (2014), *Analiza economico-financiară*, Bucureşti, Editura Economica.
9. САВИЦКАЯ, Г.В. (2016), *Экономический анализ*: Учебник. – 14-е изд., М.: ИНФРА-М.
10. SIMINICĂ, M. (2010), *Diagnosticul financiar al firmei*, Editura SITECH Craiova.
11. www.statistica.md.

ANALIZA EFICIENȚEI OPERAȚIUNILOR DE IMPORT LA NIVELUL ENTITĂȚII

Veronica FORNEA, an. II, REI, ASEM
Cond. şt.: conf. univ., dr. Natalia ŢIRIULNICOV

Luând în considerare situația actuală a pieței mondiale, fluxul simultan de mărfuri și globalizarea continuă, întreprinderile găsesc tot mai dificil să minimizeze costurile și să-și maximizeze profiturile. Activitatea operațională de comerț înregistrează o cotă semnificativă în profitul întreprinderii, fiind, uneori, activitatea de bază care generează venituri. În acest context, un rol important revine nu doar exportului, ci și importului, de care depinde, în mare parte, celelalte acțiuni operaționale ale entității. În cadrul importului la nivel microeconomic se urmărește scopul minimizării costurilor achiziționării mărfii sau materiilor prime la un preț mai mic decât cel de pe piața internă. Totodată, luând în considerare situația importului de mărfuri finite,o componentă importantă a eficienței economice o constituie rentabilitatea acestora, care reflectă **efectele băneşti directe şi imediate** obţinute în urma operaţiunii de import.

Rentabilitatea comerțului exterior se exprimă prin mai mulți indicatori. Cea mai simplă metodă de calculare a rentabilității mărfii importate, în special pentru companiile care au drept activitate de bază comercializarea cu mărfuri, este calcularea **Marjei comerciale:**

$$MC = Pv - Ca$$

unde: *MC* exprimă marja comercială, *Pv* – prețul de vânzare pe piața internă, *Ca* – costul de achiziție

Pentru ca marfa importată să fie rentabilă, este necesar ca preţul de achiziţie pe piaţa externă să fie mai mic decât prețul mărfii pe piața internă.

Un alt indicator important este Aportul net în valută, care exprimă diferenţa dintre preţul în valută națională al materialelor aduse din import (folosite la fabricarea produsului respectiv) şi al materiilor interne utilizate (care s-ar fi putut exporta) în valută națională, exprimat în următoarea formulă:

$$A_v = Q_e - M$$

în care: Av exprimă aportul net în valută, Qe – preţ extern exprimat în valută națională și M – prețul în valută națională al materiilor prime interne utilizate.

Pentru a observa cu adevărat eficiența operaţiunilor de import, trebuie să vedem care este contribuția acestuia în comercializarea mărfii, fapt realizat prin **Raportul de schimb (R_{sn})**, care reprezintă relaţia dintre indicele preţurilor de export (I_e) şi indicele preţurilor de import (I_i):

$$R_{sn} = (I_e / I_i) * 100$$

O rată superioară lui 100 (se vinde mai scump, decât se cumpără) indică o ameliorare a raportului de schimb net. O rată inferioară lui 100 indică o deteriorare a raportului de schimb net.

Un indicator important în măsurarea eficienței operațiunii de import este **Rata rentabilităţii resurselor importate consumate (Rrc)**. Evidenţierea consumurilor de resurse se realizează în conturile de costuri, iar eficienţa acestor consumuri se poate aprecia în raport cu rezultatele obţinute, pe baza ratei rentabilităţii resurselor consumate, cunoscută şi sub denumirea de rata rentabilităţii costurilor. Prin definiţie, rata rentabilităţii resurselor consumate reflectă raportul dintre rezultatul aferent cifrei de afaceri şi costurile totale din import aferente vânzărilor:

$$\mathbf{Rrc} = \frac{PR}{CH} * \mathbf{100}$$

unde: *Pr* exprimă profit aferent cifrei de afaceri; *Ch* – costuri totale din import. Asupra acestei rate de rentabilitate, costurile exercită o dublă acţiune, influenţând diferit mărimea numărătorului şi numitorului. În cazul majorării costurilor unitare, numărătorul (adică profitul) se reduce, iar numitorul (reprezentând costurile totale) creşte, ceea ce face ca influenţa negativă a acestui factor asupra ratei rentabilităţii resurselor consumate să fie mult mai puternică decât în cazul altor rate. În literatura de specialitate, există opinii potrivit cărora nivelul optim al ratei rentabilităţii resurselor consumate se situează în intervalul 9%-15%.[1]

Unul dintre indicatorii de bază pentru evaluarea eficienței operațiunilor de import este este **Cursul de revenire (brut) la import** ($\mathbf{C_{ri}}$) exprimat prin următoarea formulă:

$$C_{ri} = (P_i - T_i)/P_{iv},$$

în care: P_i indică preţul mărfii pe piaţa internă (în lei); T_i = taxele de import percepute la marfa respectivă (în lei); P_{iv} = preţul de import în valută, al mărfii respective, la frontieră. Atunci când cursul de revenire la import este mai mare sau egal cu cursul de schimb, operaţiunea este eficientă.

Pentru a înțelege mai bine acest indicator, analizăm eficiența operațiunilor de import de făină de grâu a S.A. "Franzeluța", în anul 2015. Conform datelor[2], combinatul cumpăra făină autohtonă cu 5 lei/kg și făină importată din Ucraina cu 4,90 UAH(prețul de import în valută). Biroul Național de Statistică indică o taxă vamală pentru import la făina de grâu egală cu 0% din costul total al mărfii [3]. Aplicând formula, obținem: C_{ri} = (5-0)/ 4,90, respectiv: C_{ri} = 1,02. În anul 2015, conform datelor oficiale, cursul de schimb era de 0,83 lei moldovenești per grivna ucraineană. Comparând cursul de schimb cu cursul de revenire la import pentru făina de grâu, observăm că cursul de revenire la import este mai mare decât cursul de schimb , ceea ce denotă că operațiunea de import pentru făina de grâu din țara vecină, Ucraina, al S.A. „Franzeluța" este una eficientă.

Bibliografie:

1. BĂNCILĂ Natalia. *Evaluarea financiara a întreprinderii*, pag 84, 86.
2. EPURE Dănuţ Tiberius. *Economia întreprinderii*, pag 146-147.
3. BALTES Nicolae. *Analiza economico-financiara a întreprinderii,* pag 89-90.
4. POPA Ioan. *Tranzacţii Comerciale Internaţionale*.
5. BORDEIANU Sebastian, ec. drd., *Analiza diagnostic pe baza ratelor de rentabilitate*, pag 2. http://www.stiucum.com/economie/microeconomie-si-macroeconomie/Relatiile-economice-internatio94182.php.
6. ROBU V., GEORGESCU N. *Analiza economico-financiară*, Editura ASE, Bucureşti, 2001.
7. https://monitorul.fisc.md/editorial/franzelua_insista_pe_necesitatea_ajustarii_preului_la_paine.html
8. Tariful vamal de import al Republicii Moldova [DOC].

ANALIZA PRESIUNII FISCALE ÎN RAMURA IT

Ionela AGACHI, an. II, Facultatea REI, ASEM
Cond. șt.: conf.univ., dr. Neli MUNTEAN, ASEM

1. Introducere

Presiunea fiscală exprimă gradul de supunere al contribuabilului la suportarea sarcinii fiscale stabilite prin lege, sau cota procentuală din venitul care constituie materia impozabilă, va fi sustrasă pentru nevoile generale ale societății. Analiza presiunii fiscale arată implicarea statului în oarecare domeniu prin intermediul cuantumului taxelor colectate și a facilitaților acordate.

Ramura IT este una relativ nouă pe piața Republicii Moldova, aflându-se în plină ascensiune, ca rezultat al dezvoltării sectorului la nivel global şi al infiltrării tehnologiilor informaţionale în toate domeniile.

Pentru a analiza presiunea fiscală în sectorul dat, am selectat un număr de 10 entități, pentru care am preluat situațiile financiare pentru o perioadă de 5 ani (2011-2015). Entitățile cuprinse în eșantion sunt

dispersate pe întreg teritoriul național, sunt entitățile ce au generat cele mai mari venituri în această perioadă. Astfel, ele se încadrează în categoria celor mai mari întreprinderi fiind reprezentative pentru ramura din care fac parte.

2. Metodologia de analiză

Analiza presiunii fiscale este foarte importantă pentru a înțelege cât de apăsătoare sunt impozitele sau, altfel spus, cât de mare este povara fiscală ce apasă pe umerii entităților. Cea mai des utilizată și argumentată metodă de analiză a presiunii fiscale este ***Calcularea și Interpretarea Ratelor***. Analiza se va face prin intermediul Ratei de corelație dintre Profitul Net și Profitul până la impozitare conform formulei:

$$\textit{Corelația dintre PN și PPI} = \frac{\text{PN}}{\text{PPI}}$$

Trebuie menționat faptul că informația ce rezidă în calculele efectuate poate fi redată prin aplicarea metodelor grafice, ce permite prezentarea mai clară a rezultatelor. Deci, presiunea fiscală asupra celor 10 entități analizate pe întreaga perioadă 2011 – 2015, poate fi observată în figura de alături.

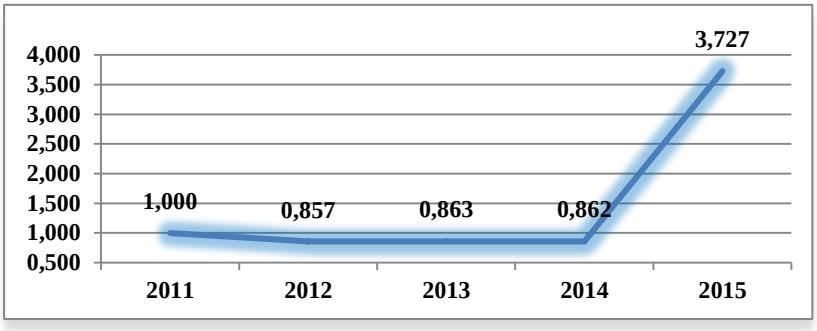


Figura 1. Evoluția Presiunii Fiscale
Sursa: *Prelucrări ale autorului*

Din diagramă, observăm o micșorare a poverii fiscale, care a fost condiționată de oscilarea în dinamică a Corelației dintre Profitul Net și Profitul până la impozitare. Dacă, în 2011, profitului net îi revenea 1,0 sau 100 % din suma rezultatului financiar contabil, în anii următori, observăm o descreștere a acestei corelări. În 2015, facilitățile acordate ramurii și, anume, un plafon de 2 salarii medii pe economie în cazul impozitului pe venitul din salariu și a contribuțiilor de asigurări sociale și un plafon de 5 salarii medii pe economie pentru contribuțiile individuale de asigurări sociale au adus roade, și observăm că Profitul Net este mai mare de circa 3,7 ori decât Profitul până la impozitare.

În pofida tendinței de descreștere a presiunii fiscale asupra ramurii IT, observăm, totuși, un trend crescător în ceea ce privește impozitele și contribuțiile transferate. Din figură, observăm că, în 2015, odată cu scăderea bruscă a presiunii fiscale, totalitatea impozitelor transferate a crescut cu aproximativ 42 %, ceea ce semnifică faptul că statul nu este afectat negativ în urma acestor măsuri.

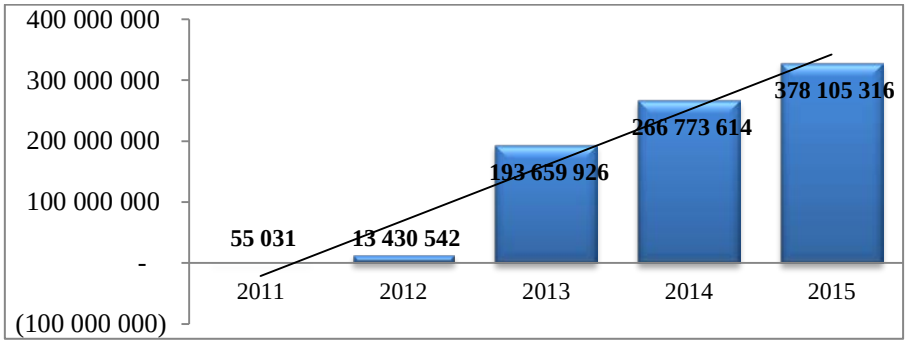


Figura 2. Evoluția impozitelor și contribuțiilor transferate, lei
Sursa: *Prelucrări ale autorului*

Un alt pas care va condiționa micșorarea presiunii fiscale asupra ramurii IT este aprobarea Legii cu privire la parcurile IT din 21.04.2016, a cărei facilitate primordială este impozitul unic în mărime de 7%.

3. Concluzii

Presiunea fiscală existentă într-un stat trebuie să asigure un echilibru între dorința statului, care dorește un nivel cât mai ridicat al acesteia pentru acoperirea necesarului de resurse financiare și, dorința entităților care urmăresc ca nivelul presiunii fiscale să fie cât mai mic.

Analiza presiunii fiscale pentru ramura IT arată că aceasta este în descreştere şi, deci, Membrii Companiilor de Informaţii şi Comunicaţii sunt foarte activi în comunicarea cu instituţiile statului, astfel că interesele ramurii sunt bine promovate.

Bibliografie:

1. ROBU, V., ANGHEL, I., ŞERBAN, E.C. *Analiza economico-financiară*, Bucureşti 2014, Editura Economică.
2. MUNTEAN, N., BALANUŢĂ, V. *Analiza şi evaluarea riscurilor la nivel de întreprindere: aspecte teoretice şi aplicative*, Chişinău: ASEM. 2010.
3. ACHIM, M., BORLEA, S. *Analiza financiară actualizată cu prevederile IFRS* [manual], Cluj-Napoca.2014.
4. www.stastistica.md

UTILIZAREA CREDIT SCORING-ULUI ÎN ANALIZA STABILITĂŢII FINANCIARE LA ENTITĂŢILE DIN INDUSTRIA TELECOMUNICAŢIILOR

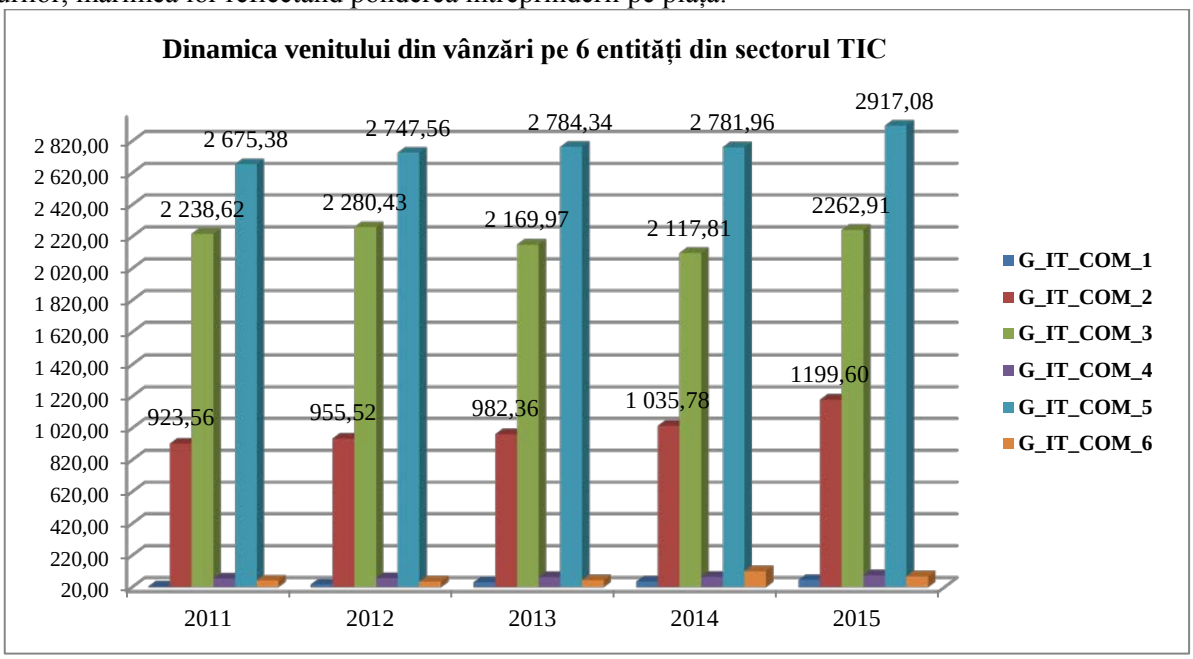
Nicoleta TOFAN, gr. EMREI 154, an. II, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Neli MUNTEAN

Tehnologia informaţiei şi a comunicaţiilor (TIC) este tehnologia necesară pentru prelucrarea, procurarea, procesarea, stocarea, convertirea şi transmiterea informaţiei. Sectorul tehnologiei informaţiei şi comunicaţiilor este unul dintre puţinele domenii ale economiei, unde Republica Moldova înregistrează progrese semnificative.

Sectorul TIC are cea mai mare perspectivă de creştere (inclusiv a exporturilor), precum şi contribuie cel mai mult la transformarea şi eficientizarea economiei şi a societăţii. Cota contribuţiei domeniului TIC în Produsul Intern Brut (PIB) al Republicii Moldova constituie 7,1%, cu o valoare de piaţă de peste cca 8 miliarde lei anual. Conform datelor prezentate de Banca Naţională a Moldovei, volumul exporturilor serviciilor TIC a crescut cu 10% în ultimii 5 ani, de la 159,5 milioane USD la 176,12 milioane USD în 2015.

Având la dispoziție datele pentru 6 întreprinderi pe perioada 2011-2015 (5 ani), în cercetarea dată, mi-am propus să analizez principalii indicatori economico-financiari ce pun în lumină punctele tari și slabe privind poziția pe piață, rentabilitatea și stabilitatea economico-financiară a entităților sectorului TIC.

În condițiile actuale de dezvoltare, scopul de bază al întreprinderilor rămâne, totuși, a fi obținerea veniturilor, mărimea lor reflectând ponderea întreprinderii pe piață.



Din graficul dat, observăm că creşterea în dinamică a VVz mediu pe cele 6 entităţi este: pentru anii 2011-2014, nesemnificativă, iar pentru anii 2014-2015, înregistrează o majorare de peste 6 puncte procentual, comparativ cu anul 2011, volumul VVz mărindu-se cu 10,51 %, iar media generală fiind 1037,36 mln lei.

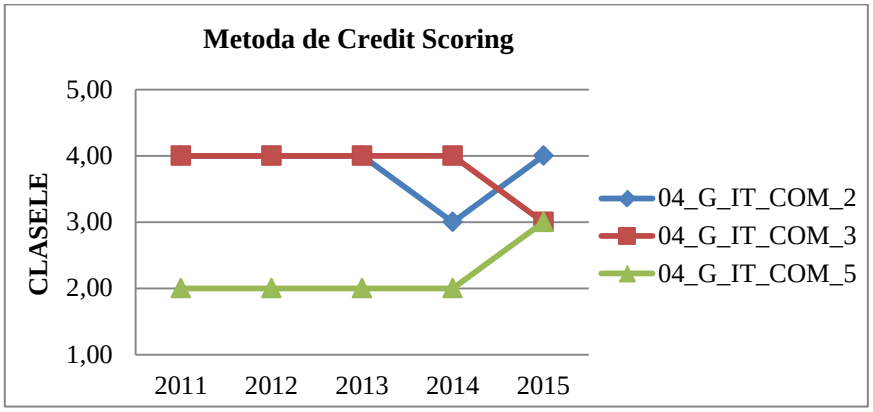
De asemenea, în această diagramă, putem remarca 3 entități cu potențial competitiv ridicat, și cu o poziție pe piața sectorului telecomunicațiilor destul de stabilă, în decursul perioadei analizate, respectiv cu o pondere de 44%, 34% și 18% , celelalte 3 entități ocupând o nișă neînsemnată, de aceea, în continuare, am analizat rentabilitatea și gradul de stabilitate al principalilor competitori pentru: întreprinderea nr. 5 – în continuare, fiind entitatea I, nr. 3 – entitatea II acestea fiind, practic, considerate și colideri pe piața dată, obținând un VVz, cu mult peste medie, ajungând aproximativ la 3000 mln. lei și nr. 2 – entitatea III.

În scopul realizării unei analize mai complete, cu privire la nivelul de utilizare eficientă a resurselor și a patrimoniului net, în continuare, am făcut o analiză comparativă a indicilor de creștere a AN, VV și PPI.

În baza calculelor realizate, am putut deduce faptul că, în decursul perioadei 2011-2014, persistă o situație nefavorabilă pentru cele 3 entități, reflectând o utilizare ineficientă a patrimoniului net, deoarece rata de creștere a efectelor economice, cum ar fi VV (Venitul din Vânzări) și PPI (Profitul Până la Impozitare) sunt inferioare ratei de creșterea efortului financiar al entității, reprezentat prin AN. În anul 2015, însă, întreprinderile I și II înregistrează o remediere a situației datorită creșterii PPI, reflectată prin diminuarea costurilor și cheltuielilor, precum și îmbunătățirea calității produsului final, astfel asigurând efecte superioare efortului financiar.

Entitatea III, însă, nu înregistrează nicio îmbunătățire, chiar dacă Venitul Vânzărilor crește în dinamică, din cauza diminuării PPI, în decursul anilor, dar și din cauza costurilor și cheltuielilor supradimensionale. Managerii ar trebui să atragă o atenție sporită gestiunii activelor și cheltuielilor suportate.

Întrucât una dintre problemele principale atât la nivel de entitate, cât și de țară este determinarea nivelul stabilității financiare, iar lipsa acestei componente duce la pierderea sensului economic al poziției financiare, în acest scop, am aplicat **metoda de credit scoring,** grupând entitățile în funcție de nivelul riscului.



În urma calculelor efectuate, pot deduce că entitatea I obține cele mai bune rezultate față de celelalte entități, în baza indicatorilor calculați, se încadrează în grupa 2, caracterizându-se prin prezența unor mici iregularități la plata datoriilor, cauzate de nivelul lichidității curente scăzute, sub 200 de puncte procentuale. Totodată, în 2015, se observă o diminuare a scorului, încadrându-se, deja, în clasa III (clasa entităților problematice), manifestată prin reducerea esențială a rentabilității activelor de la 23% la 13%, situația dată poate fi apreciată ca fiind pozitivă, deoarece PPI este în creștere.

În baza diagramei, celorlalte 2 entități, în decursul perioadei 2011-2015, se atestă faptul că ele au obținut un scor destul de jos, încadrându-se în clasa a IV-a a entităților cu un nivel ridicat al riscului de faliment, această situație este cauzată de nivelul rentabilității activelor, care denotă că valoarea activelor este mult prea mare, în comparație cu efectul utilizării acestora. Întreprinderea 3, în general, înregistrează, în anul 2015, un grad deosebit de mare de îndatorare și lichiditate joasă sub nivelul normal de 200, entitatea riscând să falimenteze.

Telecomunicaţiile joacă un rol esenţial în dezvoltarea unei societăţi şi, de asemenea, influenţează stilul de viaţă al oamenilor. Acesta este motivul pentru care reţelele de telecomunicaţii au înregistrat un progres constant, iar, în ultimul timp, chiar spectaculos. Sunt create permanent noi servicii, sunt dezvoltate noi tehnologii şi noi reţele, care să facă faţă cerinţelor pieţei de servicii de telecomunicaţii. Aceasta a fost cauza principală, care m-a îndemnat să realizez o analiză complexă a stabilității financiare în domeniul telecomunicațiilor, luând ca bază 6 întreprinderi pe o perioadă de 5 ani – 2011-2015, după unul dintre cele 3 modele de apreciere a stabilității financiare și anume Metoda de Credit Scoring. Această metodă ne-a oferit posibilitatea de a analiza situația reală și actuală a întreprinderilor autohtone din domeniul telecomunicațiilor, de a înțelege care sunt punctele forte și vulnerabile ale companiilor și care este perspectiva de dezvoltare continuă și actualizare a ramurii telecomunicațiilor în Republica Moldova.

DOING BUSINESS IN ROMANIA

Valeria LEMBAS, 1st year student, IER, Gr. 163, AESM
Scientific Adviser: PhD, associated prof. Natalia COȘELEVA

After 25 years of independence, Moldova confronts with different hard problems, one of them being the economic instability. The development of business activity is extremely important for our economy. Indeed, we have to learn many things. That is why looking to our opinion that Romania can be considered a good example of how it is possible to do business, raise the economy and bring prosperity.

In 2017, Romania will register the highest economic growth from Europe. It is located at the strategic crossroads of the European Union, the Commonwealth of Independent States and the Middle East Asia. It has an expanding economy, a well-educated workforce with more than 50 000 specialists in information and technology, access to the Black sea. These features of Romania have attracted foreign investors in banking, energy, manufacturing, retail trade. According to statistical data in 2017 economy of Romania experiences the rate of economic grow of 3.4%. The State budget deficit represents 3,2% of the GDP. The inflation rate will come up to 2.2%. (1)

Since joining the European Union this country has gone through many reforms to facilitate business operations and attract foreign investments. There are still many problems like legislation that constantly changes. At the same time, bureaucracy represents a problem for both old and new companies as reporting requirements and fixed deadlines add to pressure of relatively high penalties for non-compliance. On the other hand, there are many opportunities for doing business in Romania. One of them is about the process of starting a business which is easy. It takes an average of 8 days to open a business, placing Romania at 48th in the World Bank' Ease of doing business rankings. Another good aspect is that Romania possesses a wealth of highly-skilled professionals and motivated graduates. People here are very talented and know several foreign languages which make them to be a valuable workforce. After you register, you can benefit of assistance, people that can help you with all the taxes and documents. Foreign investors can chose several types of business representations: Joint Stock Company, Limited liability Company, General and Limited Partnerships. (2)

The well-known magazine ,,Forbes Romania" has created a top 10 cities from Romania where businesses have registered great success. In these top 10 cities, on the first place is ranked Timișoara, in the second Cluj-Napoca and only after this, on the third place is placed Bucharest. The most developed domains in Timișoara are IT and auto services. The environment is very dynamic, with a plenty of successful companies and German partners. The most successful company with an activity of 100 years is Elba. This company sells lighting products and systems. There is also a complex of companies called ,,City Business Centre". (3)

The country's troubled past and extremes of economic hardships have been the impulses that enforced the entrepreneurial culture where the business sector started to flourish, especially the startup community. Startups are considered to be healthy for the development of the economy of a country. Even though, the national startup is considered to be modest, it is growing. Currently, there are 212 startups, 435 founders, 10 co-working spaces and 7 incubators. (4)

Mihai Pocorschi, the CEO of a mobile advertising platform, speaks about how is doing business in Romania. He says that Romania is a small country with a sufficient wealth of intellectual capital, especially top-class programmers. What regards downsides, he states that the most important problem is definitely bureaucracy and the lack of support for startups. Another problem would be the lack of funding sources and that raising capital from locations outside Romania is more difficult. The cost is definitely lower. From rental costs of office space till energy costs are 4 times cheaper than from Western Europe. He, also, gives a pretty good advice to get involved in many events as possible and connect with people because net-working is crucial for doing business.

In Romania, has been estimated that the most popular business in retail trade is the coffee business. People consume a lot this product and there are huge profits. In 2016 the coffee market gained about 435 mln. Euros. The managing partner of Starbucks from both Romania and Bulgaria says that in the next 2 years the number of coffee stores will raise to 140-150. (5)

One of the examples that prove the strength and capacities of Romanians in doing business is the case of Ozana Giușcă that in 2004 took the decision of her life to move to London. There she launched her own business. Her company offers services for foreign companies to come and invest in Romania. During 11 years, she managed to implement projects that are valued at about 150 mln. Euros. Actually, she compared how is to do business in Romania and how is it in UK. She says that in UK, everything happens much easier,

if you have an idea than you will find all the necessary conditions to open your own business. Authorities do what they have to do to create a friendly environment and they often organise seminars. (6)

Aproximately 75% of the population think that the public regulation of businesses should be improved. The officials believe that the state should not giude people in opening their businesses, but should not be a barrier. About 61% think that corruption is one of the biggest problems, in favour of some group of interests. Another problem is taxation. Romania is placed in top countries with the slowest and the most difficult fiscal policies. If a British firm has to pay taxes that are valued at 34% from the total profit, than a Romanian firm pays about 43%. If a French company pays about 7 taxes, than a Romanian one pays around 40. There are some sollutins: to make reforms in the educational system because education is the basis of everything, to improve the fiscal and medical system, to develop the infrastructure, to find more efficient ways to use the European Union funds, to attract more foreign investors and the last but not the least, to conserve smart people home. (7)

In the top companies we can name: *Musette* a brand clothing created in 1922 by a Romanian couple, *Etic,* also a brand clothing, the famous library *Cărturești* where you can find good collections of books and music, *Gerovital* that exports its products in more than 40 countries, including Moldova. *Dacia* is a another company that was created in 1966 by the communist authorities in collaboration with the proprietors from Renault. Due to the bigger power of buying,our brands have registered great results in Romania. For example, Tucano Coffee, which investments are estimated at about 1 mln RON. Another ambitious project are ,,La plăcinte" and ,,Bucuria" sweets. Currently there are 7 ,,Bucuria" stores in Romania.

There are both best aspects and downsides of doing business in Romania, but still we can admit that the entrepreneurial culture is flouring, things are constantly changing. Romania's economy is increasing as it can show the expanding of our local products in the Romanian market. Moreover, sharing the same culture, we can truly consider Romania as an example because it proves that it is possible.

Bibliography:

1. Romania will register the highest economic growth in 2017: News.ro
2. Ease of Doing Business in Romania: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/romania
3. Top 10 best cities to do business in Romania: http://www.forbes.ro/articles/timisoara-cel-mai-bun-oras-pentru-afaceri-53902
4. Startup community in Romania : http://www.musat.ro/doing-business-in-romania/
5. The most popular business : https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/23377
6. During 11 years she has implemented projects valued at 150 mln. Euros: http://www.ozanagiusca.com/
7. Why Romania: http://2016.export.gov/romania/doingbusinessinromania/eg_ro_031135.asp

NGOs ON THE INTERNATIONAL BUSINESS ARENA

Mihaela CEBAN, 1st year student, IER, Gr. 161, AESM
Sc. Adviser: Natalia COSELEVA, PhD, Assoc. Prof. of Economics

NGOs do not have a single type of relationship with business. Some NGOs have very close ties to business or have been specially created by companies or business associations – such as the powerful International Chamber of Commerce or the influential Business Council on Sustainable Development. Other NGOs have mixed attitudes, partly critical, partly not. While still other NGOs tend to systematically differ from business firms in their views of the world and their sense of international priorities. In order to have a better understanding of the issue: a non-governmental organization (NGO) is a citizen-based association that operates independently of government, usually to deliver resources or serve some social or political purpose. World Bank classifies NGOs as either operational NGOs, which are primarily concerned with development projects, or advocacy NGOs, which are primarily concerned with promoting a cause. However, NGOs are not only focusing their energies on governments and inter-governmental processes. With the retreat of the state from a number of public functions and regulatory activities, NGOs have begun to fix their sights on powerful corporations - many of which can rival entire nations in terms of their resources and influence.

But how should the business world react to NGOs in the future? Should companies batten down the hatches and gird themselves against attacks from hostile critics? Or should they hold out hope that NGOs can sometimes be helpful partners?

So that one could figure out what the main issues NGOs fight against, here are some of them: humanitarian issues (counseling and rehabilitation of war victims and other violent situations), environ-

mental wealth**,** promoting peace, this issue, in particular, is interlinked with environmental protection and the prevention of war. That is because war destroys the environment through the deployment of bombs and other destructive devices, in addition to the destruction of life. Thus, the function of an NGO may deal with a range of issues that are interrelated. Another objective of this type of organizations is animal welfare; protecting wildlife and endangered species, for example, can be the main mission of a specific NGO. Also, the NGO could deal with issues pertaining to the abuse of domestic animals like dogs. Regarding the activities that imply the business sector specific NGOs assure the standardization of instruments that facilitate international trade (ex. the standardization of currency and country codes).

The 2015 CSOs Sustainability Index of USAID reports the fact that in spite of the economic and political instability, the Moldovan non-profit sector manages to have strong institutional capacities and to be extremely active through its advocacy components in the fields: of human rights, anti-corruption and elections monitoring. Some of this NGOs are following: the *Association of Independent Press*, *Gender-Center*, *National Youth Council*, *National Federation of Farmers* from Moldova – *AGROinform*, *PromoLEX*. Promo-LEX plans to achieve its objectives through: to ensure a comprehensive monitoring of the election candidates' financing during the Presidential election campaign and monitoring of political parties' financing in between elections, another purpose is to raise public awareness about political parties'/election candidates' financing and the efforts of civil society and state actors oriented toward combating illegal financing and political corruption. The Academy of Economic Studies of Moldova hosts two other NGOs that activate in the business field by providing consulting services for those who want to have a successful business. These are *CENTRE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT AND PUBLIC AFFAIRS (CEDPA)* and *Training and Consultancy Center for Business of ASEM*.

NGOs are active in all areas of trade, from the international to the local level. Plenty of NGOs or NGO alliances work on such issues as: trade policy and negotiations, economic development for poor communities, financing and training of businesses. Some powerful NGOs actively support trade as a means to development and those participating in major pro-trade campaigns are: *Consumers International***,** it provides Advocacy and campaigns for trade-related issues affecting consumers worldwide. While, *Consumers Union t*ests products to inform and protect consumers, ***Fairtrade Labelling Organizations International – FLO*** supports fair trade producers and traders.

NGOs are now playing active roles in identifying abuses, lobbying for improved standards and enforcement practices, and in some cases actively representing workers and/or auditing labor conditions in suppher operations. Some NGOs are funded by employers. Some are funded independently by private foundations, individual donations, or labor unions. Some choose to work at arm's length with MNCs, some choose to work in collaboration with MNCs, and many implement both of these tactics. Various meetings have been held to bring together representatives of NGOs, unions, MNCs, and international organizations such as the ILO and the World Bank to try to learn from their experiences and about the research being done on global labor standards.

So what can business gain from forging a relationship with an NGO? The answer is fourfold: First of all**,** credibility**,** as researches show that social and environmental reports by companies continue to suffer from a credibility gap in the eyes of stakeholders. The United Nations Environment Program (UNEP) argues that 'faced with this credibility challenge, active dialogue and stakeholder partnerships assume unprecedented importance'. Northern-hemisphere retailers of products from the south need credible information in order to reassure consumers, as do southern exporters. Another advantage is Marketing**,** by working with NGOs, some companies have generated a level of interest in their environmental policies which hitherto was the preserve of niche environmental retailers. One more gain is the expertise and innovation the corporations get due to the partnership with NGOs, as they have a wealth of expertise in sustainable development issues. For example, efforts to establish the forest stewardship certification (FSC) scheme demonstrated that retail outlets, with complex supply chains and often strained buyer-supplier relations. The last one but not the least important are the networks: companies can tap into NGO networks in order to address sustainable development issues 'on the ground' in countries where their suppliers are operating. International NGO networks also offer opportunities for southern suppliers to gain access to socially and environmentally progressive markets in the north.

Opposites can attract. It is the differences that exist between NGOs and businesses – both in resources and in organizational forms - that make NGOs attractive partners for companies seeking to make the transition to sustainability. It is important that those differences - in particular the capacity of NGOs for independent advice and action - should not be compromised as a result of any partnership -building.

The collaboration broadens the business model concept to incorporate cross-sector collaborations, arguing such partnerships can create and deliver both social and economic value, which can be mutually reinforcing. My purpose is to highlight, in particular, the competencies and resources NGOs can bring to

such partnerships, including market expertise, legitimacy with clients/customers, civil society players and governments, and access to local expertise and sourcing and distribution systems. Beyond contributing to particular value chain activities, NGOs and companies can offer missing capabilities to complete each other's business models, or even co-create new and innovative multi-organizational business models.

Bibliography:

1. IISDS Business and Sustainable Development: Global Guide from the www.iisd.org
2. www.globalpolicy.org
3. Shamima Ahmed, David Potter NGOs in International Politics , November, 2006.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЕЛИ

Alexandra POPOVICI, REI, EMREI-162, ASEM
Diana LESNIC, REI, EMREI-162, ASEM
Scientific adviser: conf. univ. dr. econ. Svetlana STRATAN

В современном мире существует понятие «СВОБОДНЫЙ РЫНОК», но так ли это на самом деле? Когда у нас был свободный капиталистический рынок, не обрушивший ни одну финансовую систему? Путем научных исследований мы пришли к выводу, что на сегодняшний день не существует ни одной отрасли, абсолютно свободной от деятельности картелей.

Количество международных картелей неустанно росло еще с конца 18 века. Так, в 1897 году действовало почти сорок международных картелей. К 1910 году их количество возросло до сотни. К середине XX века число международных картелей превысило тысячу. Подобные союзы появлялись в самых различных отраслях промышленности. Сначала, картели больше ориентировались на полуфабрикаты и сырье, затем, начиная с 1918-1920 годов, стали появляться международные картели в самых различных отраслях промышленности. При этом многие союзы были образованы незаконно, а их деятельность была максимально секретной. Нередко картели маскировались вывесками или «крышами» информационных центров, научных институтов, союзов предпринимателей, комитетов, комиссий и т.п. Компании, которые вступают в картельное соглашение, сохраняли свою финансовую, юридическую, коммерческую и производственную самостоятельность.

Возникает справедливый вопрос, как понять, что та или иная организация-картель и какие меры контроля применяет государство? Во-первых, картельные соглашения носят договорный характер объединения, часто существуют негласно, в виде секретных статей, дополняющих какой-либо официальный текст, либо в устной форме «джентльменских соглашений». Во-вторых, наблюдается совместная деятельность по делению долей рынка, установлению цен и реализации продукции, которая может распространяться в определенной степени и на ее производство.

В соответствии с антимонопольным законодательством в большинстве стран картельные соглашения, за исключением отдельных отраслей (прежде всего сельского хозяйства), запрещены и установлен разрешительный порядок их деятельности при наличии особых условий. Как правило, законодательством запрещаются картели, связанные с фиксированием цен, делением рынка и ограничением выпуска продукции и производственных мощностей, т.е. те согласованные меры, которые направлены на искажение или ограничение конкуренции.

В настоящий момент, существует огромное количество мировых известных компаний в энергетике, пищевой промышленности, военной индустрии и т.п. которые по своей сути являются международными картелями. Например, в алмазной индустрии-это компания DeBeers. De Beers — группа компаний, которая играет ведущую роль в разведке, добыче, розничной и промышленной торговле алмазами, а также огранке бриллиантов. De Beers ведет поиск и разведку алмазов в 18 странах мира. На долю De Beers приходится более 35% добычи алмазов. По некоторым данным De Beers контролируют больше 60% алмазного рынка. Эта стратегия – не просто монополия, направленная на фиксацию цен. Эта стратегия распространилась на весь мир, превратив кристаллы углерода в общепринятую икону богатства, романтики и власти. Если бы De Beers выставила все добытые бриллианты на продажу, то огромное предложение удовлетворило бы спрос и мировые цены на бриллианты упали бы мгновенно. De Beers всегда и намеренно не удовлетворяет спрос и придерживает их, чтобы цена держалась на одном уровне.

Другим примером картелей, могут послужить компании в энергетике. Нефть, газ и уголь были и есть наиболее ценными ресурсами для общества, и в Америке, как и в остальном мире, никогда не

было свободного энергетического рынка. Крупные американские газовые и нефтяные компании уже давно управляются картелями, причём ОПЕК один из них. Вся энергетика контролируется такими компаниями как: Standard Oil, Exxon-Mobil, Chevron, Conoco Phillips, Koch Industries. Именно они диктуют свои правила крупнейшим государственным компаниям. Действительно, вся промышленная деятельность нуждается в их энергии и побочных продуктах, поэтому всё промышленное производство подчиненно большим нефтяным и газовым компаниям.

Но такое явление можно наблюдать не только в Америке, но и в Молдове тоже. В 2012 на мировых биржах цена на нефтепродукты снизилась на 4 процента, а молдавские импортеры тут же повысили стоимость литра бензина. Сегодня стоимость топлива на молдавском рынке выше, чем в некоторых странах ЕС и на пространстве СНГ. По мнению экономических аналитиков, в Молдове на рынке нефтепродуктов действует картельный сговор. Сделки оформляются через офшоры по заведомо завышенной закупочной цене.

Не обошли картели и средства массовой информации. Картель американского Министерства Правды изначально создавался всего пятью медийными компаниями: General Electric, CBS/Viacom, Time Warner, News Corp, и Walt Disney, которые контролировали почти каждый телеканал и радиостанцию, а также основные газеты, журналы и фильмы. Они нацелены на продажи, а также защиту целей картеля. Их новостные отделы управляются правительственными корпорациями пропаганды, где они последовательно нажимают кнопки страхов, чтобы получить желаемый отклик общества. Эти картели держат правительство на зарплате, и функционируют как олигархия для богатых. Пока эти картели будут существовать, мы никогда не будем иметь по-настоящему свободного рынка и свободного выбора для потребителей, не говоря уже о суверенной демократии.

В заключение, мы хотели бы сказать, что рынок никогда не был свободным, он постоянно находится под давлением и контролем картелей, которые диктуют цены и условия игры. Несмотря на это, антимонопольное соглашение не предусматривает эффективное решение реальной проблемы, поэтому мы можем смело утверждать, что картели невозможно полностью ликвидировать, и они будут существовать и в дальнейшем.

Bibliography:

1. [http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/kartel.html]
2. [http://utmagazine.ru/posts/11859-mezhdunarodnyy-kartel]
3. [http://freebooks.site/mirovaya-ekonomika-uchebnik/mejdunarodnyie-karteli.html]
4. [http://katehon.com/ru/article/mirovaya-tenevaya-ekonomika-karteli]
5. [http://www.stoletie.ru/ekonomika/valentin_katasonov_monopolii_nachinajut_delit_mir_po_sile_148.htm]
6. [http://www.domotvetov.ru/aksessuaryi-dlya-avtomobilej/sovremennyie-mezhdunarodnyie-kart.html#.WBTJX_mLSwU]
7. [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE]

HOW SOCIAL MEDIA AFFECTS LONELINESS AND DEVELOPMENT OF PERSONALITY ACROSS AGES

Anastasia JELEVA, Gr. EMREI-154, ASEM
Valeria GARABAGIU, Gr. EMREI-157, ASEM
Scientific advisor: Assoc. prof. dr. Elina BENEA-POPUȘOI, ASEM

Introduction

The aim of the research is to study the way social media affects loneliness and development of personality across ages. The paper comprises the theoretical and empirical framework, the research questions, methodology and main findings.

Methodology

To elaborate the research, we used quantitative and qualitative data: scientific papers, relevant statistics and proper information depicted from the interviews of people of different ages. The research was conducted across the following directions: 1) the concept of personality development; 2) the conditions of personality development, which comprise socialization and solitude/loneliness; 3) the perception of loneliness across ages; 4) concept of social media; 5) the effect of the social media upon the conditions of

personality development; 6) the link between the components of personality development and social media; 7) the impact of social media on loneliness and personality development across ages.

Theoretical and empirical framework

To approach the concept of personality development and its conditions, we would like to highlight that according to Anderson and Parker "Personality is the totality of habits, attitudes, and traits that result from socialization and characterizes us in our relationships with others." Based on this definition, we may say that socialization represents one of the main factors influencing the development of personality. It involves being with and part of other people, enjoying their company, confiding in them or letting them confide in you, and working together towards shared goals. Having an active social life is one of the strongest predictors of longevity and good health. Human connection is one of the most fundamental and important human drives.

However, according to Scott Kauffman too much socializing is draining for everyone. Indeed, when under stress, tired, or living in crowded circumstances, people often choose to be alone if they can. Referring to most humans on the planet, having a reasonable amount of social interaction and working hard towards goals, makes people feel good, but too much of either tends to make people tired after a few hours.

Hence, we may underline another essential condition of personality development – the loneliness. One of the most common definitions of loneliness used by researchers is a "perceived discrepancy between desired and actual social relationships". At this point, we must underline the important distinction between useful loneliness, which is often called solitude, and undesired loneliness, which is tangent to social isolation.

Furthermore, loneliness is differently perceived across ages. For kindergarten and first grade children, the concept of loneliness is associated with "nobody to play with". Yet, it serves as a good environment when there is a need for concentration and focusing on learning.

For the young adult, loneliness can be a depressing or scary feeling. It can also be so when you feel you have little importance or value in other people's lives, or when the people you are with see things in a totally different manner.

Older people are especially vulnerable to loneliness and social isolation, which can have serious effects on their health.

Modern life is making us lonelier. We live in nuclear family units, often living large distances away from our extended family and friends, and our growing reliance on social media and technologies rather than face-to-face interaction is thought to be making us feel more isolated. Thus, we can analyze the impact and concept of social media applying the above-mentioned approaches. The "social" part refers to interaction with other people by sharing information with them and receiving information from them. The "media" part refers to an instrument of communication.

Starting from these terms, we can draw a basic definition: Social media are web-based communication tools that enable people to interact with each other by both sharing and consuming information.

Main findings. The impact of social media on loneliness and personality development across ages.

Using social media Web sites is the most common activity of today's children and adolescents. Engaging in various forms of social media is a routine activity that research has shown to benefit children and adolescents by enhancing communication, social connection, and even technical skills. Social media sites such as Facebook and MySpace offer multiple daily opportunities for connecting with friends, classmates, and people with shared interests. Because of their limited capacity for self-regulation and susceptibility to peer pressure, children and adolescents are at some risk as they navigate and experiment with social media. There are frequent online expressions of offline behaviors, such as bullying, clique-forming, and sexual experimentation, that have introduced problems such as cyberbullying, privacy issues. Other problems that deserve awareness include Internet addiction and concurrent sleep deprivation.

Socialization and communication, enhancement of individual and collective creativity through development and sharing of artistic and musical endeavors and growth of ideas from the creation of blogs, podcasts, videos, and gaming sites are among the positive effects of social media on teenagers and adults.

The negative effects are represented by cyberbullying, sexting and Facebook depression.

Regarding the impact on seniors, despite the myth that older people cannot manage technology because of cognitive deficits they are *flocking* to social media at a rapid pace. It helps them benefit socially, mentally, and physically. They indicated lower blood pressure and fewer instances of diabetes, and less negative health habits such as smoking, depression, or disease. Moreover, social media keeps the family together and offers them community engagement and a sense of belonging.

Conclusions

As a general conclusion, we can say that we cannot speak about the influence of social media without analyzing the conditions of personality development, that is the proportion between socialization and solitude or loneliness. These conditions are perceived differently across ages and are influenced a lot by the

social media, as modern life makes us more dependent on social tools and technologies. The impact of social media can be seen as a benefit or as a hazard. What is most important is to find the equilibrium according to your age, to valorize the positive effects and to avoid the negative ones.

Furthermore, an interesting conclusion is that unlike in the case of the younger generations, social media has more positive than negative effects for seniors, since they use social media in order to combat loneliness and are able to better filter and manage the information.

Bibliography:

1. http://www.yourarticlelibrary.com/personality/personality-meaning-and-determinants-of-personality/24336/
2. (https://www.psychologytoday.com/blog/media-spotlight/201606/loneliness-across-the-lifespan)
3. https://www.mentalhelp.net/articles/loneliness-in-young-children/
4. http://www.independent.co.uk/life-style/health-and-families/features/the-loneliness-epidemic-more-connected-than-ever-but-feeling-more-alone-10143206.html
5. https://www.lifewire.com/what-is-social-media-explaining-the-big-trend-3486616
6. http://pediatrics.aappublications.org/content/127/4/800

MAIN WEAKNESSES OF MOLDOVAN SOCIO-ECONOMIC POLICIES AND THEIR EFFECT UPON THE CURRENT COUNTRY'S SOCIAL PERFORMANCE

Augustin IGNATOV, EMREI, 3rd year, AESM
Scientific Advisor: PHD, Valeriu SAINSUS

The Republic of Moldova is the least performant economy in Europe. The level of welfare which is provided to the population is insufficient, many people suffering from sub-nutrition and extreme poverty. Moreover, it is necessary to underline the increasing income gap in the society as several politico-economic clans succeeded in monopolising the vast majority of the economy, blocking the penetration of foreign capital through cleptocratic structures causing irreversible socio-economic degradation of society expressed by large scale emigration, festering bureaucratic structure and crushing European perspective of the state.

The situation is a result of constant erosion of state's bases including institutions, businesses, households and government credibility through endemic corruption, fiscal and regulatory pressure, poverty and, respectively, lack of morality. Despite the severe present socio-economic conditions, the decay of Moldovan society is a long process of decades.

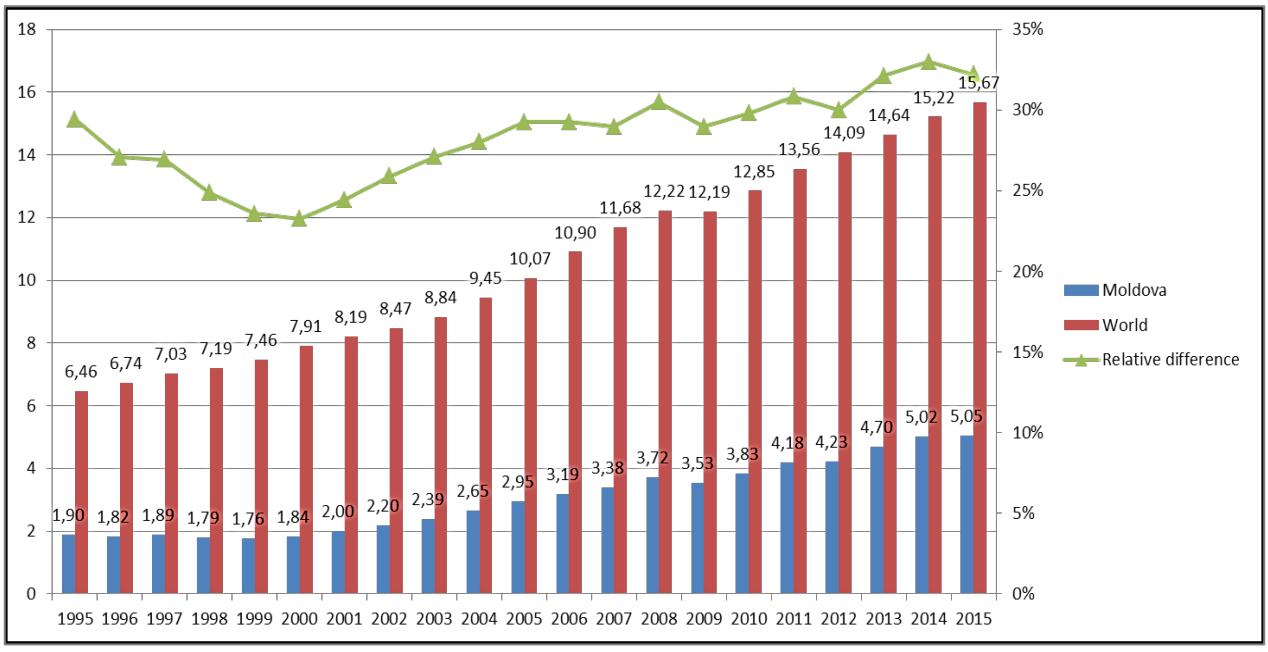


Figure 1. GDP/cap (PPP) of Moldova and the World average, thousand USD, %
Source: *Drafted by the author based on data provided by the World Bank*

By examining the figure 1, it can be noticed that the GDP per capita, which reflects the state's socio-economic performance, of Moldova makes up only about 30% of the global average. It is necessary to underline that Moldova is situated in Europe and bordered with the European Union in the West. The dynamics of this indicator is worsening as the gap between the Republic of Moldova and world average since the y. 2000 is increasing. The situation is even more unfavourable if looking from the perspective of future economic growth potential. So, according to the last census of the population from the y. 2014 the number of people in the country dropped to 2.8 million with the tendency of aging. Fewer and elder people mean lower possibilities in assuring functioning economy in the context of growing global competitiveness.

The Republic of Moldova was brought on the edge of collapse by constant reluctance to implement innovative reforms by the governments staring with the beginning of 2000's till present. So, the ruling elites stimulated the export of workforce and developed dependence on remittance, while monopolising most of imports and businesses within the country. At the same time there has been restricted the FDI penetration in the state and blocked the development of local small and medium sized businesses, the fact pushing the citizens of the country abroad. This fact is demonstrated by excessive imports, low FDI levels, low economic freedom which caused decline in the country's economic competitiveness index (table 1).

Table 1: Global Competitiveness Index rank of the Republic of Moldova

Period	2006-2007	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Rank	86 (out of 125)	95 (out of 134)	not included	94 (out of 139)	93 (out of 142)
Score	3,71	3,75	not included	3,86	3,89
Period	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Rank	87 (out of 144)	89 (out of 148)	82 (out of 144)	84 (out of 140)	100 (out of 138)
Score	3,94	3,94	4	4	3,86

Source: Drafted by the author based on WEF data

In order to re-assure Moldova with growth economic perspective in it necessary to re-enforce the following areas including: reduction in restrictions of export-import; de-monopolization; increase in the importance of small businesses; assure free entry of foreign investment. These directions should be followed taking into account the necessity to combat corruption, reduce red-tape and bureaucracy and destroy the existing cleptocratic structures[1].

ASISTENȚA ECONOMICĂ EXTERNĂ – OPORTUNITATE PENTRU ECONOMIE SAU INSTRUMENT DE ÎMBOGĂȚIRE A HOȚILOR?

Alexandru BRECICO, ASEM, an. II, Facultatea REI, ASEM
Cond. șt.: prof. univ., dr. hab. Dumitru MOLDOVANU

Asistența economică externă presupune o formă a cooperării economice între toate ţările lumii, care, astăzi, se concentrează tot mai mult pe problema lichidării subdezvoltării, a surmontării decalajului existent între ţările bogate şi cele sărace. Una dintre cele mai notorii forme de ajutor acordat de o țară altei țări a fost Planul Marshall, lansat în 1947 de SUA. Acest plan prevedea refacerea şi dezvoltarea economiei Europei occidentale distruse în timpul Celui de-al Doilea Război Mondial. Rezultatele, mai ales în cazul Germaniei,

[1] The Black Sea Trust for Regional Cooperation. *Effective mechanisms and practices for fighting corruption in the Black Sea Region: lessons learnt and further steps for Romania, Bulgaria, Turkey and Georgia.* Bucharest, 2010 Available at: http://www.cls-sofia.org/uploads/files/BST%20Anticorruption_Final%20version%20of%20the%20study.pdf

au fost surprinzătoare. Acest exemplu a fost urmat pe viitor și de alte state bogate din lume ce au crezut că același lucru se poate întâmpla cu țările în curs de dezvoltare. Dar acest miracol, deocamdată, nu s-a produs. La fel și în Republica Moldova, banii atrași nu au reușit să renască bunăstarea națională, în contextul economiei în tranziție cu un sistem corupt și cu o economie subterană foarte nocivă.

Conform „Buletinului de Politică externă al Republicii Moldova, „asistența externă oferită ia 4 forme: *suport bugetar general, suport bugetar sectorial, asistența tehnică și proiecte investiționale.* Ponderea primelor trei forme de asistență externă împreună a variat în jurul a 30% din totalul resurselor financiare acordate de către donatorii străini în perioada 2009-2014, restul banilor fiind acordați pentru proiectele investiționale.

În dinamica ultimilor 10 ani, volumul asistenţei oficiale pentru dezvoltare contractate are tendință de creştere. Astfel, pentru anul 2014, acesta constituie 853,8 mln euro, în creştere cu circa 17% faţă de nivelul anului 2013 (622,9 mln euro). Dacă în 2005, pentru sectorul guvernamental, au fost valorificate circa 72 mln euro, atunci în 2014, această cifră este de 5 ori mai mare şi constituie deja peste 400 mln euro. Anul 2015 a fost unul dificil pentru ţara noastră la capitolul asistenţei externe, cu mai multe provocări şi rezerve, deoarece valoarea AOD în 2015 a scăzut cu 26,7%, faţă de 2014, cauza de bază fiind suspendarea finanţării programelor de suport bugetar din partea UE şi Băncii Mondiale. Totodată, implementarea altor forme de asistență externă, disponibilă pentru Republica Moldova în 2015, a fost continuată.

Fig 1: Dinamica debursărilor AOD, mil. EUR
Sursa: Ministerul Finanțelor, Partenerii de Dezvoltare

Deci, este vorba de ajutoare masive acordate Republicii Moldova pe parcursul a 22 de ani, dar efectul acestora rămâne discutabil, în contextul în care **de la proclamarea independenței sale, având cel mai înalt venit pe cap de locuitor în cadrul URSS, astăzi, R. Moldova a ajuns la un nivel al PIB-ului per capita cu cele mai sărace țări din Europa, i**ar valoarea asistenței economice atrase de R. Moldova pe cap de locuitor are o valoare medie în raport cu ţările din regiune. Și apare firească concluzie că în loc să fie utilizate ca un mijloc eficient de susținere a reformelor, de macrostabilizare și de integrare a economiei noastre în economia mondială, aceste resurse servesc atât pentru îmbogățirea persoanelor corupte și chiar criminale de la noi, cât și a multor experți și intermediari din Occident, ci, din contra, ne-am ales cu niște datorii mari, pe care va fi dificil să le achităm.

Conform datelor FMI, în 2015, datoria externă a Republicii Moldova de 6.38 mlrd dolari reprezenta 100,4% din PIB, din care 48 % din PIB – datoria publică. În timp ce, în raportul BNM privind „Împrumuturi externe", găsim specificat faptul că 73% din obligațiunile externe ale Republicii Moldova constituie datorii private și doar 27% – datorii publice garantate de stat. Este o diferență majoră între 23% și 48% din PIB. Rămâne la discreția noastră cui să dăm dreptate.

Aprofundându-ne și căutând valoarea sumelor împrumutate de la diferiți parteneri și cel mai important din surse diferite în anul 2015, ajungem la aceeași dilemă, „cui să dăm dreptate?" – partenerilor de dezvoltare, care înregistrează sume mai mari sau Ministerului Finanțelor, sau poate Platformei pentru gestionarea asistenței externe a Guvernului ce a fost pusă în funcțiune, de curând, în scopul monitorizării transparenței și controlului public asupra utilizării eficiente a resurselor și care ambele înregistrează valori diferite în majoritatea cazurilor?!

Se creează impresia că gestionarea creditelor străine reprezintă un mare conflict de interese, în timp ce riscurile ce țin de managementul datoriilor externe pot afecta întreaga populație:

1. *Creştere economică slabă, sub nivelul ratei dobânzii medii ponderate aferente datoriei de stat;*
2. *Volatilitatea ratei de schimb a monedei naţionale şi a ratelor de dobândă pe piaţa internă şi externă;*
3. *Ponderea înaltă a datoriei de stat denominată în valută străină;*
4. *Majorarea ratei inflaţiei şi înăsprirea politicii monetare a Băncii Naţionale a Moldovei;*
5. *Posibilitatea excluderii Republicii Moldova din sistemul de creditare al Agenţiei Internaţionale de dezvoltare ș.a.*

AOD ia şi alte forme, precum: „deschiderea pieţelor apusene pentru comercializarea unor produse moldoveneşti, acordarea de donaţii şi ajutoare umanitare în situaţii excepţionale”. Însă, de cele mai multe ori, soarta ajutoarelor umanitare nu este cunoscută şi cel mai probabil devin o sursă de îmbogăţire a oamenilor aflaţi la putere. Dar cel mai strigător la cer este faptul că, sub formă de ajutor umanitar, sunt importate cantităţi mari de ţigări, băuturi alcoolice, mezeluri şi alte produse alimentare scumpe care , astfel, ocolesc taxele vamale.

Conform unui studiu efectuat de către EXPERT-Group, aproximativ 20% din asistența financiară nu este utilizată corespunzător, iar 25% din ajutoarele umanitare sunt furate.

Obiectivele asistenței trebuie judecate, în primul rând, ca un act de filantropie, un fenomen pozitiv ce permite ţărilor slab dezvoltate, în curs de dezvoltare şi în tranziție, să rezolve problemele economice cu care se confruntă. Dar , în spatele acestor motive nobile, se ascund un şir de intenții ascunse, cum ar fi:

- Dorința de acorda o mână de ajutor şi a fortifica economic ţările, care, în cazul unui conflict global, ar putea deveni, un eventual aliat;
- Dorința de a extinde spațiul de influență a ţărilor dezvoltate.

Concluzii şi recomandări

Situaţia descrisă mai sus prezintă anumite riscuri care ar putea deveni critice în viitorul apropiat pentru sustenabilitatea Moldovei ca stat independent, dacă nicio măsură în această privinţă nu va fi întreprinsă. E necesar ca asistenţa financiară să fie sprijinită şi de o politică coerentă în domeniul investiţiilor străine directe, precum şi de o protecţie eficientă a pieţei naţionale.

Guvernul Republicii Moldova trebuie să uite de cuvântul „stabilitate” atâta timp cât stabilitatea pentru Moldova la acest moment poate fi echivalată cu persistenţa fluxului masiv al forţei de lucru/pierderea cetăţenilor, corupţie, trafic uman, economie vulnerabilă, incertitudine politică şi sărăcie a populaţiei. Cuvântul potrivit, care ar putea descrie intenţiile Guvernului în Moldova, ar trebui să fie „schimbări” care trebuie să fie operate în toate domeniile socio-economice. Iar rolul Guvernului în edificarea economiei naţionale trebuie să fie unul activ, intervenţionist.

Bibliografie:

1. MOLDOVANU Dumitru. *„Economia Moldovei în capcana globalizării şi tranziției”*, 2004.
2. MOLDOVANU Dumitru. *„Economia relațiilor externe*”, 1999.
3. „Pericolele înghețării asistenţei financiare externe pentru Republica Moldova şi priorități de politici”. Studiu efectuat de Expert-Grup, 2013.
4. „Buletin de Politică Externă al Moldovei, nr.11 din 11 septembrie 2015”.
5. PROGRAMUL „Managementul datoriei de stat pe termen mediu (2017-2019)” din 20 decembrie 2016.
6. http://www.infoeuropa.md/asistenta-tehnica/cooperarea-pentru-dezvoltare-raport-anual-2014-cu-privire-la-asistenta-externa-acordata-republicii-moldova/ (citat la 26.04.17).
7. www.imf.org (citat la 26.04.17).

THE HARSH WAY TOWARDS MATURE DEMOCRACY

Cătălina PLATON, Doina SPIVACENCO, Group EMREI-153, ASEM
Scientific Advisor: Assoc. Prof., Dr. Elina BENEA-POPUȘOI

The *brand* of a democratic regime is ‘governance of the people, by the people (or elected representatives of the people) and for the people’, to quote Abraham Lincoln’s famous definition of popular government. However, *democracy* is the common term for a wide variety of regimes, ranging from radical to moderate democracies, from representative to direct ones, including parliamentary and presidential governances, majoritarian and consensus democracies et al. Nowadays, democracy claims to be the most widespread and accepted regime all over the world, but, its form of manifestation differs from one country to another.

Looking to the Republic of Moldova, which is a small country in the centre of Europe, we can say that its system is struggling to survive and to find the proper way to grow up. A part of our citizens feels nostalgia for the Soviet past, the others hope for a bright future within the European Union. Hence, we have concluded, at present R. Moldova is on its harsh way towards mature democracy. Moreover, a similar situation is characteristic of the European Union, which is facing the problem of *closing the European mind* and is trying to find the way to *reopen it* [2]. The aim of our paper is to reveal the concerns of the way towards mature

democracy both for the European Union and for the Republic of Moldova and to explain why our country should not give up on its purpose of becoming a truly European country, despite possible difficulties.

Starting with the article of the experts ***Heather Grabbe*** and ***Stefan Lehne*** from Carnegie Europe "The closing of the European mind and how to reopen it"[2], we sought to find similarities and discrepancies in the evolution of democracy in the Republic of Moldova and the European Union. Hence, the following are the research questions of our paper:

- To what extent R. Moldova has reached the way towards mature democracy?
- How is it that the destinies of R. Moldova and EU are alike?
- How can the young generation contribute to the proper development of the Moldovan democracy?

Accordingly, our research hypotheses rely on the following ideas:

- The development of a democratic state derives from its civil society, economic situation, state institutions, and political power.
- The geopolitical confrontation between pro-European and pro-Russian political forces has a profound impact on democracy in the Republic of Moldova.
- The sentiment of fear and doubt felt by the EU population creates the phenomenon of 'closing of the European mind' [2].

First, we can identify in the Republic of Moldova a number of obvious symptoms of immature democracy. These symptoms show the immaturity of our political parties, of our civil society, of our state institutions, and of our country's economy.

Contrary to the assumption that capitalist system relies on the people's behaviour as Homo Economicus – a behaviour based on individualism and hedonism, we believe the events of the 21st century have discredited this type of behaviour, mainly because of the increased level of corruption everywhere in the world, but primarily, in the poor countries, including the Republic of Moldova. [3] Furthermore, referring to the R. Moldova society, we can see another mentality that is shaping our behaviour – that of Homo Sovieticus. The remains of the Homo Sovieticus behaviour determine a very harmful trait of our population – its high tolerance towards corruption. Thus, de jure, we are a democratic state, but, de facto, Moldova shows explicit signs of being in a state of an immature democracy.

Following the political science approach, we can affirm that we have parties representing the entire political spectrum, but they are not sufficiently mature to take responsibility for their decisions. Starting with the year 2000, R. Moldova has been governed in turn by the left-wing Communist Party and by the centre-right wing parties, which have discredited themselves and have lost the support of the population. This had led to the emergence of new political parties, such as the Dignity and Truth Party and the Action and Solidarity Party, which claim to support the civil society. An important achievement of these parties has been the mobilization of the civil society through the organization of large protests. However, it was not the society, but someone else who managed to steal the benefits of these protests as in R. Moldova little has changed after an entire year of protests. By contrast, in Romania, in February of this year, protesters reached their goals and had obtained the desired results after only several days of protests.

Nevertheless, we believe that, for our civil society, this is just the loss of a fight, not of the war. These protests are a definite sign that the civil society of R. Moldova has started to awaken from its deadly sleep, i.e. from its high tolerance of corruption. It seems that our civil society has chosen the harsh way towards its maturity.

In June 2014, Moldova has signed an Association Agreement with the European Union, committing the government to a course of reforms to bring its governmental, regulatory, and business practices in line with the European standards. Even though R. Moldova has signed the Association Agreement with EU, our relationship with Europe is now under question. As our country is almost entirely dependent on external assistance, i.e. grants and credits, Europe has already noticed the inefficiency of the utilization of the resources it is granting, culminating with the theft of one billion dollars from our country's banking system [4].

Therefore, we turn our hopes to the European Union, but EU is not going to solve our problems for us, as it seems that EU is currently on its own way towards mature democracy. According to the well-known experts from the Carnegie Europe, Heather Grabbe and Stefan Lehne, the European Union encounters the process of closing of the European Mind amid a host of an imagined fear [2].

Today, sixty years after the Treaty of Rome was signed, the European mindset is closing as many European citizens are losing faith in integration because of the recent experiences that have traumatized them: a deep economic crisis, an unprecedented influx of migrants, and terrorist attacks. Such mind closing leads to the expansion of nationalism across entire Europe.

Still, experts are optimistic suggesting that in order to revive the European spirit, EU has to:

- Take a reality check

- Reconquer the Political Space from populists
- Kick-start EU reforms.
- Rebuild responsibility and solidarity inside the union
- Encourage protection without protectionism.
- Engage with the world [2].

In these circumstances, we ask ourselves how could the European destiny of Moldova look like?

We should probably recall Churchill's idea that democracy is a poor political system, but the best of what humanity has managed to invent so far. At the same time, as we know, through its external economic relations, R. Moldova is already integrated into the EU. We refer to the high share of the EU in our country's commerce, in its inflows of foreign investments and external assistance, as well as in the remittances sent by our fellow citizens who live abroad.

Our entire cultural heritage, the linguistic and intellectual one is inseparable from the context of European culture and, in particular, from Romania's one, which has always been and, we hope, will continue to be, our best advocate at the European and international levels.

We should also mention that recently, Rebecca Harms, the new head of the European Parliament group overseeing the Eastern Partnership, has recognized [5] that our current population's orientation towards the eastern space has been determined by the corruption factor, by the manipulation through the Russian mass media, as well as by EU's insufficient attention towards Moldova's cause. Mrs. Harms also admits that the one billion theft from our banking system has triggered an alarm, but the EU's reaction was late.

Returning to the initially set research questions, we conclude that R. Moldova is still far from being a mature democracy. However, the rate of its progress towards mature democracy is directly linked to its advancement in the process of the European integration. In addition, we strongly believe that it is the responsibility of the young generation to show civic activism in the view of promoting the European values and advancing on the harsh, but still correct way towards mature democracy. It is us who have to make the democracy great again.

Young people are the future of Moldova and they want this future to be a European one!

Bibliography:

1. http://classroom.synonym.com/four-basic-theories-democracy-11726.html
2. GRABBE Heather, LEHNE Stefan. "*The Closing of the European Mind and How to Reopen It*" http://carnegieeurope.eu
3. https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016#table
4. European Commission Press Release Database http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-430_en.htm
5. Interview of Rebecca Harms on Democracy Shifts in Eastern Europe: https://en.hromadske.ua/posts/harms-democracy-shifts-in-eastern-europe

CHALLENGES OF IMMIGRATION IN THE EUROPEAN UNION

Johannes NORQVIST, II Year, Faculty of IER, AESM
Scientific coordinator: Assoc. Prof., Dr. Elina BENEA-POPUȘOI

The article focuses on how the refugee crisis in Europe occurred and why it is so hard to solve. In EU it lives more than 500 million people, so, theoretically, a few million more should not cause a problem. Nevertheless, it raises many challenges for EU that have to be discussed in order to find solutions.

No one can have missed the discussions about migrants and refugees in Europe. During the last years, a historical amount of migrants has come to Europe, with the peak in the year 2015 when a big amount of migrant crossed the borders into Europe, mostly over the Mediterranean Sea or overland through Southeast Europe, in order to apply for asylum.

They were coming mostly from the Middle East, especially Syria and Iraq, but also from some African countries like Eritrea, Nigeria, and Somalia. Some were fleeing from war, some from persecution, while others were just going to Europe in order to search for a better future.

According to Eurostat, European Union's official statistical bureau, it came over 1,3 million people that applied for asylum in EU in 2015. If EU had a common redistribution system of refugees and a proper legislation, this would not be an issue for its 500 million citizens.

EU's legislation, The Dublin regulation, states that the first country the asylum seeker enters is the state that should be responsible for the application process. In practice, this means that it is Greece and Italy, countries where most of the refugees enter to, which would be responsible for almost all asylum seekers in EU. This is, of course, an impossible task for these countries and nothing they can be expected to handle.

Secondly, we have another important legislation when it comes to this matter, the Schengen area. The counties inside the Schengen area do not have any borders between them, which make it possible for anyone, including the refugees, to travel freely anywhere they want. Have you just passed the external border into Schengen, nothing stops you from going wherever you want.

If the refugees can go wherever they want, they choose, of course, to go to the countries, which have the best welfare systems and where the chances for asylum is the biggest. In reality, everyone chooses the same countries. In 2015, Germany was the most popular in absolute numbers of asylum seekers, while Sweden, a country with less than 10 million citizens, has been on the top if you refer to asylum applications per capita, with 163'000 asylum applications.

Another important pull factor is people's attitude towards immigration. Countries with a more welcoming attitude towards immigrants tend to attract more of them. In Europe, we can see that people in traditional social liberal countries in Western Europe have a more welcoming attitude, and therefore these countries have had more refugees coming.

In reality, we can, however, see that it is not always the people in these countries who have a welcoming attitude, in some cases, it is more correct to say that *the establishment* are the ones which are pro a big immigration, while "ordinary people" have a more skeptical attitude towards it. The establishment and the mass media have exclusively almost only reported the good things about a big immigration, while "ordinary people" have seen all the problems it has caused. This has created a rupture in many Western European societies; it has become a split between the establishment and the people. The consequences of that have been that people starts to vote for populistic parties, and read alternative media. The successes for EU-critical parties around Europe, as well as the Brexit, can partly be explained with the mistrust to the establishment, and the mistrust to the establishment can partly be explained by how they have handled the migrant crisis.

So which are those problems that the people have seen due to the high immigration from Africa and the Middle East? We can divide them into two categories, the economic challenges, and cultural challenges.

Whether big amounts of immigrants is only bad from an economic point of view is debatable. Some liberal thinkers like Richard Ebeling for example, mean that in the long-run it can be good because of the lower production costs that the increased supply of labor force will lead to. He means that a lower production cost will lead to lower prices for the consumers. The money the consumers save will be spent on more consumption. More consumption demand, higher production, more jobs, and an increased competition to find the best workers. In order to attract these workers, the companies start to raise their wages. Still, this theory does not work if the state has a high protection on the labor market or a developed welfare system where you, in fact, do not have to work in order to survive. It is not a surprise to see that these ideas are more promoted in the USA where the traditions of welfare and labor protection are not as strong as they are in Europe.

People without a job, which live on welfare pay, is, of course, bad for the society. With a high level of protection and regulations on the labor market, it is very hard for someone who comes from a very different country, often without education, to find a job. To liberalize the labor market and lower the welfare is very controversial, but this is mostly what the debate is about in Europe these days: how to find the right balance between welfare, labor market regulations, and the number of immigrants.

The other challenge many countries face is the cultural one. Many people want to be open-minded and tolerant on one hand, but on the other hand, they do not want to change their own lifestyle. In many European countries, the policy has been to try to integrate the refugees, rather than assimilate them; there has been a fear to demand the immigrants to be a part of the majority society. This has led to a growth of parallel societies around Europe, societies where it only lives immigrants. Parallel societies inside a country are of course not good, and a hotbed for conflicts.

In conclusion, we can say that this issue is very important for Europe to solve. We can see how Europe has become very polarized, and divided into two fractions, the pro-immigration faction, which wants an open multicultural Europe, and the nationalistic anti-immigration faction, which wants to preserve their old way of living and instead helps the refugees in their immediate area.

This division of two fractions also can be applied to the EU as a whole, where some member-states are arguing for closed borders, while others want to continue to have a generous immigration. Many European politicians say that if the migrant crisis is not solved, the whole EU-project can crack. The biggest challenge for EU is not the refugees themselves; it is to unite its people.

MODERN – DAY SLAVERY:
TO WHAT EXTENT WORLD NATIONS ARE PRONE TO ACCEPT IT

Mirabela TARAI, gr. EMREI-155, Faculty of IER, Bachelor's Degree, ASEM
Mihaela CEBAN, gr. EMREI – 161, Faculty of IER, Bachelor's Degree, ASEM
Coordinated by: Associate Professor Dr. Elina BENEA-POPUȘOI

The relevance of the subject is reflected through the state of the current world, in which people are still subjected to inhuman treatment and their existence is perceived only as a means of exploitation. While many believe slavery is an issue of the past, it remains a real, yet largely hidden, problem. An estimated 35.8 million people are enslaved worldwide, according to a recent report by the Walk Free Foundation, a human rights organization. Modern-day slavery differs from traditional slavery. In traditional slavery, which is illegal in each of the 167 countries reviewed in the 2014 Global Slavery Index, people were considered legal property.[1] However, modern slavery, which is defined as possession or control of persons that deprives them of their rights with the intention of exploiting them, exists in each of the 167 nations. The 1930 Forced Labor Convention defines forced labor as "all work or service which is exacted from any person under the menace of any penalty and for which the said person has not offered himself voluntarily". As contemporary systems of slavery have evolved, new definitions, including trafficking and distinguishing slavery from forced labor, have developed.

Currently, among the most prevalent forms of slavery are bonded labor, forced labor, descent-based labor, trafficking, child slavery, early and/or forced marriage. Seven of the world's 10 most highly populated nations are among the countries with the most people living in slavery. However, size alone does not account for the high levels of slavery in these nations. For instance, the United States is the world's third most populous country, yet it has far fewer people enslaved than any other similarly large country. Forced labor is widespread because the practice is tolerated in some African countries as well as in places like India, despite it being regulated in these regions. Furthermore, some acts that fall under the category of slave labor are not perceived as such.[2]

Populations that are vulnerable to slavery often reside in countries where governments are not stable or discrimination is prevalent. Vulnerability to slavery is also shaped by a country's economic and social development. In fact, the nations with the highest numbers of people living in slavery often had low scores on the Human Development Index (HDI). Corruption also frequently hampers government policies and other efforts to curb modern slavery.

Some of the most widespread modern slavery forms in the Republic of Moldova are sex trafficking, organ trafficking, and forced labor. Moldova is geographically located in an area where it is relatively easy to relocate victims to Europe, Balkans, Middle East, or Russia – four of the major destinations for Moldovan slaves. It does not help that the Transnistria region of eastern Moldova is under Russian occupation and outside the control of the Moldovan government, rendering it a hotspot for human trafficking operations.[3]

Although it may seem surprising, developed countries such as the United States or Western Europe tend to at least, tolerate slave labor, whether indirectly, or for personal gain. Indirect acceptance of slave labor is reflected through consumption of various goods such as luxury objects or types of food, while direct acceptance of slavery is reflected in the developed world for instance through demand for sex services and/or forced marriage.

Many US or Western Europe-based firms, such as Phillip Morris, H&M, Nestle, Wal-Mart, Apple or Victoria's Secret still use slave labor in order to carry on their activities. Whether using sweatshops directly or using raw materials from countries that abundantly exploit slave labor, these companies are challenging the view of corporate ethics, which damages not only their reputation but also actively encourage forced labor activities. Of course, no company condones slavery. Many have a human rights policy or a code of ethics (or equivalent) specifically for their suppliers which gives guidance on the expected behaviors based on ethical values. This often formalizes the requirement that they do not support slavery or forced labor.[4]

However, a written commitment is not enough. When companies with long supply chains do not make sufficient checks or ask enough questions far enough down the system, it is more likely slavery will go undetected. Supply chain audits are one possible solution for increasing supply chain transparency.

---

[1] http://247wallst.com/special-report/2014/11/20/countries-with-the-most-slaves/
[2] http://www.dw.com/en/forced-labor-is-tolerated-in-many-countries/a-17649609
[3] http://www.thefishermenrelief.org/reports/Human%20Trafficking%20in%20Moldova.pdf
[4,3] http://www.ethicalcorp.com/supply-chains/modern-slavery-and-role-business

One way to combat this problem, in which everyone can be involved, is to conduct personal researches on the subject and to take the Slavery Footprint quiz, which can be found on www.slaveryfootprint.org The quiz contains information on over 400 products broken down into their raw materials, from borax and beryllium to coffee and cornstarch. Then, based on vetted data from the Trafficking in Persons Report, The Freedom House Index, and three others, it assigns each product with a score – in essence, the number of slave workers used in the gathering and combination of the source materials.

Concluding, we can assess that slave labor is still very much used by companies and almost every person in this world is reaping the benefits from it. However, we live in the era of corporate social responsibility which should limit, and preferably even totally exclude, the indirect exploitation of forced laborers. Modern slavery takes many forms and is not limited only to forced labor, which is why in some form or another can be found in countries from Switzerland to India. While world nations are not directly condoning any form of slavery, the fact that slave labor is still exploited means that the efforts that are being made at the moment are not enough.

Bibliography:

1. GOWEN S. *Republic of Moldova: Human Trafficking and Modern-day Slavery*, 6 p., The Fishermen, November 2012, retrieved from: http://www.thefishermenrelief.org/reports/Human%20Trafficking%20in%20Moldova.pdf
2. International Labor Organization, retrieved from: http://www.dw.com/en/forced-labor-is-tolerated-in-many-countries/a-17649609
3. FOLEY P. *Modern slavery and the role of business* Ethical Corporation, October 2014, retrieved from: http://www.ethicalcorp.com/supply-chains/modern-slavery-and-role-business
4. The Walk Free Foundation, retrieved from: https://www.walkfreefoundation.org/
5. The Slavery Footprint, retrieved from: http://slaveryfootprint.org/

THE INFLUENCE OF CRYPTOCURRENCIES AND BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES ON THE FINANCIAL SYSTEM

Mirabela TARAI , gr. EMREI-155 , Faculty IER, Bachelor's Degree, ASEM
Coordinated by: PhD Associate Professor Andrei PETROIA

What if there is a technological advancement so powerful, that it transforms the very basic pillars of our society? This technology already exists, and it's called cryptocurrency. A cryptocurrency is a digital or virtual currency that uses cryptography for security. Cryptography, consequently, is the art of protecting information by transforming it into an unreadable format, called cipher text.[1] A defining feature of a cryptocurrency is the fact that it is not issued by any central authority, rendering it theoretically immune to government interference or manipulation.

Some properties of cryptocurrencies are the fact that they have no intrinsic value, no physical form and the supply is not determined by a cental bank and the network is decentralized. The mechanism behind cryptocurrencies is called blockchain, which allows consumers and suppliers to connect directly, removing the need for a third party such as banks to make a transaction Using cryptography to keep exchanges secure, blockchain provides a decentralized database, or "digital ledger", of transactions that everyone on the network can see. This network is essentially a chain of computers that must all approve an exchange before it can be verified and recorded.[2]

Cryptocurrencies and blockchain could disrupt the financial system by: 1. removing layers of inter-mediation or significantly reducing intermediation costs; 2. speeding up the obsolescence of bank accounts by implementing digital wallets which require no storage fee, therefore it will have a much bigger impact than payments only. It will simplify banking, increase the quality of offered products & services and radically speed up bank processes. Since cryptocurrencies and blockchain are relatively new technologies, there is a considerable risk in implementing them at this moment, specifically the volatility of such a currency, the initial cost of implementation, replacement of currently already established systems, including the financial one, and the uncertain regulatory policies regarding such currencies.

[1] http://research.ijcaonline.org/volume57/number19/pxc3883776.pdf
[2] https://www.weforum.org/agenda/2016/06/blockchain-explained-simply/

However, in the case of the Republic of Moldova, to introduce blockchain technologies into our financial system would considerably shift the balance of power in our country, which is dominated by corruption and lack of transparency. Had these technologies been more widespread, we could have implemented it and maybe avoided the major banking fraud that has caused a stir in the country. The main idea behind blockchain technologies and cryptocurrency is the so-called "law of the code". A blockchain based registry will reduce the penalties on banks and other financial institutions while facilitating client verification details across the network in a secure and seamless manner. Overall, the blockchain technology has the potential to improve compliance, reduce costs, and enhance efficiently and speed while strengthening anti-money laundering standards in the financial system.

Cade Metz, a blockchain specialist, claims that cryptocurrencies will thrive first in the developing world, since they offer a means of spending and storing money if you don't have a bank account or a credit card, which is quite common in the developing world.[1] According to the official website of the World Bank, Moldova has an alarmingly low level of financial inclusion, with only 18% of the population (15+ years old) having bank accounts, 7% formal savings and 7% formal borrowings. With a population this under banked, in comparison with other Eastern European countries, Moldova could really use cryptocurrencies and blockchain as a significantly more effective way of transferring and receiving money from abroad, since remittances seem to flow frequently into our country.

In conclusion, while the cryptocurrency is a revolutionary invention, it is still relatively new and way too unstable to be implemented as actual currency. Since the contemporary financial system is so complex and based on constant control and regulation, it esentially contradicts the essence of cryptocurrency – decentralization. All in all, cryptocurrencies seem to have a lot of benefits, such as the impossibility to counterfeit, no intermediaries for transactions, high security and political neutrality.

Bibliography:

1. METZ, C. *Why will BitCoin thrive first in the developing world*, 2016 https://www.wired.com/2016/02/why-bitcoin-will-thrive-first-in-the-developing-world/
2. PRAKASH, S. PUROHIT, M., RAIZADA, A. *A Novel Approach of Speedy-Highly Secured Data Transmission using Cascading of PDLZW and Arithmetic Coding with Cryptography*, International Journal of Computer Applications (0975 – 8887) Volume 57– No.19, November 2012
3. BEEMAN, L., *Excluded: Bringing Europe's unbanked into the financial system*, 2016 http://www.paymenteye.com/ 2016/03/29/excluded-bringing-europes-unbanked-into-the-financial-system/
4. https://www.weforum.org/agenda/2016/06/blockchain-explained-simply/
5. https://initio.squarespace.com/assets/papers/blockchain.pdf

BENCH-MARKING THE INVESTMENT PERFORMANCE OF EASTERN PARTNERSHIP COUNTRIES.RECOMMENDATIONS FOR THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Augustin IGNATOV, Academy of Economic Studies of Moldova,
International Economic Relations, 3rd Year
Scientific Advisor: Dr. hab., Tatiana PÎŞCHINA

Eastern Partnership is a European Union financed project comprising 6 countries including Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova and Ukraine. One of the main goals of establishing the Eastern Partnership is to promote democracy and economic development of the partner states. An imperative indicator of economic development is the performance of states in the field of investments, so according to WEHINGER (2011) the rise in the FDI level recorded by a state will necessarily improve the economic progress of the country.

The FDI is important due to the multiple economic advantages it provides to an economy including the increase in the employment level, fosters invention and innovation, it speeds up entrepreneurship and the creation of new businesses. In such a way, it is assured the acceleration of sustainable economic performance. When speaking about investment performance it is necessarily to analyse in the first turn the indicator of FDI inward stock per capita which offers us the information regarding the value of accumulated investments in a country during a certain period of time. So, most prominent results in this regard taking into consideration the

[1] https://www.wired.com/2016/02/why-bitcoin-will-thrive-first-in-the-developing-world/

Eastern Partnership countries are shown by Georgia, $3400, followed by Azerbaijan, $2300, Belarus, $1900, Armenia, $1400, Ukraine and Moldova, $1350 and $995 respectively (y. 2015) (figure 1).

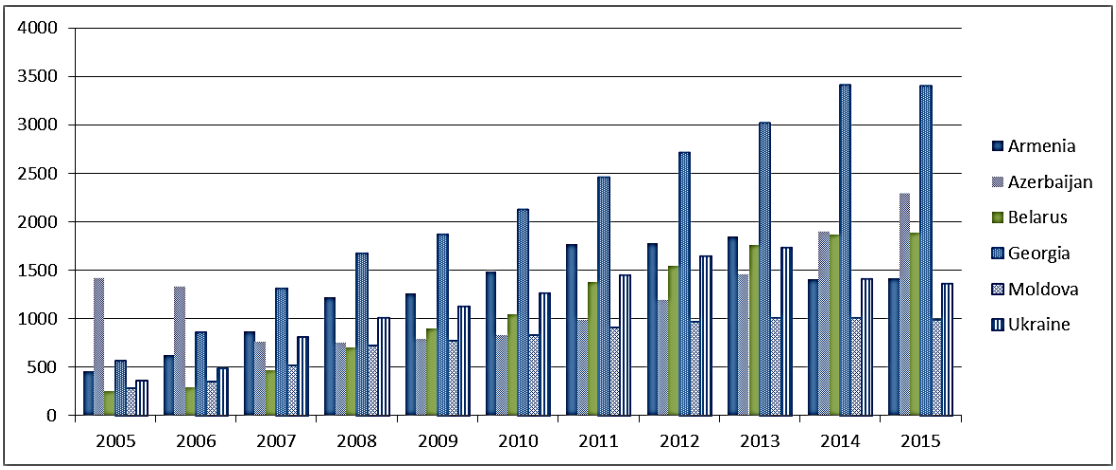


Figure 1. FDI inward stock per capita by Eastern Partnership countries
Source: *Designed by the author based on data provided by the World Bank*

The investment performance of countries is determined by several factors including the institutional competitiveness, logistics performance and risk linked to the business activity in the country, from which the first indicator has priority (table 1).

Table 1

Institutional Competitiveness of EaP countries

	Rank									
	2006-07	07-08	08-09	09-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16
Armenia	86	96	96	95	97	83	71	65	72	76
Azerbaijan	74	83	62	55	71	68	63	59	60	64
Czech Rep	55	69	72	62	72	84	82	86	76	57
Georgia	84	86	69	72	69	60	61	64	48	40
Moldova					102	106	110	122	121	123
Ukraine	97	115	115	120	134	131	132	137	130	130

Source: *Designed by the author based on data provided by the World Economic Forum*

So, it can be remarked that the higher is the institutional competitiveness rank the higher is the country's position in terms of investment performance. The same situation can be remarked for logistics of the country as it is an essential condition to attract investors. The situation is opposite when speaking of risks, thus the lower the political and economic risks the higher is the capacity of the country in attracting investments.

Concluding, it can be stated that the Republic of Moldova is the least performant country in the field of investment performance amongst the Eastern Partnership states. The Moldova's weak positions in terms of investment are linked to weak institutions, poor infrastructure and logistics performance and high level of corruption and bureaucracy which worsen the inbound business climate. Therefore, in order to re-enforce the country's effectiveness in terms of investment the Republic of Moldova should pursue a national strategy which is to take into account the following directions of interest including: 1) issue of crime, government bureaucracy, work ethic and productivity, corruption, infrastructure, inflation, financing etc. which must be addressed; 2) education of workforce must be aligned to business needs; 3) export transactions, customs handling must be improved.

Bibliography:

1. WEHINGER, G. *Fostering long-term investment and economic growth. Summary of High Level OECD Financial Roundtable.* OECD Journal: Financial Market Trends. 2011, Issue 1. Available at: https://www.oecd.org/finance/financial-markets/48608840.pdf

THE ROLE OF THE EU-MOLDOVA ASSOCIATION AGREEMENT IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Svetlana COVAȘ, International Economic Relations Faculty, III year, AESM
Scientific coordinator: Maria GÂNU-CHIȘCĂ

This scientific article seeks to explain the role of the Association Agreement on thenational economy development and its impact over the markets orientation. The Republic of Moldova is passing nowadays through a weak economy, resulted from the Russian embargoes, massive migration and the great Moldovan bank robbery. However, due to AA and DCFTA as a part of the agreement, indicators tend to grow.

In a complex process of linking national economies to global economic flows, external trade has a major role to play, which has become one of the determinants of economic growth and market economy.In the modern and contemporary age, no country, no matter its size or resources, can provide all the products it needs only from its own production. As a consequence, each country is forced to conduct an external trade activity.In order to develop an economy by attracting foreign direct investments, increasing the exchange of goods and services, and to have a good business climate, a country should cooperate efficiently with other neighboring countries, but also to promote a state of law. Accordingly, for cooperation on economic, social, political or security matters with other states, it is only possible by establishing partnership agreements, treaties or other negotiated legal acts.

The European Union acts to ensure that developing countries have the opportunity to participate as widely as possible in international exchanges and to assist them when they encounter difficulties. Moreover, the European Union is willing to offer concessions to developing countries by accepting asymmetric market opening.

One of the most important agreements for cooperation with EU represents the Association Agreement. It is a treaty between the EU on the one hand and a non-EU country on the other. The most important component of the Association Agreement is creation of the Free Trade Area and the elimination of all import tariffs. This can lead to cheaper imported products, lower consumer prices, but can also increase the competitiveness of domestic producers. Furthermore, the AA provisions lead to higher production standards, important investments, stimulate the modernization of agriculture and improve working conditions. While ina long run, the effects of AA may relyon health system improvement, efficient use of energy resources, functional justice, more transparency and a reorientation of the local market.

After signing the EU-Moldova Association Agreement in June 2014, the national government showed their direction for future integration and started to implement the AA's provisions. During the period period 2014-2016, the National ActionsPlan for Implementation of the Association Agreementhave provided 1784 measures for implementation (pursuant to Titles II-VI of the Association Agreement).

According to the Government Progress Report on the NAPIAA implementation, 73.73% of the planned activities were implemented. The harmonization of the national legislation to the community acquis was accomplished at a rate of 34%. In other terms, our government had made a considerable number of reforms, some of them being:

- Implementation in all subdivisions of the Customs Service of the Quality Management System (ISO 9001:2008);
- Putting into operation 3 border control points: Tudora, Criva, Leuseni;
- The adoption of over 14,000 European/international standards, and annulment of about 11,600 conflicting Moldovan standards, but which also exceeded as a term;
- Transparency of shareholders. The National Bank (NBM) has developed an action plan that includes the identification of the final beneficiaries of the bank's shareholders;
- Reducing the import price for natural gas and electricity by about 28%, which later contributed to the reduction tariffs for household consumers; etc.

The impact of AA on the Republic of Moldova's national economy, can be assessed firstly by the market reorientation which took place directly after signing the Agreement. In 2016, were estimated 65% of exports being directed to EU market, CIS – 21% and other markets – 14%. Due to the Deep and Comprehensive Free Trade Area (Title V of the AA), the Republic of Moldova *exported* to the EU: *products of animal kingdom* – 7,8 mil. € including bee honey (86%) to 4 countries: Romania, Italy, Austria, France; *vegetables and fruits* – 80,3 mil. €(90%) to 3 countries: Romania (60%), Bulgaria (25%), Italy (5%);*cereals*

and milling products – 121,6 mil. € with about 97% of exports oriented to: Italy, Greece, Cyprus, Romania, Spain; *seed of oilseeds* – 100,9 mil €, with exports oriented to: Romania, Bulgaria, Poland and Germany etc. From the products *importe* dare: *meat and offal*– 16,9 mil. € (85,1%), from 4 countries: Poland, Germany, Hungary, Romania; *milk and diary* – imports increased with 15%, (78%) from 4 countries: Romania, Lithuania, Germany and Poland; *fish and crustaceans* – increased with 22%, 13,1mil €, massive imports from: Romania, Spain, Netherlands, Italy and Estonia; *citrus fruits*– 17,4 mil €, which represents 7,9% from total of imports of agro-food products, from: France, Greece, Netherlands and Spain; etc.

In conclusion, the EU-Moldova AA role on national economy development occurs through a gradual elimination of customs tariffs and quotas,market enlargement and anextensive harmonization of laws, rules and regulations in various trade sectors. Additionally, AA provides for more business opportunities for small and medium enterprises, which as a result, generate more jobs against endless out-migration.

THE INFLUENCE OF INTERNATIONAL ECONOMIC MIGRATION UPON THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Augustin IGNATOV, EMREI, 3rd year, AESM
Scientific advisor: Assoc. Prof., Dr., Jean Monnet Professor, Rodica CRUDU

According to the data of the Ministry of Foreign Affairs and European Integration there are more than 800 thousands Moldovans living or working outside the boundaries of the country, representing almost 23% of total population[1]*.Their main contribution to the national economy is made through remittances, the monetary transfers made to residents of the Republic of Moldova, mostly the migrants' families and relatives*(MÎSLIȚCAIA, 2009).

The present research is intended to assess the influence of international economic migration upon the economy of the Republic of Moldova. In order to have a broader view, the study is set to consider all Eastern Partnership countries, as the international economic migration phenomenon besides Moldova has affected most of Eastern Europe, and not only.

The figure 1 comes to inform regarding the key point of the present research and namely the evolution of per capitaremittance recorded by the Republic of Moldova as well as other Eastern Partnership (EP) nations.

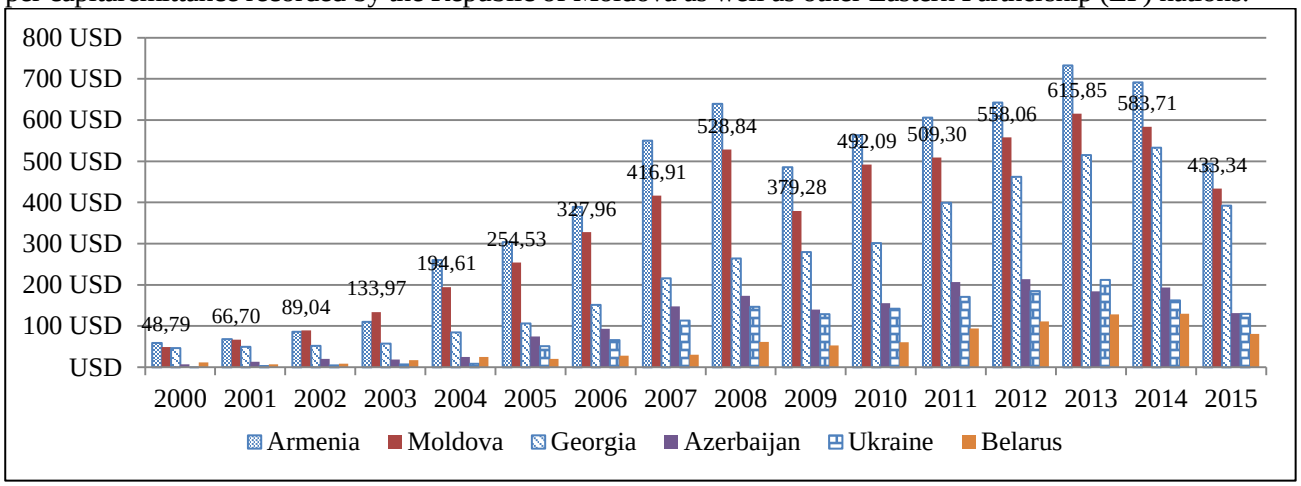


Figure 1. Per capita remittances of Moldova and other EP nations, USD
Source: *Designed by the author based on data provided by the World Bank*

As it can be remarked, Moldova and Armenia have registered the highest per capita remittances which enable to conclude that these countries are most dependent on international monetary transfers. The same observation is reached when examining the share of remittance in the GDP, for Moldova this indicator being 23.4% in the y. 2015 and maximum 35% in y. 2006, while for Armenia 14.2% in y. 2015 and 22% in y. 2004. Moreover, it is necessary to underline that the Republic of Moldova is the only Eastern Partnership state which in the period of y. 2000-2015 recorded negative gross domestic savings, the remittances in these

[1]National Gazette.*How many Moldovans are abroad*. Available at: http://www.ziarulnational.md/oficial-cati-cetateni-ai-r-moldova-se-afla-peste-hotare-raspunsul-maeie/

case playing rather a compensatory effect to cover the excess domestic consumption. So, it can be said that the remittances have been rather directed to consumption and not savings, which in fact the saving being the basis for investments (STRATAN et all, 2013).

Moldova is also the only EP state whose remittances in the period of y. 2009-2015 overpassed FDI net inflows 5 to 10 times, which is a signal of detrimental investment policy. In this context, Moldova is lacking savings and investments to create sufficient gross fixed capital formation to accelerate economic growth.

Concluding, it is necessary to examine table 1. In such a way, it can be remarked that the remittances which form most of gross national savings of Moldova contribute at lesser extent to gross fixed capital formation (correlation index of 0.53) as compared to FDI (correlation 0.87). In these conditions it can be inferred that the influence of international economic migration upon the economic development of Moldova was rather low, as remittances were mostly directed to import based consumption, not savings and investments. The main task of Moldovan government in these conditions is to provide better opportunities for migration based investments and stimulate more efficient absorption of FDI.

Table 1

The correlation index between gross fixed capital formation and 1) FDI, 2) Gross domestic savings, 3) Gross savings

	Correlation: FDI and Gross fixed capital formation	Correlation: Gross domestic savings and gross capital formation	Correlation: Gross savings and gross capital formation
Armenia	0,82	0,78	0,73
Azerbaijan	0,23	-0,38	-0,41
Belarus	0,82	0,75	0,67
Georgia	-0,06	0,80	0,82
Moldova	0,87	-0,60	0,53
Ukraine	0,50	0,52	0,50

Source: *Based on own calculations*

Bibliography:

1. STRATAN et all (2013). "Development and side effects of remittances in the CIS countries: the case of Republic of Moldova". European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies. CARIM-East Research Report 2013/2. Available at: http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-RR-2013-25.pdf
2. MÎSLIȚCAIA, 2009. *Remittances for the Republic of Moldova: a way to survive or a chance to succeed?*. Kyiv School of Economics, 2009. Available at: http://www.kse.org.ua/uploads/file/Remittances%20for%20the%20Republic%20of%20Moldova.pdf

ASISTENȚA ECONOMICĂ EXTERNĂ ATRASĂ DE REPUBLICA MOLDOVA

Alexandru BRECICO, an. II, Facultatea REI, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Larisa DODU-GUGEA

Asistența economică externă presupune o formă a cooperării economice dintre toate țările lumii, care astăzi, se concentrează tot mai mult pe problema lichidării subdezvoltării, a surmontării decalajului existent între țările bogate și cele sărace. Una din cele mai notorii forme de ajutor acordat de o țară altei țări a fost Planul Marshall, lansat în 1947 de SUA. Acest plan prevedea refacerea și dezvoltarea economiei Europei Occidentale distruse în timpul Celui de-al Doilea Război Mondial. Rezultatele, mai ales în cazul Germaniei, au fost surprinzătoare. Acest exemplu a fost urmat pe viitor și de alte state bogate din lume, ce au crezut că același lucru se poate întâmpla cu țările în curs de dezvoltare. Dar acest miracol, deocamdată, nu s-a produs. La fel și în Republica Moldova, banii atrași nu au reușit să renască bunăstarea națională, în contextul economiei în tranziție cu un sistem corupt și cu o economie subterană foarte nocivă.

Asistența externă oferită Republicii Moldova ia 4 forme:*suport bugetar general, suport bugetar sectorial, asistența tehnică și proiecte investiționale.* Ponderea primelor trei forme de asistență externă împreună a variat în jurul a 30% din totalul resurselor financiare acordate de către donatorii străini, în perioada 2009-2014, restul banilor fiind acordați pentru proiectele investiționale.

În dinamica ultimilor 10 ani, volumul asistenţei oficiale pentru dezvoltare contractate are tendinţă de creştere. Astfel, pentru anul 2014, acesta constituie 853,8 mln euro, în creştere cu circa 17%, faţă de nivelul anului 2013 (622,9 mln euro). Dacă, în 2005, pentru sectorul guvernamental au fost valorificate circa 72 mln euro, atunci în 2014, această cifră este de 5 ori mai mare şi constituie deja peste 400 mln euro. Anul 2015 a fost unul dificil pentru ţara noastră la capitolul asistenţei externe, cu mai multe provocări şi rezerve deoarece valoarea AOD, în 2015, a scăzut cu 26,7% faţă de 2014, cauza de bază fiind suspendarea finanţării programelor de suport bugetar din partea UE şi Băncii Mondiale. Totodată, implementarea altor forme de asistenţă externă, disponibilă Republicii Moldova în 2015, a fost continuată.

Fig 1: Dinamica debursărilor AOD, mil. EUR
Sursa: Ministerul Finanţelor, Partenerii de Dezvoltare

Deci, este vorba de ajutoare masive acordate Republicii Moldova pe parcursul a 22 de ani, dar efectul acestora rămâne discutabil, în contextul în care, **de la proclamarea independenţei sale, având cel mai înalt venit pe cap de locuitor în cadrul URSS, astăzi Moldova, a ajuns la un nivel al PIB-ului per capita cu cele mai sărace ţări din Europa.** Iar valoarea asistenţei economice atrase de R. Moldova pe cap de locuitor are o valoare medie în raport cu ţările din regiune. Şi apare fireasca concluzie că în loc să fie utilizate ca un mijloc eficient de susţinere a reformelor, de macrostabilizare şi de integrare a economiei noastre în economia mondială, aceste resurse servesc întru îmbogăţirea persoanelor corupte şi chiar criminale de la noi, cât si a multor experţi şi intermediari din Occident. Ci, din contra, ne-am ales cu nişte datorii enorme, pe care va fi foarte dificil să le achităm.

Conform datelor FMI, în 2015, datoria externă a Republicii Moldova de 6.38 mlrd dolari reprezenta 100,4% din PIB, din care 48% din PIB – datoria publică. În timp ce, în raportul BNM privind „Împrumuturi externe", găsim specificat că 73% din obligaţiunile externe ale Republicii Moldova sunt datorii private şi doar 27% – datorii publice garantate de stat. Este o diferenţă majoră între 23% şi 48% din PIB. Rămâne la discreţia noastră cui să dăm dreptate.

Aprofundându-ne şi căutând valoarea sumelor împrumutate de la diferiţi parteneri şi cel mai important din surse diferite în anul 2015, ajungem la aceeaşi dilemă, „cui să dăm dreptate?" - partenerilor de dezvoltare, care înregistrează sume mai mari sau Ministerului Finanţelor, sau poate Platformei pentru gestionarea asistenţei externe a Guvernului ce a fost pusă în funcţiune de curând în scopul monitorizării transparenţei şi controlului public asupra utilizării eficiente a resurselor şi care ambele înregistrează valori diferite în majoritatea cazurilor?!

Se creează părerea că gestionarea creditelor străine reprezintă un mare conflict de interese, pe când riscurile ce ţin de managementul datoriilor externe pot afecta întreaga populaţie:

1. *Creşterea economică slabă, sub nivelul ratei dobânzii medii ponderate aferente datoriei de stat;*
2. *Volatilitatea ratei de schimb a monedei naţionale şi a ratelor de dobândă pe piaţa internă şi externă;*
3. *Ponderea înaltă a datoriei de stat denominată în valută străină;*
4. *Majorarea ratei inflaţiei şi înăsprirea politicii monetare a Băncii Naţionale a Moldovei;*
5. *Posibilitatea excluderii Republicii Moldova din sistemul de creditare al Agenţiei Internaţionale de dezvoltare ş.a.*

AOD ia şi alte forme, precum: „deschiderea pieţelor apusene pentru comercializarea unor produse moldoveneşti, acordarea de donaţii şi ajutoare umanitare în situaţii excepţionale". Însă, de cele mai multe ori, soarta ajutoarelor umanitare nu este cunoscută şi, cel mai probabil, devin o sursă de îmbogăţire a oamenilor aflaţi la putere. Un exemplu concret s-a întâlnit, în iunie 2015, în satul Grozeşti, raionul Nisporeni, care a primit o donaţie din parte unei asociaţii de caritate din SUA sub formă de 475 de biciclete şi 72 de maşini de cusut, ce urmau a fi împărţite gratis localnicilor, iar în schimb au început a fi comercializate sub diferite motive inventate. Dar cel mai strigător la cer este că, sub formă de ajutor umanitar, sunt importate cantităţi mari de ţigări, băuturi alcoolice, mezeluri şi alte produse alimentare scumpe ce, astfel, ocolesc taxele vamale.

Obiectivele asistenţei trebuie judecate, în primul rând, ca un act de filantropie, un fenomen pozitiv ce permite ţărilor slab dezvoltate, în curs de dezvoltare şi în tranziţie să rezolve problemele economice cu care se confruntă. Dar , în spatele acestor motive nobile se ascund un şir de intenţii ascunse, cum ar fi:

- Dorința de acorda o mână de ajutor și a fortifica economic țările care în cazul unui conflict global, ar putea deveni, un eventual aliat;
- Dorința de a extinde spațiul de influență a țărilor dezvoltate.

Concluzii și recomandări

Situaţia descrisă mai sus prezintă anumite riscuri, care ar putea deveni critice în viitorul apropiat pentru sustenabilitatea Moldovei ca stat independent, dacă nicio măsură, în această privinţă, nu va fi întreprinsă. Asistenţa financiară e necesar să fie sprijinită şi de o politică coerentă de stat în domeniul investiţiilor străine directe, precum şi de o protecţie eficientă a pieţei naţionale, care-i va da timp sectorului privat şi-i va permite să crească.

O altă problemă ţine de principiul stabilităţii, ce se regăseşte în toate documentele majore care formulează viziunea Guvernului cu privire la dezvoltarea economică a ţării. Guvernul Republicii Moldova trebuie să uite de cuvântul „stabilitate" atâta timp, cât stabilitatea pentru Moldova, la acest moment, poate fi echivalată cu persistenţa fluxului masiv al forţei de lucru/pierderea cetăţenilor, corupţie, trafic uman, economie vulnerabilă, incertitudine politică şi sărăcie a populaţiei. Cuvântul potrivit, care ar putea descrie intenţiile Guvernului în Moldova, ar trebui să fie „schimbări", care trebuie să fie operate în toate domeniile socio-economice şi, mai întâi de toate, în rolul Guvernului în edificarea economiei naţionale care ar trebui să fie unul activ, intervenţionist.

Bibliografie:

1. MOLDOVANU Dumitru. *Economia relațiilor externe*. 1999.
2. „Pericolele înghețării asistenței financiare externe pentru Republica Moldova și priorități de politici". Studiu efectuat de Expert grup. 2013.
3. „Buletin de Politică externă al Moldovei, nr.11 din 11 septembrie 2015".
4. PROGRAMUL „Managementul datoriei de stat pe termen mediu (2017-2019)" din 20 decembrie 2016.
5. http://www.mf.gov.md/files/files/Text%20Proiect%20HG%20%20Program%202017-2019_cu%20avize_rom.pdf (citat la 27.04.17).
6. http://www.infoeuropa.md/asistenta-tehnica/cooperarea-pentru-dezvoltare-raport-anual-2014-cu-privire-la-asistenta-externa-acordata-republicii-moldova/(citat la 26.04.17).
7. www.imf.org(citat la 26.04.17).

EVOLUȚIA ECONOMIEISUBTERANE

Valentin TOMBRACHEVICI, anul II, REI, ASEM
Cond.șt.: lect. sup. univ. Marina POPA

Conform unei definiții concise, economia subterană este constituită din activitățile care nu sunt înregistrate în statisticile guvernamentale. Economia subterană este constituită din toate activitățile economice neînregistrate, care, mai întâi de toate modifică substanțial toți indicii macroeconomici oficiali, inclusiv:

- Mărimea și structura PIB;
- Nivelul șomajului;
- Balanța comercială;
- Veniturile populației etc.

În noua eră a globalizării, fenomenul economiei subterane s-a extins fără precedent, acaparând economiile firave ale statelor slab-dezvoltate, care nu au un sistem instituţional suficient de puternic pentru a face faţă acestei ameninţări.

Cu toate acestea, lumea a treia nu este singura afectată de existenţa economiei subterane, ţările puternic dezvoltate precum şi fostele ţări socialiste, care se află în curs de dezvoltare, înregistrează şi ele, în ultimii ani, o creştere a acestui fenomen.

Astfel, in cea de-a două jumătate a secolului XX, economia subterană a luat amploare în întreaga lume în virtutea următoarelor circumstanţe:

Creşterea presiunii fiscale o data cu amestecul tot mai categoric a statului în activitatea economică;

Creşterea ponderii serviciilor în PIB, fapt care favorizează dosirea veniturilor;

Scăderea salariilor funcţionarilor publici faţă de salariile din sectorul privat.

În anii 90, după ritmurile de creştere a economiei subterane, ţările în tranziţie au ieşit pe primul loc în lume, dar în ultimii 4-5 ani, în toate ţările din regiune economie subterană a început să se retragă.

De ce tarile din spaţial ex-sovietic s-au dovedit a fi prezent campionii mondiali la capitolul economia subterana?

Mai întâi de toate fiindcă în aceste state au existat nişte tradiţii secular ale unui fenomen care constituie însăşi temelia economiei subterane si anume corupția. Cea mai coruptă țară din regiune Rusia (locul 8-10 în topul mondial).

Încă în anul 1996, cunoscutul general Alexandr Lebed declara: "Într-un anumit sens Rusia mai este o țară de tâlhari, o țară de excroci... Avem şi noi o piață dezvoltată, dar aceasta este o piață a corupției. " Pe de altă parte o influență nefastă asupra multor țări din regiune (Ucraina, Ţările din Caucaz, Asia Mijlocie, România, Bulgaria şi Moldova) a avut-o şi Imperiul Otoman, unde corupția era, de asemenea, un fenomen absolut firesc şi legal.

Daca mai ținem cont de faptul că sistemul juridic a devenit poate cea mai coruptă instituție de stat, se subînțelege imediat că desfășurarea oricărei activități economice este posibilă doar după ce funcționarii de stat sunt mituiți.

Potrivit unui studiu realizat în 31 de state europene de Universitatea Johannes Kepler din Linz din Austria, Bulgaria si Romania sunt fruntaşele economiei subterane ale Europei.

Economia subterană belgiană reprezintă 16,4% din totalul activităţii economice a ţării. Este cel mai scăzut nivel în zece ani, dar rămâne cel mai ridicat din toate ţările Europei Occidentale: în Germania nivelul este de 13%, în timp ce în Franţa este de 9,9% iar în Olanda de 9,1%.Ţări precum Portugalia, Spania şi Italia au o economie neagră de aproximativ 20% din cea oficială.

În Grecia acest număr creşte până la 25,4%. Printre cauzele obiective care au favorizat acest fenomen, vom nominaliza următoarele:

- Imperfecţiunea legislaţiei;
- Instabilitatea politică ce reduce capacitatea organelor de drept de a lupta cu încălcările legislației;
- Indiferența populației față de activitățile economice ilegale, această indiferență este alimentată şi de neîncrederea populației față de aparatul de stat.

Analiza evoluţiei economiei neobservate denotă că în perioada 2000-2014, în Republica Moldova a fost înregistrată o tendinţă de diminuare. Cel mai înalt nivel a fost atestat în anul 2000 – de 34,6% din PIB, iar cel mai mic nivel în anul 2007 – 20,6% din PIB. În perioada ulterioară a avut loc o majorare a nivelului economiei neobservate, cauza principală fiind criza financiară din anii 2008- 2009 şi seceta din anul 2009, care au cauzat majorarea ponderii economiei neobservate din PIB cu 1,5%în anul 2008 şi suplimentar încă cu 0,3% în anul 2009.

Cele mai răspândite forme ale economiei subterane:

- Corupția;
- Privatizarea ilicită;
- Evaziunea fiscală;
- Remunerarea muncii în mod ilicit;
- Tranzacțiile ilicite de import-export;

Putem afirma, deci, că economia subterană constituie temelia financiară a criminalității. Să ne spună avocații economiei subterane, de ce întreprinzătorii onești, care plătesc regulat impozitele şi doresc să facă un business civilizat sunt nevoiți să se înarmeze până în dinți, să doarmă cu pistolul sau chiar cu automatul sub pernă. Mai mult, mai devreme sau mai târziu acești întreprinzători emigrează.

Adeseori se invocă argumentul că economia subterană, chipurile, creează noi lucruri de lucru şi asigură o parte a populației cu mijloace de existență. Această este o explicație nu numai greşită, ci şi fățarnică.

Doar anume din cauza afacerilor ilicite cele mai multe din fostele întreprinderi de stat au fost ruinate şi aduse la sapă de lemn, în stradă fiind aruncați sute de mii de muncitori, care mai apoi au luat drumul pribegiei.

Este adevărat că economia subterană, fiind un fenomen veşnic, nu poate fi înlăturat definitiv. În schimb ea poate şi trebuie să fie redusă. Şi această sarcină urmează a fi una din proprietățile oricărui guvern ajuns la putere. Posedând mult mai puține resurse economice ca alte țări, suntem obligați, să le folosim mai rațional pe cele pe care le avem și sa le distribuim cât mai echitabil.

Bibliografie:

1. MOLDOVANU, D., *Economia Moldovei în capcana globalizării şi tranziție. Chişinău, Editura ARC.*
2. http://www.conso.ro/glosar/economie-subterana/222/4
3. http://www.mediafax.ro/economic/economia-subterana-a-romaniei-una-dintre-cele-mai-mari-din-ue-10939839
4. http://www.scritub.com/economie/DEFINIREA-FENOMENULUI-DE-ECONO15278.php

5. https://biblioteca.regielive.ro/referate/economie/economia-subterana-172529.html
6. http://www.statistica.md/index.php?l=en
7. http://www.worldbank.org/en/country/romania
8. http://www.economieafaceri.ro/economia-subterana-in-romania/

AMORTIZAREA ŞI REPARAŢIA MIJLOACELOR FIXE: ASPECTE CONTABILE ŞI FISCALE

Valeria RACU, anul II, Finanțe, ASEM
Stanislav IAROVOI anul II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: conf. univ., dr. Maia BAJAN

O etapă importantă în calcularea şi contabilizarea impozitului pe venit o constituie determinarea corectă a ajustărilor privind activele imobilizate amortizabile. Din componența acestor active, fac parte şi mijloacele fixe, activele cu o durată de utilizare mai mare de un an şi a căror valoare unitară depăşeşte plafonul stabilit de legislație.

Modul de calculare şi recunoaştere a amortizării în contabilitatea financiară şi în scopuri de impozitare este diferit, având la bază reguli şi criterii diferite. Dacă amortizarea, în contabilitatea financiară, este determinată în funcție de scopul formării unui rezultat financiar adecvat, atunci în scopuri fiscale se urmăreşte obținerea unui venit impozabil cât mai corect.

Diferențele în determinarea amortizării mijloacelor fixe apar pornind de la actele normative: contabilitatea financiară are ca bază Legea contabilității nr.113 din 27.04.2007 şi SNC „Imobilizări necorporale şi corporale", iar conform legislației fiscale – Codul Fiscal, Regulamentul privind evidența şi calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale, Catalogul mijloacelor fixe şi activelor nemateriale.

O altă divergență se constată cu privire la momentul calculării amortizării: în scopuri fiscale amortizarea se calculează o singură dată – la sfârşitul anului de gestiune, pe când în contabilitate – lunar.

Amortizarea autoturismelor neutilizate în calitate de mijloace fixe cu destinație productivă necesită o atenție sporită, întrucât, în scopuri fiscale, pentru autoturismul, al cărui cost nu depăşeşte 200 000 lei, amortizarea este determinată de la costul de intrare al acestuia, iar dacă costul unitar al autoturismului depăşeşte 200 000 lei, amortizarea se calculează de la 200 000 lei.

Metoda de calculare a amortizării utilizată în contabilitatea financiară este argumentată economic de către entitate în politicile contabile, fiind în corespundere cu schema de obținere a avantajului economic din utilizarea mijloacelor fixe. Conform SNC „Imobilizări necorporale şi corporale", metodele de amortizare sunt: metoda liniară, metoda unităților de producție şi metoda de diminuare a soldului.

În scopuri fiscale, în baza Regulamentului cu privire la modul de evidență şi calculare a uzurii mijloacelor fixe în scopul impozitării, mijloacele fixe se grupează în cinci categorii de proprietate prin determinarea unui coeficient calculat conform Catalogului mijloacelor fixe şi activelor nemateriale: I – 5%; II – 8%; III – 12,5; IV – 20%; V – 30%.

În scopuri contabile, dacă, în urma reparației, nu se aşteaptă beneficii economice suplimentare, cheltuielile de reparație se recunosc drept costuri/cheltuieli curente, iar dacă se aşteaptă beneficii economice suplimentare – se capitalizează. Pentru mijloacele fixe în locațiune, identificăm aceleaşi reguli, doar dacă se aşteaptă beneficii economice suplimentare – cheltuielile de reparație se recunosc ca obiecte separate.

La determinarea amortizării în scopuri de impozitare, trebuie luată în considerare şi suma corectărilor, în componența căreia sunt incluse cheltuielile privind reparația mijloacelor fixe ce depăşesc 15% din baza valorică a acestora la începutul anului, respectiv, se include în baza amortizabilă a mijloacelor fixe.

Cercetările efectuate cu privire la amortizarea şi reparația mijloacelor fixe ne permit să concluzionăm următoarele:

- Modul diferit de calcul al amortizării şi reparației mijloacelor fixe are impact diferit asupra venitului impozabil, fapt ce determină aplicarea de către contabili a repercusiunii fiscale;
- Plafonarea cheltuielilor de reparație a mijloacelor fixe, precum şi evidența globală a acestora pe grupe contribuie la aplicarea tehnicilor de evaziune fiscală;
- Existența diferențelor în materie de terminologie în contabilitatea financiară şi fiscalitate creează dificultăți în perceperea informației.
- Pentru a depăşi deficiențele constatate, este necesară:
- Unificarea terminologiei din contabilitatea financiară şi fiscalitate;

- Elaborarea unor platforme informatice de evidență fiscală a mijloacelor fixe;
- Revizuirea modalității de impunere a mijloacelor fixe, întrucât unele entități utilizează de zeci de ani mijloace fixe a căror termen de valabilitate este expirat;
- Stabilirea unor criterii mai clare de atribuire a mijloacelor fixe la categoriile de calcul a amortizării.

Bibliografie:

1. Codul Fiscal. www.sfs.md
2. Regulamentul privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale, http://lex.justice.md/viewdoc.php?id=322138&lang=1.
3. BUCUR, V., GRAUR, A. *Contabilitatea impozitelor: teorie și practică*. Chișinău: ASEM, 2016.
4. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007. www.mf.gov.md

IT TOOLS FACILITATING ACCOUNTING REPORTING

Irina OROȘAN, group FB-159 eng., AESM
Scientific Coordinator: Associate Professor, PhD Lica ERHAN

The nineteenth was the industry century, the twentieth was the century of services, and the 21st century will be the information one. Science and technology have evolved at an astonishing pace over the past five decades, enriching and improving each day. Accounting is the art of measuring, recording, classifying, and communicating financial information about all events and transactions that occur within an enterprise's business. Information technology is a tool used to process, store, organize and transmit data, typically by using electronic computers. The use of IT in the business environment increases the ability of companies to record and manage their financial transactions. Technological change offers new opportunities and brings numerous challenges to the field and the accounting profession, often helping decision makers.

Originally seen as a support for business, information technology plays an increasingly important role in the lives of all companies due to rapid market shifts and broader global connections. IT includes a set of computing equipment and software applications used to store, process, manipulate and transmit data.

Within the business environment, information technology aims to help managers and provide them with the necessary support in decision-making. Through IT systems, accounting data is transformed into information and knowledge, and then used at various levels of management. With new tools, including routines and software applications, managers can better control the economic and financial situation of companies. They can easily get the information they need in the decision-making process, eliminating redundant data and non-performing and time-consuming activities.

A significant impact of IT on accounting systems is the ability to record and track their better accounting transactions. Through computerized financial and accounting systems, the activity of professional accountants and auditors is significantly influenced and, at the same time, increases the competitiveness of entities on the global market.

According to the International Telecommunication Union (ITU), the number of people using the Internet, per 100 inhabitants, is steadily increasing. Rapid technological progress brings new challenges to the business environment. It requires not only frequent updates of software and hardware resources, but also the acquisition of new skills from professional accountants. They need to understand the impact that new technologies have on the business and know how to use them optimally to make their business more efficient. To be competitive, professional accountants need to be well prepared for the challenges of using information technology.

Accounting software is a tool for recording and processing accounting transactions and events within the entity and includes various functional modules such as payment states, creditor and debtor accounts, check balances, or financial reporting modules.

The accounting information system can be used to connect all departments of the company and communicate better with business partners. It reduces the volume of redundant information and can process both financial and non-financial data. The communication channels provided by the accounting information system can disseminate and transmit the information in a more efficient way and provide timely and accurate financial information.

In the environment marked by rapid change, information technology is becoming an important strategic partner for business. IT improves enterprise performance and increases its competitiveness on the

global market, with a positive impact on organizational processes, including accounting, finance, marketing and human resources.

Manually made paperwork, with paper and pencil, has been replaced by the most advanced techniques using IT. New technologies used in accounting, including computers, printers, faxes, smartphones, along with accounting software have a great impact on the accounting field.

From large companies to small businesses, all businesses can afford to use information technology. Spreadsheets help accountants efficiently carry out the calculations required by accounting operations and the reporting process.

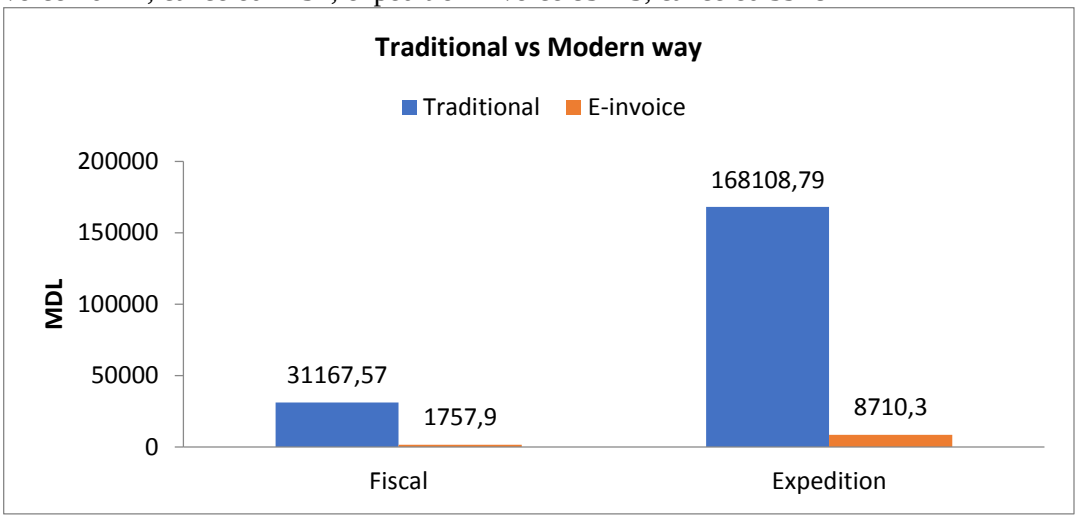
Accounting software, widely used today and at affordable prices, helps accounting professionals in daily accounting tasks. The Internet, with its new paradigm, IoT (the Internet of All Things), connects everything today everywhere. As a result of the connections it provides, accounting documents can be shared and the online accounting and payment system has improved the efficiency of accounting departments.

My research demonstrates the major positive impact of IT on accounting systems, which results in improved business performance. Many transactions can be made faster, in a simplified way, and managers are able to make better decisions to achieve the entity's goals. Being connected to a global market, the company can keep in touch with all its business partners, making it more competitive.

Case study

Traditional invoice	***E-invoice***
Cost of fiscal invoice: Per unit = 1.773 MDL Per pack = 35.46 MDL (20 units)	Cost of paper pack = 51.73 MDL (500 units) Per unit = 0.1 MDL
Cost of expedition invoice: Per unit = 1.93 MDL Per pack = 48.25 MDL (25 units)	

IS “Posta Moldovei” during September 2014 till April 2017 wrote invoices in the quantity as follow: fiscal invoice 16447, canceled 1132; expedition invoice 83175, canceled 3928



Bibliography:

1. CERAN, M.B., GÜNGÖR, S., KONYA, S. (2016), *The Role of Accounting Information Systems in Preventing the Financial Crises Experienced in Businesses*, Economics, Management and Financial Markets, vol. 11, nr. 1, pp. 294-302.
2. LIM, F.P.C. (2013), *Impact of Information Technology on Accounting Systems*, Asia-Pacific Journal of Multimedia Services Convergent with Art, Humanities, and Sociology, vol. 3, nr. 2, pp. 93-106.
3. MOLDOF, A. (2014), *Bitcoins, an All-Digital Currency and How It Affects Financial and Managerial Accounting*, partea a II-a, Internal Auditing, vol. 29, nr. 3, pp. 36-39.
4. THAPAYOM, A., USSAHAWANITCHAKIT, P. (2015), *Accounting Information System Excellence and Goal Achievement: Evidence from Information and Communication Technology Businesses in Thailand*, The Business and Management Review, vol. 7, nr. 1, pp. 309-321.
5. http://www.itu.int

CONTABILITATEA – SURSA INFORMAȚIONALĂ PENTRU MEDIUL ECONOMIC

Angela CAZACU, an. II, Finanțe, ASEM
Daniela LEVINTE, an. II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: conf. univ. dr. Maia BAJAN

Conform Legii contabilității nr. 113 din 27.04.2007 și Proiectului legii contabilității, **contabilitatea** se prezintă ca un sistem complex de colectare, identificare, grupare, prelucrare, înregistrare, generalizare a elementelor contabile și de raportare financiară, precum publicarea și păstrarea informațiilor cu privire la poziția și performanța financiară necesară atât pentru cerințele interne ale utilizatorilor, cât și în relațiile cu investitorii prezenți și potențiali, creditorii, clienții, furnizorii, instituțiile publice și alți utilizatori.

Contabilitatea are un rol primordial în comunicarea financiară prin înregistrarea tuturor operațiunilor economico-financiare ale entității și sintetizarea acestora în situațiile financiare, care oferă o serie de informații despre poziția financiară și performanțele entității.

Informația furnizată de contabilitate se distinge față de alte profesii prin asumarea responsabilității față de interesul public, față de toate părțile interesate în activitățile desfășurate de entitate: acționari, salariați, furnizori, bănci, buget etc.

Contabilitatea, ca furnizor de informații, are drept scop oferirea datelor necesare pentru efectuarea analizei financiare, care, totodată, urmărește corectitudinea, calitatea și cantitatea informațiilor prezentate de aceasta.

Rolurile contabilității:

1. Furnizează informaţii necesare elaborării planurilor şi programelor de activitate economică la nivelul entității și la nivel național;
2. Realizează legătura cu celelalte componente ale sistemului informațional al entității, prin integrarea informațiilor privind aceste activități într-o bază comună.
3. Oferă informaţiile necesare întocmirii situațiilor financiare, care reflectă imaginea fidelă a patrimoniului, a situaţiei financiare şi a rezultatelor obţinute, astfel încât aceste informaţii să fie folosite de utilizatori la luarea deciziilor economice.
4. Asigură urmărirea şi controlul valoric al activităţilor desfăşurate, prin înregistrarea cronologică şi sistematică a operaţiilor economice şi financiare, prelucrarea informaţiilor cu privire la situaţia patrimoniului, informaţii necesare atât pentru nevoile proprii ale entității, cât şi în relaţiile cu utilizatorii de informaţii etc.

Prin rolurile sale, contabilitatea oferă informații necesare utilizatorilor atât interni, cât și externi în luarea deciziilor economice. Aceștia sunt prezentați în tabelul 1.

Tabelul 1

Utilizatorii de informație contabilă

Tipul	Utilizatorii de informație	Scopul urmărit
Utilizatori interni	Acționarii Managerii Consiliul de Administrație Șefii de departamente	Aceștia utilizează o paletă largă de informații pentru susținerea deciziilor ce privesc activitățile de investiții, de finanțare și de gestiune. Informațiile necesare în acest scop sunt asigurate prin intermediul unor rapoarte manageriale ce se întocmesc atât pe baza datelor curente din contabilitatea de gestiune și cea financiară, cât și a celor existente în raportările periodice și cele anuale pe care entitatea trebuie să le întocmească.
Utilizatori externi	Investitorii	Rentabilitatea investițiilor efectuate și capacitatea entității de a oferi dividende în fiecare perioadă de gestiune.
	Creditorii	Rambursarea la scadență a împrumuturilor și creditelor acordate și a dobânzilor percepute.
	Furnizorii	Capacitatea de rambursare a datoriilor; stabilirea relațiilor comerciale.
	Clienții	Continuitatea activității entității cu care se dorește o colaborare pe termen lung, care manifestă o dependență față de produsele sau serviciile furnizate de către aceasta.
	Salariații	Capacitatea entității de a oferi remunerații, premii, precum și diverse oportunități profesionale.
	Statul și alte autorități	Alocarea resurselor de la buget; stabilirea unei politici fiscale de încurajare a investițiilor în economie; obținerea informațiilor necesare în elaborarea bugetului și a altor indicatori macroeconomici.

În baza cercetărilor efectuate, putem trage următoarele concluzii aferente informației furnizate de contabilitate:

- asigură cunoaşterea şi controlul situaţiei patrimoniale;
- constituie componenta cea mai importantă a sistemului informaţional economic la nivelul fiecărei entități;
- sursă care poate furniza imaginea reală a activităţii entității;
- constituie un mijloc sau o metodă de obţinere a informaţiilor economico-financiare.

Bibliografie:

1. GRIGOROI L., ŞELARU M. *Valorile şi provocările profesiei contabile*. În: conf. şt. Intern.: Contabilitate: provocări actuale şi aspiraţii pe viitor. Chişinău: ASEM, 2012, pp. 244-249.
2. LAZARI L., GRIGOROI L. *Contabilitatea în serviciul interesului public*. În: Conf. şt. intern.: Contabilitatea şi profesia contabilă în era provocărilor. Chişinău: ASEM, 2017, pp. 156-161.
3. Legea contabilității RM nr. 113-XVI din 27.04.2007. www.mf.gov.md
4. Proiectul Legii contabilității RM. www.mf.gov.md

RAPORTAREA FINANCIARĂ – SUPORT PENTRU FUNDAMENTAREA DECIZIILOR ECONOMICE

Elena GASNAȘ, gr. FB 144, an. III, Facultăţii Finanţe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Liliana LAZARI

Societatea contemporană nu mai poate fi imaginată fără informaţie, aceasta devenind elementul prioritar pentru toate sectoarele economiilor naționale, dar şi internaționale. Dezvoltarea actuală a societăţii moderne impune perfecţionarea permanentă a informaţiei economico-financiare. Ea trebuie construită astfel, încât să răspundă atât cerinţelor conducerii pentru fundamentarea deciziilor, cât şi nevoilor informaţionale ale partenerilor entității. Sistemul contabil al entității are misiunea de a pregăti informația utilă elaborării situațiilor financiare. În condițiile actuale, când informația pentru utilizatori este de o imensă valoare, în prim-plan, se plasează informațiile conținute în situațiile financiare. Unii economiști consideră că raportarea financiară este adevăratul „limbaj al oamenilor de afaceri”.

Situaţiile financiare sunt întocmite şi prezentate de diverse entități, din întreaga lume, pentru utilizatori externi, dar şi interni. Deşi situaţiile financiare pot părea similare de la o ţară la alta, există diferenţe care, probabil, au fost cauzate de o varietate de factori sociali, economici şi juridici, precum şi de faptul că diferite ţări, în momentul stabilirii dispoziţiilor naţionale, au avut în vedere necesităţile unor utilizatori diferiţi ai situaţiilor financiare. Situațiile financiare reprezintă produsul final al activității contabile şi denotă clasificarea şi sintetizarea unui cumul de tranzacţii economico-financiare, unele dintre ele fiind extrem de complexe. Conform organismului american de normalizare, Financial Accounting Standards Board (FASB), situațiile financiare reprezintă elementul central al raportării financiare, constituind principalul scop al comunicării informației contabile către cei din exteriorul întreprinderii[1].

Informația financiară prezintă o importanță majoră, deoarece, în prezent, ea se consideră un produs și, totodată, o marfă de valoare foarte înaltă. Se cunoaște că această informație se obține de către entități prin elaborarea situaţiilor financiare şi constituie circa 80 % din totalul informației. Scopul principal al situaţiilor financiare constă în asigurarea tuturor utilizatorilor cu informație necesară pentru luarea deciziilor.

Caracteristicile calitative fundamentale privind informaţiile financiare sunt relevanţa şi reprezentarea fidelă, iar **comparabilitatea, verificabilitatea, oportunitatea şi inteligibilitatea** sunt caracteristici calitative care amplifică utilitatea informaţiilor relevante şi reprezentate exact. Caracteristicile calitative amplificatoare pot ajuta la alegerea unei modalităţi din două alternative, care trebuie utilizată pentru a descrie un fenomen, dacă se consideră că ambele sunt la fel de relevante şi exact reprezentate. Raportarea informaţiilor financiare relevante, care reprezintă exact ceea ce îşi propun să reprezinte, ajută utilizatorii să ia decizii cu mai multă încredere. Aceasta duce la o funcţionare mai eficientă a pieţelor de capital şi la un cost mai redus al capitalului pentru economie, ca întreg. Un investitor, un împrumutător sau alt creditor obţine beneficii şi din

[1] Financial Accounting Standards Board - Statement of Financial Accounting Concepts No. 1: Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises, noiembrie 1978.

luarea unor decizii mai informate. Cu toate acestea, nu este posibil ca situaţiile financiare cu scop general să ofere toate informaţiile pe care le consideră relevante fiecare utilizator.

Contabilitatea, ca sursă de informații oferite utilizatorilor, presupune un proces complex desfășurat în mod organizat, care integrează persoane, proceduri și tehnologie informațională. În acest sens, sistemul financiar-contabil presupune organizarea și desfășurarea de activități cu privire la colectarea și stocarea datelor referitoare la operațiunile derulate de entitate, prelucrarea acestora și obținerea de informații utile pentru planificarea și realizarea activităților entității, precum și furnizarea unor modalități de control adecvate pentru asigurarea integrității patrimoniale. Activitățile financiar-contabile reprezintă un set de procese logice prin care se înregistrează, clasifică și sintetizează evenimentele economice desfășurate în cadrul entității, în scopul furnizării unor informații financiare adecvate pentru procesul decizional, scopul principal fiind adoptarea unor decizii corecte în gestiunea pe termen scurt, mediu şi lung.

Situaţiile financiare trebuie să satisfacă necesităţile comune ale utilizatorilor. Totuşi, acestea nu oferă toate informaţiile, de care au nevoie utilizatorii în ceea ce priveşte luarea deciziilor, deoarece „în mare măsură" situaţiile financiare relevă efectele trecute şi nu oferă, de regulă, informaţii nonfinanciare. De asemenea, pe baza situațiilor financiare, pot fi evaluate rezultatele administrării întreprinderii, inclusiv modul de gestionare de către manageri a resurselor încredinţate.

În concluzie, menționăm că orice raport publicat trebuie să prezinte și să analizeze informații privind tendințe semnificative cunoscute de către conducere, angajamentele, evenimentele sau incertitudinile care se pot estima în mod credibil și care ar influența semnificativ evoluția afacerilor societății, starea financiară sau rezultatele activității, în principal, raportul trebuie să cuprindă informații privind starea financiară și activitatea societății.

Astfel, deși au denumiri și conținut diferite în timp, dar mai ales în spațiu, situațiile financiare sunt considerate, la nivel global, proiecția activității societăților. Necesitatea întocmirii lor a fost indusă de dezvoltarea economică, iar obiectivul este unul unitar: furnizarea unei baze pentru luarea deciziilor implicate de organizarea și desfășurarea activității agenților economici.

Bibliografie:

1. Ghid privind aplicarea reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate. [online]. [accesat 10.04.2017]. Disponibil: http://discutii.mfinante.ro/static/10/Mfp/reglementaricontabile/GHIDVAR11aprilie.pdf
2. International Accounting Standard. [online]. [accesat 10.04.2017]. Disponibil: http://www.cig.ase.ro/ prof/stbunea/resurse/IFRS%20romana.pdf
3. SNC „Prezentarea Situațiilor Financiare". [online]. [accesat 10.04.2017]. Disponibil: http://www.contabilsef.md/newsview.php?l=ro&idc=499&id=7980

IMPROVEMENT OF ACCESS TO BANK CREDIT MARKET FOR SME'S IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Liudmila SONGUROVA Department Finance, ASEM
Scientific advisor: Assoc. Prof. PhD., Stela CIOBU

The main goal of this subject is to examine the current situation of SMEs in the Repulic of Moldova and the prospects for their sustainable development and imrovement of their access to financial services. This assessment will form the basis for any further analysis.

SMEs in the Republic of Moldova are actively participating in the manufacturing of goods and services satisfying demand, particularly, in the domestic market. However, the country is characterized by a lack of cooperation between large enterprises and SMEs, resulting in a saturation of the consumer market by SMEs.

Moldovan SMEs hold a major share of 97.2% of the total number of enterprises with a significant contribution to job creation, measured in 56.2% of the total number of employees in the country. At the same time, the economic efficiency of the sector is relatively low as compared with other countries, generating sales of just 31.8% of total revenues on economy. Total turnover generated by SMEs in 2015 was 86,8 billion MDL, which amounts to 30,8%of the turnover of all companies operating in Moldova.

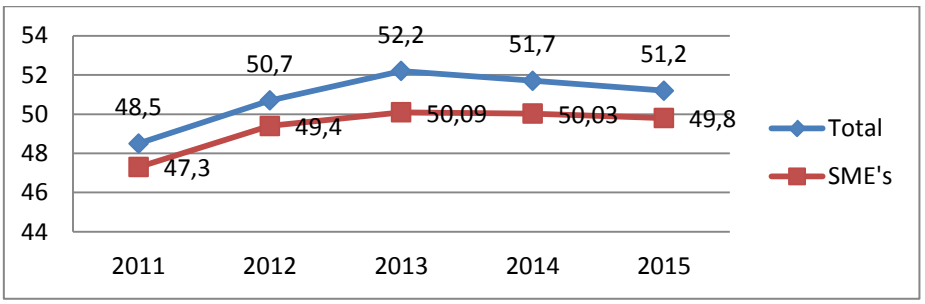


Figure 2.3. The structure and evolution of the number of SME's
Source: *The table was developed according to the statistical data from National Bureau of Statistics. [online]. [quote 9 of March 2017]. Available:< http://www.statistica.md/>*

SMEs are unequally distributed across the country, with about 64.9 % operating in Chisinau and 4.7 % in Balti, which explains the urban nature of the SME loan portfolio.

Access to financial services in Moldova is relatively low. Credit to the private sector as a share of GDP is about 35 percent of GDP, and deposits are about 45 percent. Access to finance is identified as one of the most pressing issues for enterprise development, as suggested by the domestic Cost of Doing Business survey (2016). Weaknesses in the insolvency regime and in the rights of creditors and debtors create uncertainty and discourage financial transactions.

From the SME perspective the most relevant obstacles to bank lending are:

Length of loans. SMEs are mainly granted only short-term loans as banks are reluctant to offer long-term ones because of the increased level of risk.

Infrastructure, managerial efficiency and guidelines. Most SMEs do not have even basic infra-structure, especially if they are recently founded. These enterprises depend on exploiting changeable market opportunities and are not able to maintain relative stability. Managerial efficiency can also be an issue.

Centralized banking assets. About 70% of the assets of the entire banking system are concentrated in the municipality of Chisinau. As a result, SMEs in larger cities tend to have better access to credit and consequently tend to grow faster. SMEs in rural areas are dependent on the geographical distribution of banking institutions in their area.

International experiences suggest broadly three complementary roles that governments can address some of the constraints and facilitate the broadening the access to finance for SME:

Improve or build sound legal and judiciary infrastructure – The government can achieve additional impact in the short to medium term by taking action specifically directed at facilitating financial market activity that helps access. Beyond the overall legal structure and its protections, an important practical question is the extent to which contract enforcement in finance needs to be supplemented by specific laws restricting and clarifying, and thereby offering more reliable protection to, certain types of financial contracts or financial business more generally.

Build effective information infrastructure – An enabling legal framework should encourage information sharing among lenders and often requires reviewing bank secrecy laws, which have effectively prevented the establishment of private credit bureaus in almost every country of the former Soviet Union; provide incentives for sharing both positive and negative information; and eliminate restrictions on access to public records. The legal framework must balance the need for information sharing and the protection of privacy and of consumers' rights. Also important is the creation of public versus private credit bureaus.

Make some rational direct intervention – International experiences suggest that government intervention in improving access to finance for SME should consider of program's sustainability, time limits, governance, and transparency – and even in terms of their objectives, as they seek to complement and promote private financial intermediation, rather than replace it.

Conclusions: The main impediments for SME include relatively high lending rates, limited access to long-term loans, high collateral requirements, and weak capacity for market research and business planning. Therefore government action is necessary to correct market failures, and to assist potential start-ups and disadvantaged groups in society. There is clear scope for positive government action in the areas of macroeconomic stability and general institution building that supports greater financial access for SME. Policies not specifically addressed to financial sector needs but designed to improve the general business environment (communication, transportation, and energy infrastructure) in which financial institutions operate, as well as the general security situation, are also of evident importance.

Recommendations:

- **Expand banking systems**. Encouraging competition among commercial banks is vital, through privatization of state banks and facilitating the entry of reputable foreign financial firms.
- **Change collateral laws** - Commercial banks require business and financial plans, but many SMEs that really need credit do not have the capacity to prepare these plans. Financial literacy programs in high schools and universities, along with short financial literacy courses for SME managers, would be ideal.
- **Improve credit assessment for SMEs** - Moldovan economy lacks independent market institutions capable of rating SME credit worthiness. Establishing a domestic credit bureau for SMEs as a public-private partnership is a useful way forward.

Bibliography:

1. http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016_en
2. GERGANA VALOVA, STANISLAV PRODANOV (2010), Access to Financing in Southeast Europe Before and After the Crisis, May
3. European Central Bank. (2014). Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). Analytical Report.
4. European Central Bank. (2014). SME access to finance in the euro area: barriers and potential policy remedies. Monthly Bulletin, July.

TRATAMENTE CONTABILE ŞI FISCALE AFERENTE VENITURILOR

Daniela ROTARU, ASEM, anul II, Finanţe
Cond. şt.: conf. univ., dr. Maia BAJAN

Pentru contabilitate, întotdeauna, a existat problema concilierii sale cu fiscalitatea. Cauza unei asemenea situaţii este generată de faptul că nu în toate cazurile modul de tratare contabil corespunde cu cel fiscal. Între contabilitate şi fiscalitate, există o relaţie complexă, deoarece contabilitatea reprezintă o sursă privilegiată de informaţii pentru organele fiscale, iar obligaţiile fiscale sunt stabilite în baza datelor prezentate de aceasta.

Divergențele contabile și fiscale aferente veniturilor sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

Caracteristici comparative dintre sistemul contabil și cel fiscal

Criterii de comparaţie	Sistemul contabil	Sistemul fiscal
Organul reglementator	Ministerul Finanţelor şi Guvernul Republicii Moldova	
Scopul sistemului	Prezentarea informaţiei contabile privind performanţa şi poziţia financiară a entităţii	Determinarea corectă a bazei impozabile, a sumei impozitelor şi taxelor, transferarea completă şi la timp a acestora la buget
Sarcinile de bază	Furnizarea informaţiei necesare pentru: - Întocmirea situaţiilor financiare; - Executarea bugetului.	- Colectarea, reflectarea şi prelucrarea informaţiei privind datoriile fiscale; - Prezentarea informaţiei privind soldul creanţelor sau datoriilor fiscale.
Baza normativă	- Legea contabilităţii nr.113 din 27.04.07 - Proiectul legii contabilităţii - Codul Fiscal -SNC “Venituri”	- Codul Fiscal - Legea bugetului
Modul de recunoaştere	Principiul contabilităţii de angajamente	Metoda de casă
Componenţa rapoartelor	- Situaţia de profit şi pierdere - Notele la situaţiile financiare	- Declaraţiile fiscale - Rapoartele pe tipuri de impozite

La completarea Declaraţiei cu privire la impozitul pe venit (VEN 12), se observă unele divergenţe între contabilitate şi fiscalitate:

Situaţia 1: Anumite venituri sunt recunoscute în contabilitate, însă, în fiscalitate, se reflectă ca venituri neimpozabile, ceea ce conduce la diminuarea venitului impozabil şi au impact asupra cheltuielilor privind impozitul pe venit (exemplu: venitul obţinut din înlocuirea proprietăţii, rd.02041 din VEN 12).

Situaţia 2: Unele venituri nu sunt recunoscute în contabilitate, dar, în fiscalitate, se recunosc ca venituri impozabile, astfel, creşte venitul impozabil, respectiv influenţează cheltuielile privind impozitul pe venit (exemplu: venitul obţinut ca rezultat al neînlocuirii sau înlocuirii parţiale a proprietăţii, rd.02042 din VEN 12).

În baza situaţiilor prezentate, aducem un exemplu rezolvat în tabelul 2. La entitate, în perioada de gestiune, au fost distruse materii prime, în urma calamităţilor naturale în valoare de 22000 lei. După investigarea cazului, compania de asigurări a achitat despăgubiri în mărime de 20000 lei. Pentru recuperarea bunurilor pierdute, entitatea a folosit doar 19000 lei. Tot în această perioadă, entitatea a donat două calculatoare unei case de copii. Valoarea contabilă a unui calculator este de 1700 lei, iar valoarea justă a unui calculator – 2300 lei.

Tabelul 2

Tratarea contabilă şi fiscală a veniturilor

Cazul	Evidenţa contabilă	Evidenţa fiscală
Calamităţilor naturale	1. Materialele distruse în urma calamităţilor naturale: **Dt 723 Ct 211** 22000 lei 2. Încasarea despăgubirii de la compania de asigurări: **Dt 242 Ct 623** 20000 lei 3. Recuperarea bunurile pierdute: **Dt 211 Ct 521** 19000 lei	Conform art.22 al Codului Fiscal, se prevede că valorile investite pentru recuperarea bunurilor şi folosite în scopul desfăşurării activităţii economice sunt scutite de impozit şi se recunoaşte sub formă de venit doar suma neutilizată, adică 1000 lei.
Activelor donate	1. Valoarea contabilă a calculatoarelor: **Dt 721 Ct 123** 2*1700=3400 lei 2. TVA datorat bugetului pentru bunurile donate: **Dt 713 Ct 534** 20%*4600=920 lei	Conform Anexei 1.1 D de la Declaraţia VEN 12, Notă la rd.0207, în scopuri fiscale se recunoaşte sub formă de venit valoarea maximă obţinută dintre valoarea contabilă şi valoarea de piaţă a bunurilor donate, adică 4600 lei.

În baza exemplului prezentat, se completează Anexa 1D la Declaraţia VEN 12:

Extras la Anexa 1D „Ajustarea veniturilor" la Declaraţia VEN 12

Indicatori	Codul rd.	Suma recunoscută		Diferenţa
		evidenţa contabilă	scopuri fiscale	
Venitul obţinut din înlocuirea proprietăţii	02041	20 000	0	(20 000)
Venitul obţinut ca rezultat al neînlocuirii sau înlocuirii parţiale a proprietăţii	02042	X	1000	1000
Venitul obţinut din donarea activelor, cu excepţia activelor de capital (Anexa 1.1D)	0207	X	4600	4600
TOTAL Ajustarea Veniturilor	**020**	**20 000**	**5 600**	**(14 400)**

Totalul obţinut în Anexa 1D din Declaraţia VEN 12 se completează în Declaraţia propriu-zisă VEN 12 în rândul 020 „Ajustarea veniturilor".

În urma studiului efectuat, propunem următoarele soluţii privind divergenţele dintre contabilitate şi fiscalitate:

- Armonizarea terminologiei contabile cu cea fiscală, pentru a evita distorsiunile lexicale şi a permite o interpretare univocă;
- Respectarea aceloraşi principii de recunoaştere a veniturilor;
- Acceptarea paralelismului din raportările contabile şi fiscale.

Bibliografie:

1. Legea Contabilităţii nr. 113 din 27.04.2007. www.mf.gov.md
2. Codul Fiscal. www.sfs.md
3. SNC „Venituri". www.mf.gov.md

TEORIA CAPITALULUI UMAN A LUI GARY BECKER ŞI CALITATEA POPULAȚIEI CA RESURSĂ STRATEGICĂ A SEC. XXI

Eugenia ȚURCANU, anul I, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond. şt.: lect. sup. univ. Iacob COCOŞ, ASEM

Human capital is the fundamental force of the economic development of a country. Education is indissolubly linked to well-being and competitiveness, being influenced by a number of factors such as corruption, historical evolution, demographic evolution, etc. Studies show that the countries that invested over time in the education system are those that today harvest the fruits of development.

În prezent, la nivel global, se observă, din ce în ce mai mult, faptul că societatea, în ansamblul ei, se îndreaptă spre o eră a cărei viitoare esenţă va fi determinată de abilitatea indivizilor de a folosi, în mod eficient, cunoaşterea şi de a-şi adapta competenţele la schimbările mediului economico-social. În noul context economic, caracterizat de instabilitate, crize şi presiuni concurenţiale, capitalul uman se transformă, aşadar, într-un pilon esenţial, care conduce la creştere şi dezvoltare economică, fiind recunoscut faptul că acesta reprezintă unul dintre motoarele dezvoltării economice, atât la nivel social şi comunitar, cât şi la nivel individual.

Pornind de la teoria capitalului uman, iniţiată de exponenţi ai noii şcoli de la Chicago în a doua jumătate a secolului al XX-lea, observăm existenţa unui filon teoretic-slogan: „Omul cea mai de preţ bogăţie a unei ţări", iar dacă vom corobora acest slogan cu o adaptare la ceea ce afirma în secolul al XVIII-lea Adam Smith – „O ţară este bogată, dacă are indivizi bogaţi/educaţi!", putem raţiona, având la bază şi literatura de specialitate, precum că între educaţia superioară, capitalul uman şi competitivitate există o relaţie indestructibilă, care influenţează, la rândul ei, creşterea şi dezvoltarea economică. Promotorii acestei teorii sunt: Th. W. Schultz, G. Becker şi G. Stigler. Fiecare dintre ei au abordat problemele capitalului uman, dar şi-au adus contribuţii importante şi în alte domenii ale cercetării economice.

Gary Becker, pe linia promotorilor capitalului uman, pune pentru prima dată în evidenţă faptul că individul nu este simplu consumator final, ci un adevărat producător, care, prin educaţie şi formare profesională, practică o investiţie în capital uman. Mai întâi de toate, *capitalul uman este definit de Becker drept activităţile monetare şi non-monetare, care influenţează veniturile monetare viitoare ale individului*. Investiţia în capitalul uman este influenţată de o serie de motivaţii: determinantul principal îl constituie profitul sau randamentul ce se aşteaptă de la sumele investite în capitalul uman, iar cel secundar remunerarea care depinde de sumele investite în capitalul uman, iar acestea sunt determinate, la rândul lor, de comparaţia între costuri şi beneficii. G. Becker insistă asupra costului timpului în ciclul de viaţă, ceea ce îi permite să explice împărţirea timpului în timp de studiu şi timp de muncă plătită. În fond, este vorba despre costul de oportunitate al timpului, pentru că a te educa înseamnă a renunţa la timpul liber şi la munca remunerată.

Importanţa investiţiei în educaţie reprezintă un determinant esenţial al creşterii şi dezvoltării economice contemporane. Tendinţa tinerilor de a-şi continua studiile contribuie la dezvoltarea de ansamblu a societăţii – evaluările au la bază, în general, ratele înalte de recuperare a investiţiei în educaţie. Cele mai ridicate profituri se datorează investiţiilor în cunoştinţe, competenţe, calificări şi mai puţin celor în capital fizic (utilaje, construcţii, maşini, echipamente etc.). Câştigul de pe urma investiţiei în capitalul uman nu se rezuma doar la suma netă a veniturilor realizate pe parcursul vieţii din vânzarea forţei de muncă calificată, spre deosebire de cea necalificată, ci vizează sentimentul subiectiv de bunăstare intelectuală, de încredere, de recunoaştere socială.

Capitalul uman, în speță, stocul de capital uman existent la un moment dat în societate, se constituie într-un factor deosebit de important al creşterii şi dezvoltării economico-sociale, rolul său cunoscând o amplificare fără precedent în condiţiile economiei cunoaşterii. Argumentele se referă la faptul că ţările a căror populaţie deţine niveluri ridicate de educaţie şi pregătire profesională sunt şi cele mai productive din punct de vedere economic. Autori consacraţi în domeniu (Roger Ibbotson, Gary Brinson) au demonstrat contribuţia capitalului uman la sporirea bunăstării sociale.

Educaţia joacă un rol esenţial în formarea „capitalului uman" şi în determinarea şansei omului din punct de vedere economic. Cu cât educaţia unei persoane este mai înaltă şi de mai bună calitate, cu atât şansele şi perspectivele de succes economic ale ei sunt mai mari.

Femeile ocupate au un nivel de pregătire mai înalt ca bărbaţii: 27% dintre ele au *studii superioare* şi 17% *medii de specialitate*, în timp ce, printre bărbaţi, aceşti indicatori constituie, respectiv, 22% şi 11%. La fel, femeile, în comparaţie cu bărbaţii, deţin ponderi net superioare în total persoane ocupate cu *studii superioare* (55% femei faţă de 45% bărbaţi) şi celor cu *studii medii de specialitate* (61% femei şi 39% bărbaţi).

Sistemul educațional deține un rol important în acumularea capitalului uman. Recunoașterea acestui rol explică investițiile tot mai importante în educație și formare. Investițiile pe scară largă în capitalul uman creează forța de muncă, iar competențele, experiența, instruirea acesteia reprezintă baza indispensabilă pentru creșterea economică.

Indicele Global al Inovației publicat de Organizația Mondială a Proprietății Intelectuale (OMPI) ne plasează, în acest an, pe locul 46 sau cu două poziții mai jos față de anul precedent. Totuși, țara noastră a ocupat prima poziție la nivel global în privința înregistrării mărcilor comerciale. De asemenea, R. Moldova a ajuns pe locul șase la capitolul desene industriale înregistrate, raportate la PIB pe cap de locuitor.

În prezent, în Republica Moldova, devine urgentă atingerea obiectivului „investiţii în capitalul uman": este necesară parcurgerea unor etape, nu doar conceptuale, ci şi de mentalitate. Prima este aceea a înţelegerii faptului că, fără un progres rapid şi profund în sistemul educaţional, nu vom putea avea nici creştere economică, nici creştere a nivelului de trai, oricât de multe fonduri ne-ar aloca Uniunea Europeană sau orice altă instituţie financiară internaţională. A doua etapă este aceea a schimbării mentalităţii manageriale la nivelul Ministerului Educaţiei, în sensul reorganizării şi reformării reale a întregului sistem educaţional. A treia este schimbarea mentalităţii, cetăţenii ţării, oamenii de afaceri, părinţii, copiii, înţelegând că investiţia în educaţie este cel mai important obiectiv pentru viitor. Formarea capitalului uman prin procese educaţionale investiţionale rămâne o responsabilitate globală a tuturor indivizilor şi guvernelor! Alegerea ne aparţine!

Bibliografie:

1. http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/58_Mursa_G_-_Gary_S_Becker_-_Capitalul_uman.pdf
2. http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820063/18.pdf
3. http://store.ectap.ro/articole/811_ro.pdf

IMPLEMENTATION OF BASEL PRINCIPLES IN THE BANKING SECTOR OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Olesea EFIMENCO, Department Finance, AESM
Scientific Advisor: Assoc. Prof., PhD Stela CIOBU

In the context of Moldova's integration in the European Union, it become essential to adapt the legislation of the Republic of Moldova to the European standards and to apply the best practices in the domain on banking supervision. The last are provided in the recent publications of Basel Committee. The aim of this study is to discover what principles on banking supervision have been already implemented in Moldovan legislation and what are the deficiencies which slow down the further implementation of remaining principles.

In September 2012, Basel Committee published the **Core Principles for Effective Banking Supervision,** including 29 principles considered by this banking supervision committee as essential elements for ensuring stability and reliability of banking sectors within each country.

The Republic of Moldova is:

- **compliant** with 3 principles;
- **largely compliant** with 13 principles; and
- **materially non-compliant** with 13 principles.

Moldova is compliant with the following principles: permissible activities (Principle 4), major acquisitions (Principle 7) and disclosure and transparency (Principle 28).

Table 1

The transposition in the national legislation of the principle 4 – permissible activities

Essential criteria	Implementation in Republic of Moldova
1. The **permissible activities** of institutions that are licensed and subject to supervision as banks **are clearly defined** either by supervisors, or in laws or regulations.	**Article 26 of the Law on financial institutions** lists in detail the financial activities permissible for banks, including those that are directly ancillary or supplemental.
2. The **use of the word "bank" and any derivations such as "banking"** in a name, including domain names, is limited to licensed and supervised institutions in all circumstances where the general public might otherwise be misled.	The word bank and its derivatives, may only be used in a trade name by a legal person granted a banking license, unless such usage is recognized by law or international agreement or the context clearly indicates that financial activities are not contemplated (**Law on financial institutions Article 12**).

3. The **taking of deposits** from the public **is reserved for institutions that are licensed** and subject to supervision as banks.	According to **Article 12 paragraph (2) of the Law on financial institutions**, no person other than a bank shall accept household deposits or their equivalent.
4. The supervisor or licensing authority **publishes or otherwise makes available a current list of licensed banks**, including branches of foreign banks, operating within its jurisdiction in a way that is easily accessible to the public.	The NBM maintains a list of current licensees which it displays on its website (www. bnm.md) under the heading: List of authorized banks of the Republic of Moldova. A register of authorized banks – open to the public – is maintained by the NBM (**Law on financial institutions Article 9**).

Source: *Elaborated by the author based on information published in FSAP -* ***Detailed Assessment of Observance on the Basel Core Principles for Effective Banking Supervision for the Republic of Moldova****, International Monetary Fund, Washington, D.C., February 2016.*

The main deficiencies which slow down the further implementation of Basel principles are:

a) ***the culture of Risk Management (RM) is poor and compliance functions in banks are almost nonexistent***. The regulation on internal control systems is silent on the need to have proper Risk Management and compliance functions. Also, there are still no specific professional requirements for internal auditors;
b) ***NBM powers have been seriously hampered in many respects***. The Ministry of Justice (MOJ) interferes in secondary legislation. Before getting into force, NBM regulations have to be registered by the MOJ which performs a legal revision, leading sometimes to substantial amendments. Not only does this interference undermine greatly NBM's powers and autonomy but it also creates unnecessary delays in implementing prudential policies;
c) ***the current legal regime does not provide enough independence to the NBM***. The condition for dismissing the Governor and other Board members are unclear. The NBM law contains a provision that leaves the door open to potential political interference;
d) ***enforcement of prudential regulations is not optimal and the current legal regime contains serious limitations or flaws***. In case of persistent deficiencies in the same institutions, the NBM should have taken, in the assessors' opinion, more forceful actions. Additionally, the NBM does not have in-house methods that could provide management minimum guidance on how to apply criteria for sanctions as defined in the law;
e) ***transparency in banks' ownership structure is still a major problem that has cascading effects on several risk exposures***. The lack of information on the ultimate beneficial owner of these stakes is also affecting the surveillance of related parties and large exposure limits and may expose banks to excessive concentration risks;
f) ***the NBM is understaffed***. Considering the situation of four problematic banks, given also the effort to be made in the near future for adjusting the banking system to EU requirements and the migration to Basel II, the current level of human resources (including skills) for supervision is proven to be insufficient.

Conclusion: Despite the fact that the capital requirements have been tightened to increase the banks' resilience and the reporting standards has been improved by adoption of IFRS, a series of essential legal and institutional reforms are indispensable to bring Moldova to a higher level of conformity with the International Standards for banking supervision.

Bibliography:

1. FINANCIAL SECTOR ASSESSMENT PROGRAM – Detailed Assessment of Observance on the Basel Core Principles for Effective Banking Supervision for the Republic of Moldova, International Monetary Fund, Washington, D.C., February 2016.
2. BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS – Core Principles for Effective Banking Supervision, Basel Committee on Banking Supervision, September 2012.
3. Law on financial institutions Nr. 550 from 21.07.1995, Official Monitor of the Republic of Moldova Nr. 78-81, art Nr.: 199 of 13.05.2011.
4. Law on National Bank of Moldova Nr. 548 from 21.07.1995, Official Monitor of the Republic of Moldova Nr. 56-57, art Nr : 624, of 12.10.1995.

STRATEGII ALE SISTEMULUI BANCAR PRIVIND DEZVOLTAREA PRODUSELOR ŞI SERVICIILOR BANCARE

Daniela RUSU, Valeria STACI, FB-151, ASEM
Cond. şt.: conf. univ., dr. Alla DAROVANNAIA

Strategia băncilor are în vedere extinderea largă a acestora, ceea ce ar oferi însemnate avantaje pe linia atragerii de noi clienţi, a multiplicării activităţilor pentru clienţii tradiţionali, creşterea rentabilităţii bancare şi diversificarea surselor de venituri, în sensul creşterii ponderii comisioanelor, taxelor bancare.

O economie modernă nu poate funcţiona în condiţii de eficienţă fără un sistem bancar coerent şi stabil, rolul şi funcţiile băncilor amplificându-se continuu, în condiţiile globalizării economiei naţionale.

Serviciile bancare electronice oferă posibilitatea de informare şi efectuare de tranzacţii prin accesul la un calculator conectat la reţeaua Internet (Internet-banking, Home-banking), utilizarea serviciului de telefonie mobilă (Mobile-banking) sau folosirea unor programe dedicate care să facă legătura între server-ul băncii şi terminalele clientului (Electronic banking).

Necesităţile clienţilor şi universalizarea activităţii bancare au determinat extinderea acesteia spre alte ramuri, nespecifice imaginii clasice a băncii: de exemplu, acestea oferă în prezent produse şi servicii privind asigurările (bancassurance), fondurile de pensii, piaţa de capital (gestionarea portofoliilor, instrumente financiare derivate etc.), consultanţă financiară.

Crearea de noi produse şi servicii electronice generează o serie de avantaje: timpul redus de obţinere a informaţiei şi de efectuare a operaţiunilor, reducerea costurilor în ceea ce priveşte procesarea operaţiunilor, simplificarea tranzacţiilor, orientarea personalului bancar către activitățile constructive, scăderea necesității de înființare de noi sedii și decongestionarea ghișeelor bancare;

Internetul ocupa un loc special in strategiile de promovare a produselor si serviciilor bancare din RM. Banca încearcă să-i îndrepte pe clienţi către mediul electronic în defavoarea plăților făcute la ghișeu, pentru că, atât banca cât şi clientul propriu zis are de câștigat. Băncile aleg, pentru promovare, site-urile de business si cele de informații.

Un alt loc important in strategiile de promovare a produselor şi serviciilor bancare din RM îl ocupă calitatea. Încrederea în capacitatea de a produce „calitate” a unei organizaţii este premiza de baza pentru o cooperare fructuoasă.

Băncile din Republica Moldova folosesc o serie de alternative strategice, alegerea cărora depinde de dimensiunea băncii, sortimentul deservirii oferite, intensitatea concurenţei, omogenitatea şi exigenţele consumatorilor.

BC „Moldindconbank” S.A. acordă servicii şi produse bancare calitative şi moderne cu scopul obţinerii veniturilor pentru creşterea pe termen lung a capitalului acţionarilor. Banca promovează o politica de vânzare a serviciilor bancare, orientată spre diversificarea produselor pentru businessul mic şi mijlociu, dezvoltarea managementului pe relaţii cu clienţii prin apropierea de necesităţile şi cerinţele individuale. Aceasta de asemenea va utiliza cele mai moderne şi eficiente instrumente de promovare a produselor şi serviciilor bancare.

BC „Eximbank-Gruppo Veneto Banca” S.A. extinde o gamă de produse şi servicii, atât în plan cantitativ, cât şi în cel calitativ. Banca oferă clienţilor o gamă completă de servicii financiare la cele mai înalte standarde, implementând astfel conceptul de „one-stop-shop financial supermarket”, ceea ce va contribui la asigurarea durabilităţii relaţiilor cu clienţii existenţi, precum şi la lărgirea în continuare a numărului acestora. Totodată, banca îşi va concentra eforturile asupra stabilirii noilor standarde calitative de deservire a clienţilor.

BC „Victoriabank” S.A a fost prima bancă care a operat cu carduri bancare, care a adus bancomatele în Moldova, pe lângă celelalte produse şi servicii inovative încă neimplementate până atunci ceea ce a făcut-o să fie cu un pas înaintea concurenţilor ei. Banca are ca scop orientarea clienţilor şi comunicarea directă cu ei prin sistemul de feedback în bancă şi în stradă. Aceasta simplifică accesul la produsele bancare, atât a procedurilor cât şi a proceselor, prin implementarea tehnologiilor moderne, rezultând calitatea înaltă a serviciilor şi produselor.

Sistemul Bancar al Republicii Moldova se află la etapa de dezvoltare intensă,fiecare bancă îşi are scopul şi propria strategie de promovare a produselor şi serviciilor sale. Este important ca aceasta strategie să fie bine determinată şi ca banca să-şi atingă scopurile. La etapa actuală concurenţa între băncile din Republica Moldova este mare şi asta presupune determinarea dificilă a unui scop major, uşor de atins în sectorul serviciilor şi produselor bancare noi. Competitivitatea băncii şi, prin urmare, a produselor ei este într-un proces de perfecţionare continuă, de identificare a noilor idei, de diversificare a produselor bancare.

IMPACTUL VOLATILITĂȚII CURSULUI LEULUI MOLDOVENESC ASUPRA DEZVOLTĂRII ECONOMICEA REPUBLICII MOLDOVA

Elena GASNAȘ, gr. FB 144, anul III, ASEM
Cond. şt.: conf.univ. dr. Viorica LOPOTENCO

Internaționalizarea crescândă a vieții economice și globalizarea ei, aprofundarea procesului de integrare tot mai strânsă corelația și interdependența economiilor naționale sunt astăzi cei mai importanți factori de dezvoltare ai economiei mondiale. În acest context, rolul cursului de schimb este de mare importanță, datorită faptului că acesta are un impact nemijlocit asupra sectoarelor de bază ale economiilor naționale. Această influență se răsfrânge asupra sectorului de export, producției interne, serviciilor, investițiilor, precum și stabilirii prețului mărfurilor în interiorul țării.

Pieţele internaționale care intermediază operațiuni cu semne monetare manifestă un comportament din ce în ce mai fluctuant și foarte sensibil la acțiunea diferitor factori. În așa mod credibilitatea populației în puterea de cumpărare a unei monede tinde a fi afectată de riscurile ce însoțesc operațiunile financiare.

Cursul valutar economic reacționează imediat la multitudinea de evenimente internaționale care pot, în mod direct sau indirect, să aducă pagube sau plusuri pentru unul sau altul dintre cele două etaloane care se compară. Conform prevederilor legislative care sunt în vigoare, cursul oficial al leului moldovenesc se determină față de dolarul SUA în baza informației furnizate de către băncile comerciale privind volumele tranzacțiilor spot de cumpărare/vânzare a dolarilor SUA contra lei moldovenești.

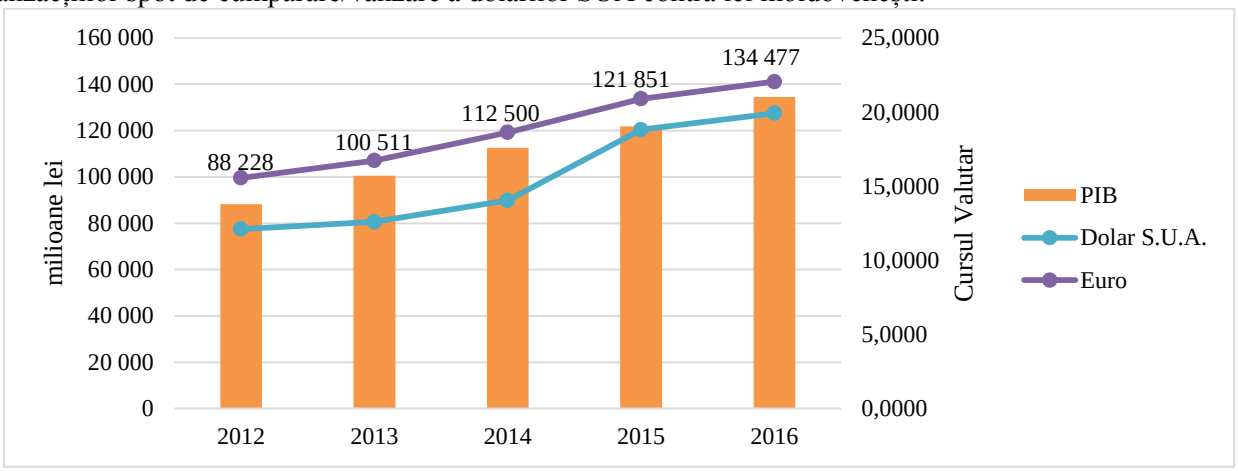


Figura 1. Impactul volatilităţii MDL asupra PIB
Sursa: *elaborat de autor în baza datelor statistice furnizate de către BNM*

Pe parcursul perioadei analizate se evidențiază o majorare a mărimii PIB de la an la an – valoarea maximă a fost înregistrată în anul 2016 atingând nivelul de 134.477 milioane lei – fiind în creștere față de anul precedent cu 9,39%. Această majorare a fost posibilă în condițiile deprecierii monedei naționale față de dolarul SUA și moneda europeană în perioada anilor 2012-2016, cu precădere evidențiindu-se ultimii ani – 2015 și 2016 – perioadă dificilă pentru sistemul bancar autohton și în ansamblu pentru economia Republicii Moldova. Creșterea celui mai cunoscut indicator de progres economic a fost generată de majorarea prețurilor din economie, aceasta fiind redată prin indicele de creștere al prețurilor (IPC) care determină mărimea inflației.

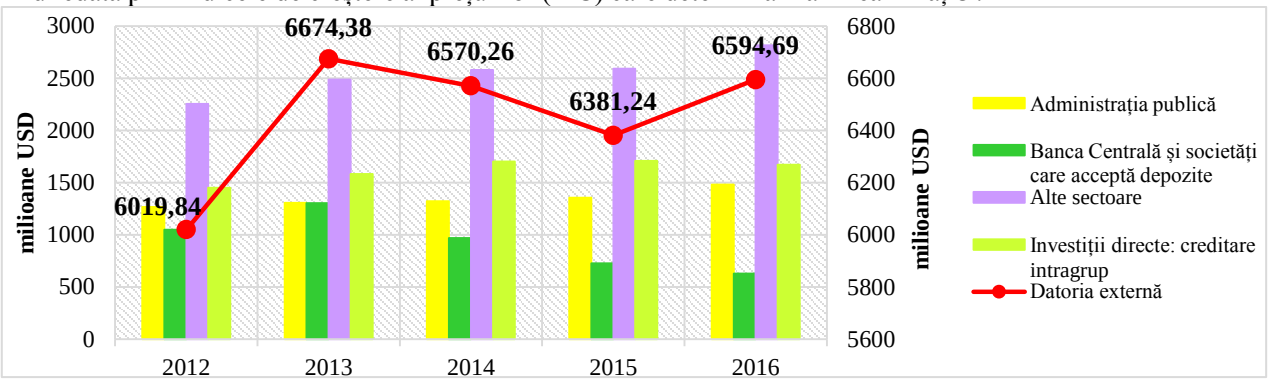


Figura 2. Datoria externă a RM, prezentare sectorială pentru perioada 2012-2016
Sursa: *elaborat de autor în baza datelor statistice furnizate de către BNM*

La sfârșitul anului 2016, datoria externă a însumat 6594,69 mil. USD (în creștere cu 3,24 la sută față de finele anului 2015). Pe sectoare instituționale, la 31.12.2016, datoria externă este repartizată după cum urmează: alte sectoare – 42,70 la sută, administrația publică și banca centrală– 26,90 la sută, angajamentele față de investitorii străini direcți – 25,30 la sută, societăți care acceptă depozite – 5,1 la sută (figura 2). În condițiile în care împrumuturile externe se contractează pentru creșterea capacității de producție și nu a consumului curent este rezonabilă atragerea acestora în economia națională. Creșterea datoriei externe condiționează majorarea deficitului bugetar, care este de determinat de nivelul micșorării cursului valutar al monedei naționale. În situația când are loc micșorarea cursului de schimb, se înregistrează majorarea dobânzilor achitate pentru împrumuturile externe condiționând majorarea cheltuielilor, deci determinând creșterea deficitului bugetar.

Chiar dacă situația economică a țării se confruntă cu situații de criză acute, care au fost cauzate în mare parte de gestionarea greșită a sistemului bancar observăm că însăși băncile au fost cele care au avut cel mai mult de câștigat în urma devalorizării leului moldovenesc.

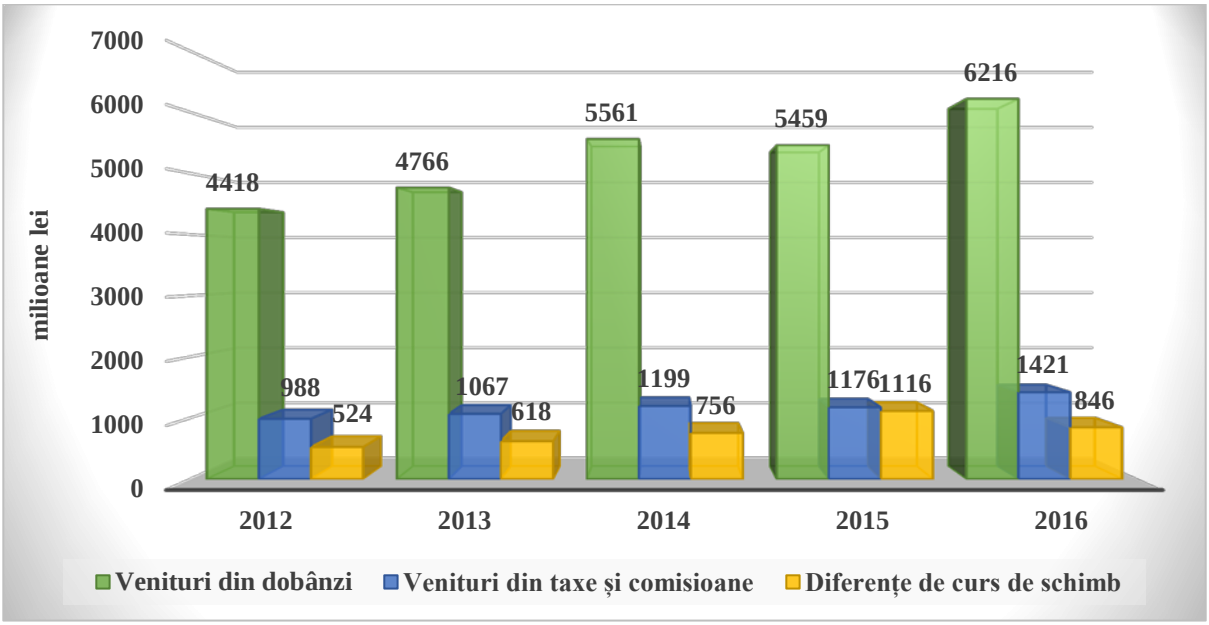


Figura 3. Principalele surse de venit ale băncilor din Republica Moldova în perioada 2012-2016, prezentare pe întreg sectorul bancar
Sursa: *elaborat de autor în baza datelor statistice furnizate de către BNM*

Din figura 3 se evidențiază anul 2015 când venitul băncilor obținut din diferențele de curs de schimb au atins valoarea de 1116 mil.lei, fiind cu 360 mil.lei mai mult față de anul precedent. Această creștere considerabilă se datorează speculațiilor de proporții care au avut loc în primele două luni ale anului 2015.

Situația economico-politică din Republica Moldova, care este într-o criză permanentă, influențează toate sectoarele economiei naționale: macroeconomic, mezoeconomic, mediul de afaceri și prosperitatea menajelor, care sunt consumatorii finali ai tuturor bunurilor și serviciilor. Volatilitatea leului moldovenesc este cauzată de foarte mulți factori, care sunt foarte greu de gestionat, dar o economie transparentă ar putea ameliora situația creată în țara noastră.

Bibliografie:

1. Conturile internaționale pentru anul 2016 (date provizorii) – materialul analitic integral [online]. [citat 24 aprilie 2017]. Disponibil: < http://www.bnm.md/ro/content/conturile-internationale-ale-republicii-moldova-pentru-anul-2016-date-provizorii/>
2. Date despre cursurile oficiale ale valutelor. [online]. [citat 20 aprilie 2017]. Disponibil: < http://bnm.md/md/official_exchange_rates >
3. Raport: Contul de profit sau pierdere. [online]. [accesat 17 aprilie.2017]. Disponibil: http://www.bnm.org/bdi/pages/reports/drsb/DRSB6.xhtml

TENDINȚELE PE PIAȚA CREDITULUI BANCAR ÎN PERIOADA POST FRAUDĂ

Valeria RACU, anul II, Finanțe, ASEM
Stanislav IAROVOI, anul II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: prof. univ., dr. Oleg STRATULAT

Scopul cercetării constă în efectuarea unui studiu amplu asupra pieței creditului bancar în perioada 2015-2016, depistarea tendințelor acestuia, precum și a factorilor de influență.

Actualitatea temei rezidă din importanța creditului în sistemul bancar. Sectorul bancar reprezintă pilonul de bază al sistemului financiar autohton și conform obiectivului de bază acesta are menirea de aloca eficient resurse financiare economiei prin asigurarea intermedierii dintre cei ce dețin asemenea resurse libere și cei ce au nevoie de acestea pentru investire. La baza unui proces sustenabil de intermediere financiară stă „încrederea". Anume această „încredere" a fost puternic afectată de frauda bancară și criza din 2014-2015, având repercusiuni asupra pieții creditului bancar.

Chiar dacă criza bancară a fost stopată prin acordarea unor credite de urgență celor trei bănci fraudate și sectorul a continuat să-și mențină funcțiile vitale, efectele generate de criză continuă a fi resimțite în procesul de intermediere dintre cei care economisesc și cei care investesc.

Tabelul 1

Principalii indicatori ai activității de creditare în perioada 2015-2016

Indicatori	2015	2016	Modificarea relativă (%), 2016/2015
Stoc total credite, mil. MDL	38,188	34,761	-8,97
Ponderea creditelor neperformante, %	9,9	16,3	64,65
Rata dobânzii la credite noi în MDL, %	15,6	11,7	-25,00
Rata dobânzii la credite noi în valută, %	6,9	5,3	-23,19
Rata de bază a BNM, %	19,5	9,0	-53,85
Credite noi acordate, mil. MDL	25,424	22,466	-11,63

Sursa: *elaborat de autor* în baza Rapoartelor BNM [Online], Ch.:2017 [Citat 20.04.2017]. *Disponibil: http://bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB8.xhtml.*

În baza analizei modificărilor procentuale ale creditului bancar în perioada 2015-2016, am identificat demararea unui proces negativ de creștere a creditului bancar începând cu decembrie 2015. În total stocul de credite s-a redus cu 9% față de anul 2015, înregistrând la sfârșitul anului 2016 – 34,8 mlrd. MDL. Conform datelor prezentate în tabelul 1, în 2016 ratele dobânzilor atât pentru credite în MDL cât și în valută s-au diminuat cu circa 25%, totodată acest fapt nu a influențat asupra volumului de credite noi acordate, care s-a diminuat cu 11,6%.

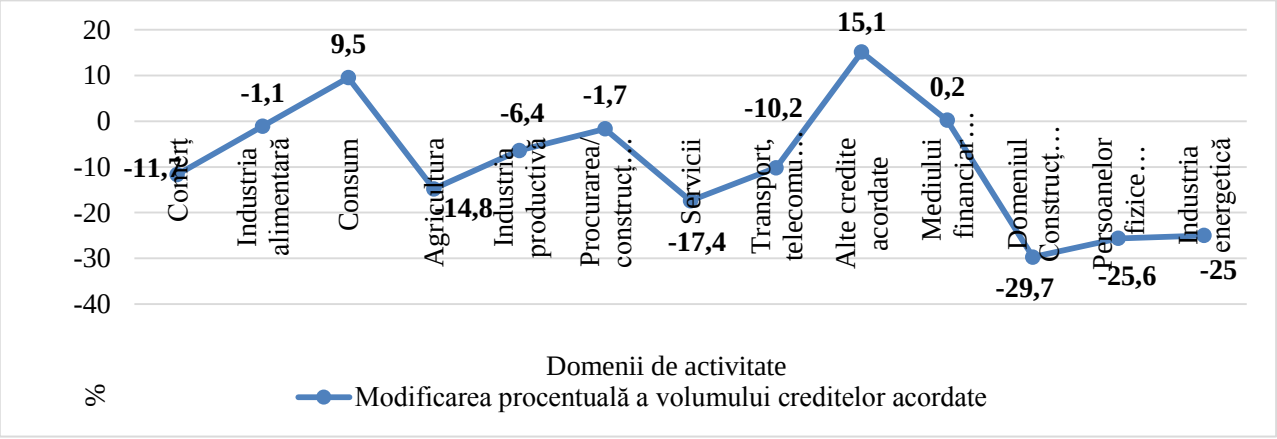


Figura 1. Diagrama modificării procentuale a volumului creditelor acordate pe domenii de activitate în 2016 față de 2015

Sursa: *elaborat de autor în baza Rapoartelor BNM* [Online], Ch.:2017 [Citat 20.04.2017] *Disponibil: http://bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB8.xhtml.*

Volumul creditelor acordate pe domenii de activitate s-a modificat considerabil, astfel conform figurii 1, domeniile ce stau la baza activității economice au dispus de un volum mai mic de credite în 2016, precum sunt agricultura (-14,8%), servicii (-17,4%), construcții (-29,7%), industria energetică (25%) etc. Chiar dacă băncile au acumulat excedent de lichidități, din cauza lipsei de încredere în piață acestea sunt reticente în a credita sectorul real.

Evoluția portofoliului de credite pe tipuri de debitori, este marcată de un trend descrescător a volumului de credite acordate persoanelor juridice. Băncile creditează în mare parte agenții economici de talie mare, neglijând în același timp întreprinderile mici și mijlocii – cele care stau la baza funcționării motorului economic. Pe parcursul anului 2016 stocul de credite acordate persoanelor juridice s-a diminuat cu peste 3 mlrd. MDL, totodată, această descreștere nu a putut fi compensată de creșterea de doar 450 mil. MDL a stocului de credite acordate persoanelor fizice, astfel fiind menținut ritmul de contractare a activității de creditare.

Studiul efectuat a demonstrat că criza a afectat activitatea de creditare a sectorului bancar, iar tendințele identificate sunt argumentate de următoarele cauze:

- situația generală a economiei, marcată de transpunerea costurilor salvării celor trei bănci pe umerii contribuabililor și drept rezultat aplicarea austerității bugetare de către Guvern.
- reducerea cererii de credit. Contractarea economiei reale a determinat reducerea capacității de îndatorare a agenților economici, ca urmare creditul devine o povară pentru aceștia.
- condițiile nefavorabile ale ofertei de credit. Ratele avantajoase la VMS au determinat băncile să-și canalizeze resursele spre astfel de plasamente, menținând condiții stricte de creditare au influențat asupra reorientării agenților economici spre microcreditare. Doar pe parcursul ultimilor doi ani finanțarea acordată prin intermediul companiilor de micro-finanțare, asociații de economii și împrumut și a societăților de leasing a crescut cu circa 30% sau peste 1 mlrd. MDL. Factorii determinanți fiind în mare parte natura procedurală.
- calitatea portofoliului de credite puternic afectată în perioada 2015-2016. La finele anului 2016, creditele neperformante dețineau o pondere de 16,3% din totalul creditelor acordate ceea ce reprezintă o creștere de 6 p.p. În aceste condiții, influențate de creșterea cheltuielilor cu creditele neperformante și nevoia unor profituri care să satisfacă acționarii, băncile sunt nevoite să mențină o primă de risc și o marjă netă a dobânzilor destul de consistentă, cu efecte negative asupra ofertei de credite.

În baza analizelor efectuate am depistat o tendință de descreștere a volumului creditului bancar în perioada 2015-2016. Cu toate că anul 2016 s-a remarcat prin tendința continuă de relaxare a politicii monetare cu reducerea ratei de bază până la 9%, activitatea de creditare și-a continuat trendul descendent. Se observă o diminuare semnificativă a volumului creditelor în comerț, agricultură, construcții, servicii, în concluzie creditarea sectorului real a încetinit considerabil.

Referințe bibliografice:

1. *Hotărârea Guvernului* Nr.938 din 13.11.2014 și *Hotărârea Guvernului* nr.124 din 30.03.2015 privind acordarea creditelor de urgență către B.C. Banca de Economii, B.C. Banca Socială și B.C. Unibank.
2. Expert-Grup, *Raport: Cum putem impulsiona activitatea de creditare,* p.3-6 Disponibil: http://www.expert-grup.org/media/k2/attachments
3. *Rapoartele BNM* [Online], Ch.:2017 [Citat 20.04.2017]. Disponibil: http://bnm.md/bdi /pages/reports/drsb/DR SB8.xhtml.
4. *Soldul creditelor în economie şi depunerilor băneşti ale persoanelor fizice* (la sfîrşitul anului) [online], [Citat 20.04.2017]. Disponibil:http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=1 46&

EVOLUTION OF THE EXCHANGE RATE IN REPUBLIC OF MOLDOVA AND THE IMPACT IT HAS ON ECONOMIC AGENTS

Mihaela GAIU, Department Finance, ASEM
Scientific advisor: Assoc. Prof. PhD., Stela CIOBU

The goal of this research is to analyze the way economic agents from Republic of Moldova perform their activity in the conditions of fluctuating exchange rates and what other factors related to economic activity are triggered by the changes in prices for currencies.

If a currency's value is highly volatile, it creates an unfavorable environment for economic agents, investors and individuals to activate in. And the worst part of this is the fact that its evolution can not be predicted, so everybody is being exposed to a high risk, the ***currency risk***.

Currency risk is the possibility to loose or gain money because of the FX rate fluctuations. It appears when under the influence of economic, monetary and financial factors, the value of one currency against another one is changing, influencing the economy as a whole and each component of it. Not to be mistakenly perceived as a negative influence, it is important to mention that these fluctuations can have a favorable effect over the national economy, economic agents, investment firms or individuals who are interested in dealing with those two currencies. Being an outside influence to the entity, the currency risk is categorized as a market risk, as its occurrence has nothing to do with any internal factors.

The Moldovan leu is very much dependent on other currencies, mainly Euro and USD. The prices in our economy being influenced by these currencies, whether in import and export transactions or in local transactions. The period 2012-2017 was chosen to be the basis for analysis of this research, as it is well-known that the value of MDL has suffered a lot of changes during these years.

In the figure 1, bellow can be noticed a sharp growth of the price for euro, at the beginning of January 2015, the MDL was rated as 15,6152 per 1 USD and 18,7699 per 1 EUR, but this changed very quickly, already on 18th of February, the prices for 1 USD was 20,9933 MDL and for 1 EUR it was 24,0154. This means, a depreciation of the national currency in relation to the USD by 34,19% and by 27,94% compared to EUR. An immediate reaction of the National Bank of Moldova was the sale of a large amount of reserves of foreign currency, in order to artificially maintain the currency rate, and managed to drop the prices by 25th of February, to 17,7729 for 1 USD and 20,121 for 1 EUR, and there was already a shortage of national currency because of a surplus of foreign currency that entered the Moldovan market. Since late February 2015 and until 2017, the foreign exchange rates for the reference currencies have been generally in a decreasing trend, maintaining a somewhat stable environment.

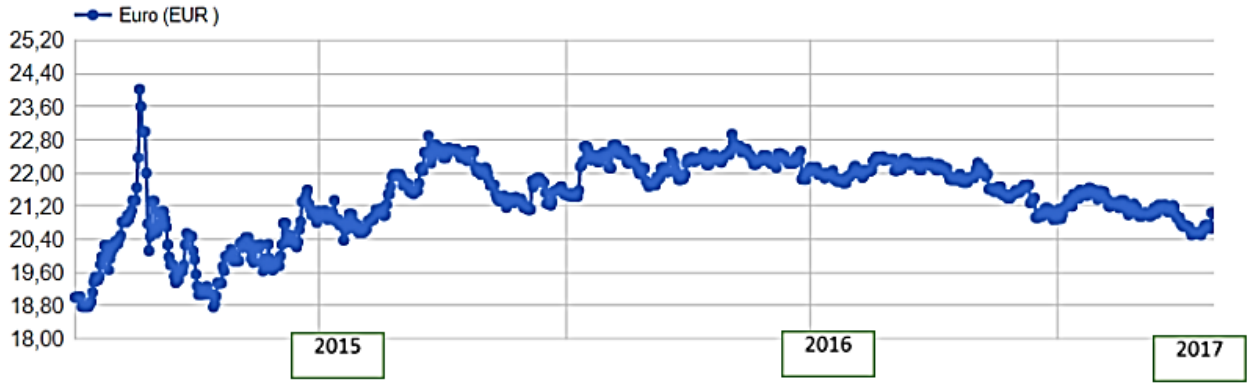


Figure 1. Evolution of the exchange rate in the period 2015-2017.

Source: *Data regarding the exchange rate of MDL against EUR for the period 2012-2014. [online][quoted 18th of April 2017]. Available: <http://www.curs.md/en/grafic_evolutii>.*

The high price for foreign currencies influences directly the economic agents, through high prices on raw materials, other types of resources, custom duties and others, it also influenced them by triggering other instruments, like inflation and interest rates. In the months that followed the currency crisis burst, the inflation rate suffered a huge increase itself, from a value under the targeted level of 5%, to a value of 13% at the end of the year 2015. The level of interest rates set by NBM also increased in the year 2015, the rate for overnight credits increased by 57% in one year and 103% as compared to the year 2013.

The biggest share of credits offered by the banks, about 84% of the credit portfolio of the whole banking sector was formed by juridical persons, which means that the change in interest rates firstly influenced the economic agents. In 2015 they coped with higher price for loans, thus making them seek optimization methods. Many of them being unable to satisfy the needs for liquidity just stopped activating, causing a higher rate of unemployment, and a decrease for consumption demand.

In every type of activity different entities behaved differently, even though everybody was in the conditions of a currency crisis, only entities that perform some types of activities have shown negative business results, so it could be stated that currency risk does not necessary cause loses.

Conclusions: The exchange rates fluctuations always have an impact of the whole economy. It is usually perceived as a negative influence, however there are economic agents or investors who do manage to benefit from it. So, it is important for everyone to be informed, even though it is impossible to predict FX rates fluctuations, the economic agents has to be always prepared to cover the possible losses.

Bibliography:

1. National bank of Moldova data regarding the exchange rate of MDL against EUR for the period 2012-2014. [online][quoted 18th of April 2017]. Available: < https://www.bnm.md/ro/content/ratele-de-schimb >.
2. National Bank of Moldova data regarding evolution of the annual rate of inflation. [online] [quoted 18th of April 2017]. Available: <https://www.bnm.md/ro/content/rata-inflatiei-0>.
3. Medium-term monetary policy strategy of the NBM, available: http://www.bnm.org/en/content/medium-term-monetary-policy-strategy-0.
4. National Bureau of Statistics Report regarding main profitability indicators of economic units, by economic activities (2014-2015).

THE ROLE OF LIQUIDITY IN THE BANKING SECTOR AND ITS IMPROVEMENT WAYS

Olga CÎRLAN, Department "Finance"

Banks play a central role in all modern financial systems. To perform it effectively, banks must be safe and be perceived as such. The single most important assurance is for the economic value of a bank's assets to be worth significantly more than the liabilities that it owes.

Liquidity reflects a financial institution's ability to fund assets and meet financial obligations. It is essential in all banks to meet customer withdrawals, compensate for balance sheet fluctuations, and provide funds for growth.

The main task of the bank managers is to assess and fully cover bank liquidity needs. In reality, achieving and maintaining optimal liquidity is a real art to bank management, whose value is confirmed only practice, taking into account the many implications arising from fluctuation in liquidity risk, both on the profitability of the institution, and on the other risks related finance and banking.

In order to promote a strong and competitive financial sector, to avoid the excess of risk in the financial system, to protect the interests of depositors and to maintain an adequate level of liquidity by the financial institutions, the National Bank of Moldova has developed "Regulation on bank liquidity".

Factors that increase the liquidity:

Overhead – Reducing overhead is one way a business can increase liquidity. Overhead costs or operating expenses include many things that do not produce a profit, or do so only indirectly. *Profit* – No business should carry products or offer services that don't yield a profit. The only exception to this is when doing so serves a specific philanthropic end to which the business is committed.

Accounts Management – Both accounts receivable and accounts payable impact liquidity. To increase liquidity, a business should consistently review accounts receivable to make sure customers receive and pay bills on time.

Analysis of liquidity situation in the banking system of the Republic of Moldova for the period. of 2011-2015 reflects a slight increase in long-term liquidity and a slight decrease until 2014, after which a sudden increase of current liquidity.

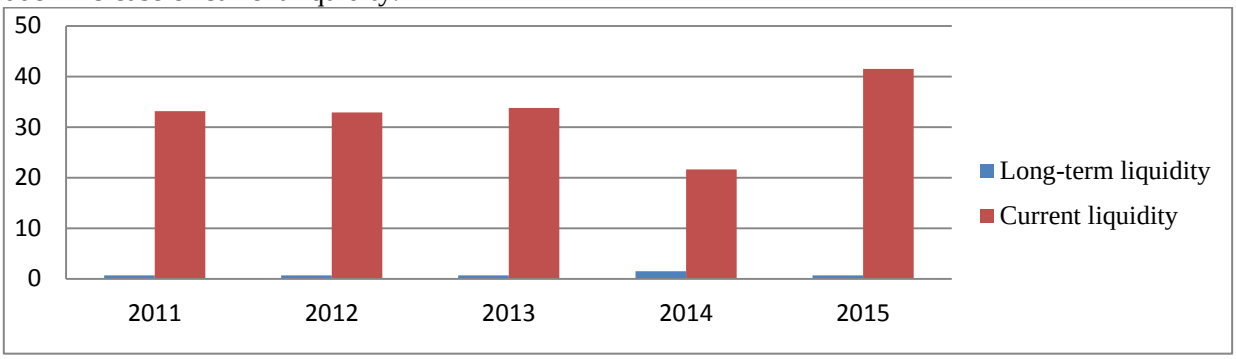


Figure 1. The dynamics of long-term liquidity and current liquidity
Source: *prepared by the author based on financial indicators of the banking sector of the Republic of Moldova NBM y.2011-y.2015 Available: http://www.bnm.org/ro/content/situatia-financiara-sectorului-bancar-trimestrul-i-2015-0*

Respective values of indices emphasize the existence of suitable resources for sustaining the payments related to convertible bonds and cause an increased resistance to any extreme shocks of the banks.

Conclusions: A*ll of these should be a lesson that should be taken into account for the implementation of an effective prudential banking supervision. An adequate liquidity risk management is an important key because a liquidity shortage at one bank can have consequences at the level of the entire banking system.*

Recommendations: For a more effective routing and control, liquidity management is carried out by several principles, namely:

- operative informing of bank management on the liquidity situation by several reports (daily situation of current accounts with NBM, daily situation of interbank deposits attracted , daily situation of sales / of purchases of foreign currency).
- liquidity management in a computerized system of maturity in which are contained the estimated receipts and payments on the basis of forecasts made.
- attracting resources, considering diversifying the holders of availability.
- maintenance of a liquid assets stock sufficient to cope to the contingency.

Bibliography:

1. BENŢE, C. Gestiunea riscului de lichiditate.[online]. Available: < http://docshare01.docshare.tips/files/31314/313142782.pdf/>.
2. Raportul annual al BNM [online]. Available: http://bnm.md/files/RA_2015_ro_1.pdf/ .
3. Lichiditatea bancară – mijloace băneşti. [online].http://bancamea.md/news/grafic-lichiditate-bancara-mijloace-banesti-analiza-lichiditatii-bancare-la-data-de-31082016/>.

MECANISMUL DESEMNĂRII PROCENTUALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA – CONCEPTUL LEGII 2%

Diana BUZURNÎI
Cond.: lect.sup. Nadejda BERGHE

Desemnarea procentuală este procesul în care persoanele fizice plătitoare de impozite direcţionează 2% din suma impozitului pe venit obţinut în anul precedent, către organizaţiile neguvernamentale care acţionează în interes public şi către organizaţiile religioase. Procesul de desemnare procentuală mai este numit şi mecanismul 2%.

Scopul principal pentru introducerea mecanismului de desemnare procentuală este de a susţine societatea civilă, de a dezvolta o cultură şi o tradiţie de filantropie în societate. Desemnarea procentuală are mai multe beneficii atât pentru sectorul non-guvernamental, cât şi pentru cetăţeni şi comunitate.

Beneficiile mecanismului de desemnare procentuală sunt:

- contribuabilul va decide modul în care sunt cheltuiţi 2% din impozitul pe venit datorat, direcţionând această sumă către o organizaţie nonprofit;
- contribuţia la eficientizarea cheltuirii banului public;
- participarea contribuabililor la soluţionarea unor probleme ce ţin de mediul social, din care fac parte (drepturile omului, protecţia mediului, protecţia sănătăţii, religia etc.);
- crearea unui parteneriat între stat, cetăţeni şi organizaţii, contribuind astfel la dezvoltarea societăţii civile;
- posibilitatea de promovare pentru ONG-uri, dar şi de soluţionare a diferitelor probleme sociale.

Cine sunt beneficiarii desemnării procentuale şi ce condiţii de eligibilitate trebuie să întrunească?

Potrivit „Legii 2%" şi Regulamentului cu privire la mecanismul de desemnare procentuală, beneficiari sunt:

1) asociaţiile obşteşti, fundaţiile şi instituţiile private;
2) cultele religioase şi părţile componente ale acestora.

În procesul implementării mecanismului de desemnare procentuală au atribuţii Ministerul Justiţiei, Ministerul Finanţelor, Serviciul Fiscal de Stat şi Inspecţia Financiară, după cum urmează:

- **1-31 decembrie. Anul 0** – Stabilirea beneficiarilor. În luna septembrie a anului precedent desemnării, organizaţiile care doresc să beneficieze de desemnări procentuale urmează să se înregistreze la Ministerul Justiţiei. Ministerul Justiţiei va verifica dacă solicitanţii corespund cu

condiţiile de eligibilitate şi, până la data de 31 decembrie a fiecărui an, va publica Lista beneficiarilor pe pagina sa web.

- **1 ianuarie – 30 aprilie. Anul 1** – Redirecţionarea 2%. În fiecare an, persoanele fizice vor putea efectua desemnarea procentuală prin depunerea declaraţiei cu privire la impozitul pe venit.
- **1mai – 31 iulie.** După expirarea datei-limită pentru primirea declaraţiilor cu privire la impozitul pe venit, Serviciul Fiscal de Stat va procesa toate datele şi va stabili o listă a organizaţiilor beneficiare şi a sumelor de desemnare procentuală care le revin. Această informaţie va fi transmisă la Ministerul Finanţelor până la 31 iulie. Până la 30 septembrie, Ministerul Finanţelor va efectua transferul sumelor de desemnare procentuală către beneficiari.
- **1 octombrie Anul 1 – 31 decembrie Anul 3** – Utilizarea sumelor de desemnare procentuală După recepţionarea sumelor de desemnare procentuală, organizaţiile beneficiare au la dispoziţie două perioade fiscale pentru utilizarea acestor sume. Înseamnă că, perioada de utilizare a sumelor, este puţin mai mare de 2 ani. Dacă sumele nu sunt folosite în această perioadă, ele urmează a fi restituite la bugetul de stat.

Concluzii. Implementarea mecanismului dat a fost preluată de la alte state europene, precum: Ungaria, Italia, Slovenia, România. Deoarece implementarea lui a avut o serie de succese şi s-a obținut un anumit efect social, Republica Moldova a preluat exemplul lor.

Scopul principal al implementării mecanismului dat este de a susţine societatea civilă, de a dezvolta o cultură şi o tradiţie de filantropie în societate. Desemnarea procentuală are mai multe beneficii atât pentru sectorul non-guvernamental, cât şi pentru cetăţeni şi comunitate.

Bibliografie:

1. Hotărârea de Guvern nr. 1286 din 30 noiembrie 2016 pentru aprobarea Regulamentului cu privire la mecanismul desemnării procentuale.
2. http://justice.gov.md

DISTINCȚIE DINTRE CONCEPTUL DE EVAZIUNE FISCALĂ LEGALĂ ȘI FRAUDĂ FISCALĂ

Ion CUCIAȘ, gr. FB-155,ASEM
Cristina URMAȘU, gr. FB-155, ASEM
Cond. șt.: lect. sup. Nadejda BERGHE

Evaziunea fiscală reprezintă acţiunile bine orientate ale contribuabilului, care-i permit să evite sau să reducă plăţile sale obligatorii la buget (impozitele şi taxele).

Evaziunea fiscală e unul din fenomenele economico-sociale complexe de maximă importanţă, cu care statele de astăzi se confruntă şi ale cărei consecinţe nedorite caută să le limiteze.

Cauzele apariției fenomenului de evaziune fiscală sunt: presiunea fiscală, slăbiciunea administrației publice, lipsa unui control fiscal bine organizat, insuficiența educației fiscale a contribuabililor.

Ca efect al evaziunii fiscale se formează așa-numitul „cerc vicios”. Acesta se caracterizează prin faptul că, odată cu apariția evaziunii fiscale, se reduc veniturile fiscale la bugetul de stat. În consecinţă, are loc o majorare, din partea statului, a presiunii fiscale asupra contribuabililor şi, ca urmare, se ajunge acolo de unde s-a pornit.

Delimitarea între evaziunea fiscală legală (licită) şi evaziunea fiscală ilegală (frauda fiscală) reprezintă una dintre cele mai delicate chestiuni ce ţin de evaziunea fiscală.

Deci, prin fraudă fiscală, se înţelege orice acţiune a contribuabilului ce încalcă prevederea fiscală (comportând un caracter intenţionat), cu scopul de se a sustrage de la plata impozitelor şi taxelor datorate la buget. Printre principalele forme ale acesteia, se numără: întocmirea de declaraţii false; nedeclararea materiei impozabile; declararea de venituri impozabile inferioare celor reale; contabilizări de cheltuieli şi facturi fictive; vânzările făcute fără factură, precum şi emiterea de facturi fără vânzare efectivă, care ascund operaţiunile reale supuse impozitării; crearea unor întreprinderi fantome, falimentul intenționat și fictiv; executarea de registre de evidenţe duble etc.

Prin evaziune fiscală legală, se înţelege acţiunea contribuabilului de a ocoli legea, recurgând la o combinaţie neprevăzută a acesteia şi, deci, „tolerată”. Ea nu poate fi posibilă decât datorită unei inadvertenţe sau lacune a legii şi e frecventă atunci când apar noi forme de întreprinderi, noi categorii de impozite sau modificări în legislație. Aici, ne putem referi la: abţinerea de la exercitarea activităţii ale cărei rezultate sunt

supuse impozitării; utilizarea la maximum a facilităţilor fiscale prevăzute de legislaţie; scăderea din veniturile impozabile a cheltuielilor permise spre deducere, însă, într-un cuantum mai mare decât cel justificat din punct de vedere economic; cota de 0% TVA la export şi restituirea TVA etc.

Referitor la practicile internaționale privind fenomenul abordat în această lucrare, putem aduce ca exemplu Grecia, care pierde anual între 10 şi 16 mlrd. euro din cauza evaziunii fiscale. Numai din nedeclararea TVA, statul are pierderi anuale de 6 mlrd. euro, la care se adaugă, printre altele, o evaziune cuprinsă între 3,5 şi 8,4 mlrd. euro din impozite neplătite de persoane fizice.

Principalii factori care alimentează frauda sunt: creşterea continuă a impozitelor, birocraţia, un exces de reglementare şi lipsa culturii fiscale. De exemplu: restaurantele din anumite părţi ale Greciei au început să le prezinte clienţilor două meniuri cu preţuri diferite, unul care include taxa pe valoare adăugată (majorată de la 23% la 24%) şi celălalt fără TVA.

Un instrument cu ajutorul căruia Guvernul Greciei intenţionează să îmbunătăţească colectarea este promovarea utilizării cardurilor de credit la plăți. Astfel, Guvernul Greciei vrea să acorde reduceri fiscale celor care achită peste 80% din cheltuielile anuale cu carduri de debit sau de credit.

În concluzie, putem afirma următoarele: practica fiscală internaţională atestă că, pentru determinarea modului optim de combatere a evaziunii fiscale, este utilă dezvoltarea unui model capabil să identifice modalităţile prin care au fost eludate obligaţiile fiscale către bugetul statului, înlăture defectele şi slăbiciunile din legislația în vigoare. Adoptarea şi aplicarea unui cadru legislativ modern şi transparent, motivarea personalului din instituțiile respective, ar fi de natură să diminueze efectele nocive ale acestui adevărat flagel economic al lumii contemporane, dar şi să creeze premise pentru o mai bună cooperare cu fiecare contribuabil, dar şi pentru dezvoltarea conştiinţei civice a acestuia în ce priveşte obligațiile față de statul pe care trebuie să-l perceapă ca pe un protector, şi nu ca pe un jefuitor.

Bibliografie:

1. ŞAGUNA, D. D., *Drept fiscal. Fiscalitate. Obligații fiscale. Declarații fiscale – conform noilor reglementări fiscale,* București, Editura C. H. Beck, 2016;
2. ŞAGUNA D.D., TUTUNGIU M., *Evaziunea fiscală (pe înțelesul tuturor)*, București, Editura Oscar Print, 1995;
3. Codul Fiscal al Republicii Moldova;
4. https://monitorul.fisc.md/panorama/grecia-pierde-anual-intre-10-si-16-mld-euro-din-cauza-evaziunii-fiscale.html.

PRACTICA INTERNAȚIONALĂ PRIVIND IMPUNEREA IMPOZITELOR PE VENIT A PERSOANELOR FIZICE

Olivia PRISĂCARI, Tudor ZERU
Cond. şt.: lect. sup. Nadejda BERGHE

Sistemul impozitării veniturilor persoanelor fizice este un domeniu care necesită continuă cercetare şi perfecționare. Structura fundamentală a sistemului de impunere a veniturilor persoanelor fizice este, practic, asemănător în țările Uniunii Europene şi CSI. Deosebiri apar în cazul cotelor de impunere şi a deducerii de bază.

Caracteristică acestor țări este impozitarea veniturilor persoanelor fizice cu rate foarte mari, astfel, numărul lor variază de la o țară la alta:

1. În Bulgaria, Republica Cehă, Lituania, România, Ungaria, Slovacia, Estonia şi Letonia, venitul este impozitat la o cotă fixă;
2. În Suedia, Polonia şi Irlanda, la impozitarea veniturilor, se aplică două rate;
3. În Cipru, Slovenia, Olanda şi Grecia – trei rate;
4. Marea Britanie, Malta şi Finlanda – patru rate;
5. Franța, Italia şi Belgia – cinci rate
6. Portugalia şi Luxemburg – şapte, respectiv şaptesprezece rate.

În fiecare stat, se constată un minimum de venit, care nu este supus impunerii şi o categorie de deduceri şi scutiri, care sunt diferențiate. În unele țări, valoarea deducerilor personale sau mărimea tranşei care se impozitează cu cota de 0%, se majorează pe măsură ce se trece la o tranşă de impozitare mai mare.

Tabelul 1

Țările Uniunii Europene care aplică cota unică asupra impozitului pe venit al persoanelor fizice și anul când a fost introdusă cota unică

Țara	Cota unică de impozit pe venit	Introdusă din anul	Țara	Cota unică de impozit pe venit	Introdusă din anul
Bulgaria	10%	2008	România	16%	2005
Cehia	22%	2008	Ungaria	16%	2011
Lituania	15%	1994	Slovacia	25%	2004
Estonia	20%	1994	Letonia	23%	1995

Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor furnizate de* www.ieconomics.com

Tabelul 2

Țările Uniunii Europene ce percep două cote a impozitului pe venitul persoanelor fizice, anul 2016

Țara	Cota I de impozitare	Suma de la care este aplicată cota	Cota a II-a de impozitare	Suma de la care este aplicată cota
Suedia	20%	41840 Euro	25%	59897 Euro
Irlanda	20%	0-36400 Euro	41%	Peste 36400 Euro
Polonia	18%	0-21700 Euro	32%	Peste 21700 Euro

Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor furnizate de* www.ieconomics.com

Tabelul 3

Impunerea veniturilor persoanelor fizice în Franța, Germania și Marea Britanie, 2016

Țara	Subiectul impozitului	Ponderea de impozitare	Cotele de impozitare	Plata impozitului
Franța	Cuplu	Global	Progresive (0%, 5,5%,14%,30%, 40%)	- Semestrial - Lunar
Germania	Individuală/Cuplu	Global	Progresive (0%, 14%, 42%, 45%)	- Stopaj la sursă
Marea Britanie	Individuală (credit fiscal pentru soțul șomer)	Global	Progresive (10%, 20%, 40%, 50%)	- Stopaj la sursă - Cota de bază

Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor furnizate de* www.ieconomics.com

Tabelul 4

Venitul persoanei fizice supus impozitării și rata de impunere în Republica Kazahstan, 2016

Venit impozabil	Cota de impozitare
Impozitul pe venit la sursa de plată	10%
Venitul sub formă de remunerare (cu excepția remunerării din contracte de asigurare cumulativă)	10%
Venituri sub formă de dividende	5%

Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor furnizate de* http://www.centralasia-biz.com/

Concluzii:

- Din cele studiate în această lucrare, în concluzie, se poate afirma că sistemul impozitării veniturilor persoanelor fizice este un domeniu care necesită continuă cercetare și perfecționare.
- S-a observat că structura fundamentală a sistemului de impunere a veniturilor persoanelor fizice este, practic, asemănătoare în țările Uniunii Europene și CSI. Deosebiri apar în cazul cotelor de impunere și a deducerii de bază.

Bibliografie:

1. http://www.centralasia-biz.com/
2. www.ieconomics.com

POTENȚIALUL DE DEZVOLTARE A ÎNTREPRINDERILOR AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA ŞI POLITICA DE FINANȚARE A ACESTORA

Ecaterina SPÎNACHI, anul II, FB, ASEM
Cond. șt.: conf. univ.dr. Nadejda BOTNARI

1. Starea actuală a întreprinderilor agricole din Republica Moldova

Agricultura reprezintă, pentru Republica Moldova, sectorul cu cele mai complexe influențe în societate, şi joacă un rol important în modul de viață şi identitatea națională a populației.

Republica Moldova este o țară profund dependentă de agricultură. Pe parcursul ultimilor 6 ani, contribuția agriculturii la PIB, de regulă, era în limitele de 12%-13%, iar împreună cu industria alimentară aceasta depăşeşte 17%. Populația ocupată în sectorul agrar, în anul 2015, depăşeşte 31% din populația activă a țării. De asemenea, conform datelor statistice, Republica Moldova rămâne o țară rurală, cu o pondere mai mare de 50% a populației rurale în total populație (tabelul 1)

Tabelul 1

Indicatorii principali ai sectorului agricol

Indicatori	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Contribuția în PIB, %	8,5	12,0	12,3	11,2	12,3	13,1	12,2
Indicele volumului producției agricole (anul precedent= 100%)	90,4	107,9	105	77,7	139,1	108,6	86,6
Numărul populației ocupate în agricultură,mii	333,7	314,7	323,0	303,0	338,0	361,0	381,9
Ponderea populației ocupate în agricultură, % din total populație ocupată	28,2	27,5	27,5	26,4	28,8	30,5	31,7
Ponderea populației rurale, % din total populație (la începutul anului)	58,6	58,6	58,4	58,3	58,1	57,8	57,7
Salariați în agricultură, mii persoane	63,9	55,8	59,6	55,6	52,3	51,8	63,0

Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor BNS*

Factorul principal, care determină cantitatea, calitatea şi stabilitatea producției agricole în Republica Moldova, este accesul la finanțare. Politica de finanțare a întreprinderilor agricole se bazează pe doi piloni: statul şi sursele, externe, care participă în mod direct şi indirect la dezvoltarea sectorului agricol.

Între anii 2010-2015, investițiile în sectorul agricol sunt în ascensiune. Totodată, investițiile străine directe (ISD) în agricultură sunt modeste, de doar circa 0,8% din totalul ISD în economia națională (în 2014), ceea ce denotă un nivel redus de atractivitate a sectorului agricol pentru investitorii străini (tabelul 2).

Tabelul 2

Fluxul de investiții în agricultura Republicii Moldova, 2010-2015

Indicatori	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total investiții pe termen lung în economia națională (mln. lei)	13804,8	16449,5	17153,9	19132,3	21158,5	21123,3
Total investiții pe termen lung în agricultură (mln. lei)	1045,6	1808,2	1641,8	1851,7	2332,7	1801,8
Ponderea investițiilor în agricultură în total investiții pe termen lung în economia națională (%)	7,6	11,0	9,6	9,7	11,0	8,5
Total ISD (mln. lei)	1552,3	1533,7	1274,7	1357,5	1499,4	1789,3
Ponderea ISD în agricultură în total ISD (%)	1,8	5,1	5,3	5,9	0,8	n/a

Sursa: *Elaborat de autor în baza datelor BNS*

Rezultatele înregistrate de întreprinderile din sectorul agricol arată un nivel scăzut al capacității de autofinanțare. Numărul de întreprinderi (care au prezentat rapoarte financiare) care au înregistrat profit reprezintă circa 50% din numărul total al acestora , iar profitul mediu pe unitate agricolă este de 746,3 mii de lei, ceea ce este insuficient pentru restructurarea şi modernizarea acestora. De asemenea, există întreprinderi agricole ce înregistrează anual pierderi, care, practic, nu au şanse de a fi considerate ca potențiali parteneri pentru investitori.

2. Politica de finanțare a întreprinderilor agricole

O sursă viabilă de finanțare a întreprinderilor agricole sunt subvenţiile. Volumul total al subvenţiilor în agricultură, alocat în perioada 2012- 2015, a constituit 2,037 miliarde lei. Suma anuală a subvenţiilor alocate a fost în continuă creștere, în anul 2015, ajungând la 610 milioane lei (tabelul 3).

Tabelul 3

Evoluția Fondului de subvenționare a producătorilor agricoli, 2012-2015

	2012	2013	2014	2015
Volumul subvenţiilor, total, aprobat prin LBS, mii lei	400	462,8	564,7	610
Volumul subvenţiilor autorizate, mil. lei	391,3	448,3	550	556,1
Volumul subvenţiilor achitate, mil. lei	214,4	325,4	544	328,5
Solicitanți	5291	4008	6402	4051
Beneficiari	2326	3957	2782	2792

Sursa: *Rapoartele anuale de activitate AIPA și informațiile puse la dispoziție de AIPA*

Una din cele mai mari provocări rămâne imposibilitatea AIPA de a-și onora obligațiile financiare față de toți beneficiarii de subvenții, aceasta achitând, în medie, doar 75% din totalul subvenţiilor autorizate pentru anul de gestiune, restul fiind transferate pentru anul bugetar următor.

Măsurile AIPA au îmbunătățit competitivitatea sectorului agroalimentar prin restructurare şi modernizare.

În perioada de când a fost înființată AIPA, circa 15 mii de fermieri au lansat şi dezvoltat afaceri în zonele rurale, deoarece schemele de sprijin ale AIPA se aplică doar în zonele rurale.

În această perioadă, peste 100 milioane euro au fost gestionaţi de către AIPA pentru finanțarea şi monitorizarea a 17 mii hectare de vii şi livezi, construirea şi renovarea a 170 hectare de sere care aparţin la 480 gospodării de fermieri, achiziții de 4.700 unități de tractoare, combine etc., instalarea a 450 de sisteme de irigare etc. În ultimii trei ani, investițiile rurale private directe, legate de subvenții au depăşit suma de 250 milioane euro şi peste 15 de mii de locuri de muncă au fost create, în mod direct şi indirect, în zonele rurale.

O măsură de stimulare a investițiilor în agricultură este stabilirea TVA în mărimea de 20%, dintre care 8% se varsă în bugetul de stat, iar 12% trebuie să fie reinvestite în dezvoltare (mijloace fixe).

O altă sursă de finanţare a agriculturii o reprezintă investiţiile străine. În prezent,există mai multe proiecte străine, care vin să susțină agricultorii autohtoni: *Proiectul Agricultura Competitivă (MAC-P)* implementat în perioada 2013-2017, ai cărui finanțatori sunt Banca Mondială şi Guvernul Suediei, care contribuie cu 28,4 mln USD la sporirea competitivității sectorului agroalimentar al țării prin susținerea modernizării sistemului de management al siguranței alimentelor, facilitarea accesului producătorilor agricoli la piețe şi integrarea practicilor agricole de mediu şi a celor de management durabil al terenurilor; *Programul de Restructurare a Sectorului Vitivinicol,* prezentat de Banca Europeană de Investiții (BEI), cu un buget de 75 mln EUR. Perioada de implementare a acestui program este 2011-2017 şi are ca obiectiv soluționarea vulnerabilităților structurale din industria vinicolă a Moldovei; *Proiectul „Livada Moldovei",* finanțat de Banca Europeană de Investiții (BEI), cu un buget record pentru agricultura moldovenească, de 120 mln EUR. Acesta are ca scop facilitarea şi crearea condițiilor favorabile pentru restructurarea lanțului valoric al sectorului horticol din Republica Moldova. În cadrul proiectului, peste 300 de agenţi economici ce activează în domeniul horticol şi peste 50 de mii de gospodării țărăneşti pot accesa credite investiţionale în valoare de la cinci mii până la cinci milioane de euro, cu termenul de creditare de maximum zece ani şi perioada de graţie de până la patru ani. Totodată, sunt acordate facilităţi fiscale, aplicarea cotei TVA „zero" şi facilităţi la import prin scutirea de plata taxelor şi procedurilor vamale, accize şi TVA la importul utilajelor şi al serviciilor.

În concluzie, menţionăm că agricultura Republicii Moldova dispune de un potenţial natural, uman, dar mai puţin economic de dezvoltare. Doar prin politici coerente de modernizare, măsuri şi eforturi comune ale autorităţilor, producătorilor şi exportatorilor este posibilă dezvoltarea agriculturii şi sporirea contribuţiei acesteia la dezvoltarea economiei Republicii Moldova.

Bibliografie:

1. Strategia de Dezvoltare a Agriculturii și Mediului Rural din Moldova 2014 – 2020
2. http://maia.gov.md/ro/categorii/posibilitati-de-finantare
3. http://www.expert-grup.org
4. http://www.eco.md
5. http://www.statistica.md

ANALIZA MODALITĂŢILOR DE EVAZIUNE FISCALĂ

Daniela ROTARU, anul II, Finanţe, ASEM
Octavian RUSSU, anul II, Finanţe, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Corina BULGAC

Evaziunea fiscală este un subiect mai actual ca niciodată, datorită celei mai mari scurgeri de informaţii care a existat până acum. Întrucât tendinţele de a câştiga mai mult, dar de a plăti mai puţin nu se schimbă, autorităţile continuă să lupte cu această practică ilegală.

Abordând diverse aspecte conceptuale privind evaziunea fiscală, identificăm cele mai relevante dintre acestea:

- Sustragerea de la plata impozitelor, de la impunere a plătitorului de impozite în sens general.
- Acţiunea contribuabililor de a ocoli legea, recurgând la o combinaţie neprevăzută a legilor şi deci „tolerată" prin scăpare din vedere.
- „Arta de a evita căderea în câmpul de atracţie a legii fiscale", concept care aparţine lui M.C. de Brie şi P. Charpentier.
- Sustragerea, sub orice formă, de la plata obligaţiilor legale către stat, adică ascunderea sub diferite forme a surselor şi cuantumului de venituri impozabile.[1]

În practica naţională şi internaţională, fenomenul de evaziune fiscală este cauzat de mai mulţi factori,cum ar fi: povara fiscală enormă asupra contribuabililor; interpretarea contradictorie a formulărilor legislative; modificări frecvente în legislaţia fiscală; atitudinea negativă faţă de sistemul fiscal ş.a. În urma acestor factori, organele fiscale evidenţiază cele mai frecvente încălcări fiscale întâlnite la efectuarea controalelor, printre acestea se reflectă: practicarea activităţii economice fără înregistrare legală; eschivarea celor înregistraţi legal de la prezentarea documentelor şi datelor ce atestă obligaţiunile fiscale faţă de buget, tăinuirea veniturilor reale de la impozitare a celor înregistraţi legal, neachitarea impozitelor deja stabilite.

În perioada recentă, au fost depistate drept cele mai populare metode de evaziune fiind cele cu TVA. Taxa pe valoarea adăugată este zona cea mai fierbinte, în ceea ce priveşte evaziunea fiscală, iar rambursările ilegale de TVA costă, în unele cazuri, câte 7 miliarde de euro anual.

Fraude cu TVA la tranzacţii intracomunitare

Metoda clasică de evaziune în cazul TVA sunt achiziţiile intracomunitare. Anumite firme cumpără mărfuri din Uniunea Europeană fără TVA, iar ulterior ,vând în piaţa internă cu TVA. Societăţile colectează taxa pe valoarea adăugată, însă nu o mai virează la buget.

O altă metodă de evaziune la tranzacţiile între statele membre UE vizează exporturile fictive, urmate de cereri de rambursare prin care firmele primesc nejustificat TVA înapoi de la stat.

Rambursări ilegale de TVA

Facturile false, firmele fantomă care desfăşoară exporturi fictive sau achiziţii la preţuri supraevaluate şi, ulterior, exporturi, reprezintă principalele metode prin care statul este fraudat şi forţat să acorde rambursări de TVA.

Diminuarea valorii mărfurilor în vamă

Diminuarea valorii mărfurilor în vamă, în special la cele provenite din China sau Turcia, este una dintre cele mai cunoscute metode de evaziune fiscală.

Valoarea mărfurilor are efecte directe asupra TVA, pe care trebuie să o plătească importatorul şi, astfel, statul este fraudat prin încasările de TVA la un nivel mai redus. Totodată, metoda se practică şi în cazul produselor accizate, prin declararea unor operaţiuni subevaluate.

Evaziunea prin metoda insolvenţei

Una dintre cele mai la modă metode de evaziune este realizată prin înfiinţarea de societăţi comerciale şi introducerea lor rapidă în insolvenţă.

Ele îşi desfăşoară activitatea până la insolvenţă sau până la vânzarea acestora către persoane de negăsit cu scopul de a frauda statul. Ele fac fie comerţ la preţuri inferioare celor din piaţă cu diverse firme care dispar şi nu plătesc TVA.

„Caruselul" – cea mai populară metodă de fraudă fiscală

Această metodă de evaziune fiscală este folosită în cazul tranzacţiilor cu produse, motiv pentru care preţurile acestor alimente aduse din străinătate au explodat, ca să lase loc unor profituri imense făcute de evazionişti.

[1] VĂCĂREL I., *Finanţe Publice*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1992. ISBN 973-302-303-5

Analizând politica fiscală din Republica Moldova, şi anume, dinamica numărului infracţiunilor de evaziune fiscală, în anii 2011-2016, se înregistrează o diminuare începând cu anul 2014 până în prezent.[1] Conform rapoartelor anuale prezentate de Serviciul Fiscal de Stat, în anul 2010 numărul firmelor „fantomă" s-a majorat cu 25 de firme, însă, în perioada 2010-2013, firmele „fantomă" înregistrate oficial sunt într-o diminuare continuă.[2]

Conform rezultatelor controalelor fiscale efectuate de către Serviciul Fiscal de Stat, în perioada 2015-2016, suma totală calculată a sancţiunilor fiscale a diminuat cu aproximativ 12000 lei, controalele neplanificate având o pondere mai mare în raport cu cele planificate.

În urma studiului efectuat, propunem următoarele măsuri de prevenire şi combatere a evaziunii fiscale:

- adaptarea legislaţiei la cerinţele unui sistem fiscal modern;
- controlarea contribuabililor, prin creşterea calităţii controlului;
- formarea profesională temeinică a inspectorilor fiscali;
- dezvoltarea serviciilor de informare şi asistenţă fiscală pentru educarea contribuabililor din punct de vedere fiscal;
- direcţionarea controalelor spre contribuabilii, din a căror evidenţe rezultă o gestionare a resurselor şi activităţii proprii dubioase.

Bibliografie:

1. Serviciul Fiscal de Stat. *„Raport Informaţie privind infracţiunile înregistrate în anul curent pe teritoriul R. Moldova pentru anii 2011-2016"*. www.sfs.md
2. Serviciul Fiscal de Stat. *„Raport de activitate a SFS pentru anii 2011-2016"*. www.sfs.md
3. Codul Fiscal. www.sfs.md

OBIECTIVELE POLITICII FISCALE ÎN DOMENIUL ACCIZELOR

Renata VRANCEAN, anul II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: lect. univ., Corina BULGAC

Politica fiscală reprezintă un ansamblu de măsuri inițiate şi implementate de Guvern, prin intermediul bugetelor publice, în scopul realizării şi menținerii echilibrului macroeconomic în economia reală.

Trăsăturile politicii fiscale sunt următoarele:

- este o formă de intervenție indirectă a statului în economie;
- este aplicabilă pe piața bunurilor și serviciilor;
- se referă, cu precădere, la ajustarea dezechilibrelor macroeconomice interne;
- este relativ eficace: aplicarea ei este asigurată prin forța legii;
- este strict și total reglementată juridic. [1]

Obiectivele generale ale politicii fiscale pentru anii 2017-2019 se bazează pe:

a) edificarea unui stat de orientare socială;
b) asigurarea redistribuirii corecte a veniturilor şi solidaritatea socială;
c) asigurarea echităţii, stabilităţii şi transparenţei fiscale;
d) sistematizarea legislației fiscale naționale;
e) crearea unui mediu de afaceri prielnic pentru dezvoltare şi creştere economică;
f) îmbunătățirea și simplificarea mecanismelor fiscale naționale; [2]
g) armonizarea politicii fiscale și legislației fiscale naționale la prevederile legislației Uniunii Europene în conformitate cu calendarul stabilit în Acordul de Asociere UE-RM.

Principalele modificări ale politicii fiscale, în 2017, sunt:

- S-a modificat termenul de depunere a declarației cu privire la impozitul pe venit de la 25 martie la 30 aprilie.
- S-a stabilit cota accizului pentru mărfurile supuse accizelor pentru o perioadă de 3 ani.

[1] Serviciul Fiscal de Stat. *„Raport Informaţie privind infracţiunile înregistrate în anul curent pe teritoriul R. Moldova pentru anii 2011-2016''*
[2] Serviciul Fiscal de Stat. *„Raport de activitate a SFS pentru anii 2011-2016''*

- S-a anulat accizul pentru mărfurile ce nu mai reprezintă în practica internațională mărfuri supuse accizelor, cum ar fi: aparatele de înregistrare și reproducere a sunetului, aparatele video de înregistrat sau de reprodus și aparatele de recepție pentru radiodifuziune.
- S-a stabilit cota accizului pentru autoturisme în valută națională MDL și micșorarea cotei accizului de la 3,72 euro până la 2,5 euro pentru autoturisme cu capacitate cilindrică mare. [3]
- S-a implementat, în legislația fiscală a Republicii Moldova, conceptul de Soluție Fiscală Individuală Anticipată etc.

Țara	Denumirea mărfii	Cota accizului 2017
1. Austria	Țigări	72%
2. Grecia	Țigări	63%
3. Franța	Țigări	75%
4. Germania	Țigări	72%
5. Elveția	Țigări	0%
6. Republica Moldova	Tigări	41%
7. Norvegia	Țigări	0%
8. Olanda	Țigări	71%
9. Spania	Țigări	45%
10. Anglia	Țigări	74%

Figura 1. Accizele la țigări aplicate în țările membre ale UE comparativ cu Republica Moldova
Sursa: *Elaborat de autor în baza codului Fiscal al Republicii Moldova și în baza informației de pe* site-ul http://www.scritub.com/economie/finante/ACCIZELE114231623.php

Concluzie: *Analizând tabelul anterior, se observă că unele țări din Uniunea Europeană nu au o cotă procentuală a accizelor, cum ar fi: Norvegia și Elveția, iar cota Republicii Moldova este de 41% fiind mai mică, comparativ cu alte țări, cum ar fi Franța, Anglia, Austria. Așadar, rezultă că Republica Moldova are ca obiectiv principal să majoreze accizele pentru a ajunge la nivelul Uniunii Europene și pentru a combate procesele negative, cum ar fi, de exemplu, contrabanda.*

Media cotelor accizelor la țigări a țărilor europene = (72+63+75+72+0+0+71+45+74)/9= 52,44%
site-ul http://www.scritub.com/economie/finante/ACCIZELE114231623.php

Bibliografie:

1. http://www.scritub.com/economie/POLITICA-FISCALA-SI-POLITICA-M1256151616.php
2. http://www.mf.gov.md/files/files/CBTM/CBTM%202017%202019/Obiectivele%20preliminare%20ale%20politicii%20fiscale%20si%20vamale%20%202017%202019.pdf
3. http://agora.md/stiri/26574/principalele-modificari-ale-impozitelor-si-taxelor-vamale-din-acest-an

INFLUENȚA ACCIZELOR ASUPRA FORMĂRII PREȚURILOR

Angela CAZACU, anul II, Finanțe, ASEM
Daniela LEVINTE, anul II, Finanțe, ASEM
Cond. șt.: lect., sup. Corina BULGAC

Accizele sunt un impozit general de stat și reprezintă taxele de consumație pe produs, având rolul primordial de a asigura acumularea veniturilor la bugetul de stat, iar suma lor inclusă în prețul produselor, pe lângă toate celelalte componente ale structurii prețului de comercializare, cum ar fi: prețul materiei prime, costurile de prelucrare, costurile logistice etc. [1]. Ele se aplică pentru o anumită listă de produse, care, de facto, sunt bunuri cu cerere inelastică. În acest fel, așezarea accizelor se face asupra unor bunuri care se consumă în cantități mari și care nu pot fi înlocuite de cumpărători cu altele, având, în acest fel, un randament fiscal ridicat [2].

Drept scop, ne-am propus să identificăm care este ponderea acestui impozit în prețul final de comercializare a diferitelor produse accizabile, în continuare, prezentând exemple de calcul.

Pornind de la cotele sale, această taxă de consumaţie poate mări considerabil preţul. Spre exemplu, dintr-un pachet de 20 de ţigări, valoarea echivalentă în bani pentru 16 ţigări este reprezentată de accize şi TVA care merg la bugetul statului. Astfel, 80% din preţul unui pachet de ţigări este format din accize şi TVA. Pentru ilustrarea exactă a ponderii accizului în preţul final al accizului presupunem că suntem un agent economic care importă pe teritoriul RM ţigarete cu filtru într-o cantitate de 100 de cutii, în care se conţin 50 de blocuri a câte 10 pachete fiecare. Pachetul conţine 20 de ţigarete. Calculăm numărul total de ţigarete importate care este egal cu 1000000 buc. (calculăm la mia de bucăţi 1000000/1000=1000). Calculăm apoi acciza specificată, care este de 360000 lei, iar acciza ad valorem egală cu 96000 lei. Însumând, accizele totale vor fi de 456000 lei. Raportând totalul accizelor la numărul total de ţigarete, calculăm acciza plătită pentru o ţigaretă care este de 0,456 lei. Aşa cum am menţionat, în pachet sunt 20 de ţigarete, respectiv accizele pentru un pachet vor fi de 9,12 lei. Aleatoriu, selectăm o marcă de ţigarete cu filtru comercializate pe piaţă: „Sobranie", cu preţul per pachet egal cu 35 lei. Calculăm ponderea accizului în preţul unui pachet %Acc = (9,12 lei * 100%)/ 35 lei = 26,06%.

La importul de automobile destinate transportului de pasageri, în Republica Moldova, de asemenea, se aplică accizele. Pentru a exemplifica ponderea accizelor în preţul final al autoturismului, aleatoriu, selectăm un autoturism cu motor cu piston, cu aprindere prin compresie (diesel). Din datele livrate de vânzător, extragem: preţul de comercializare = 80770€/ (1697607.706 lei), capacitatea cilindrică a motorului = 2987 cm³, anul de fabricaţie = 03/2015. La aplicarea cotei accizului se ia în considerare vechimea vehiculului. Întrucât, în prezent, suntem în luna 04 (aprilie) a anului curent (2017),conform listei mărfurilor supuse accizelor din Titlul IV[3], *Codul Fiscal,* autoturismul se va încadra în categoria vehiculelor cu termen de exploatare între 3-4 ani, inclusiv. Conform capacităţii cilindrice a motorului, autoturismul se va încadra în categoria celor „Cu capacitatea cilindrică de peste 2500 cm³". La intersecţia celor două categorii de aplicare a accizelor se regăseşte cota de 56,04 lei/cm³, astfel accizele aplicate autoturismului, cumpărat vor fi în sumă de 167391.48 lei. La preţul final al autoturismului se vor mai adăuga procedurile vamale în mărime de 0.4%, ceea ce va constitui 6790,43 lei. Prin urmare, preţul final al autoturismului va fi de 1871789.62 lei. Pentru a generaliza tabloul, vom compara preţul iniţial = 1697607.706 lei şi cel final = 1871789.62 lei. Observăm că, în urma aplicării accizelor, preţul se măreşte considerabil, ca pondere în preţul final accizele constituind aproximativ 10%.

În urma tuturor calculelor efectuate şi a informaţiilor prezentate, tragem următoarele concluzii:

- Rolul esenţial al accizelor constă în acumularea de fonduri băneşti în vederea formării bugetului de stat.
- Statul, prin instituirea unor accize, care se dovedesc a fi scumpe, urmăreşte reducerea volumului consumat de produse dăunătoare sănătăţii populaţiei.
- Accizele măresc considerabil preţul final al produselor accizabile, obţinându-se, uneori, paradoxul de a plăti o taxă mai mare decât însuşi costul real al produsului.

Bibliografie:

1. IPATI G., ŞARCOV P., Impozitarea şi facilităţile fiscale pentru micul business din Republica Moldova. Chişinău 2003, pp.40-43.
2. HÎNCU R., CHICU N., KUZMINA O., COVALI R., DANDARA M., BĂCIOI L., *Metode şi tehnici fiscale: Curs universitar*. Chişinău: ASEM, 2012, pp.110-119.
3. Legea Cod Fiscal nr. 1163-XIII din 24.04.1997, Monitorul Oficial al R. Moldova, ediţie specială din 08.02.2007, http://www.fisc.md

FENOMENUL SPĂLĂRII BANILOR. PRACTICI NAŢIONALE ŞI INTERNAŢIONALE

Valeria RACU, anul II, Finanţe, ASEM
Stanislav IAROVOI, anul II, Finanţe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ., dr. Ludmila COBZARI

Globalizarea a favorizat creşterea neîncetată a volumului capitalurilor obţinute în urma activităţilor specifice crimei organizate şi a determinat creşterea necesităţii legalizării acestor fonduri, astfel, încât s-a ajuns la situaţia îngrijorătoare ca liderii grupărilor infracţionale organizate şi operatorii implicaţi în spălare de bani să poată controla şi influenţa, în unele ţări ale lumii, sectoare importante din economie, finanţe, politică şi administraţie.

Spălarea banilor este o infracțiune autonomă, a cărei esențială funcție economică constă în transformarea lichidităților de origine ilicită ori o potențială putere de cumpărare într-o putere actuală de cumpărare disponibilă pentru consum, investiție ori reinvestiție.

Procesul spălării banilor se desfăşoară în mai multe etape:

- etapa I: „Plasarea" în care banii negri obținuți din activități ilicite sunt introduşi în sistemul bancar prin transfer în contul bancar al companiei X;
- etapa a II-a: „Albirea" în care are loc plata de către Y cu factură fictivă pentru compania X, de pe contul căreia apoi banii negri sunt transferați, de facto, către compania Y:
- etapa a III-a: „Integrarea" ce se caracterizează prin achiziționarea unor bunuri de lux pe seama mijloacelor băneşti ce au sosit pe conturile companiei Y.

În Republica Moldova, au fost depistate mai multe scheme complexe de spălare a banilor**.** Însă, din lipsă de spațiu, vom expune, în general, doar schema denumită generic LAUNDROMATUL, prin care au fost spălate cca 20 mlrd. USD din Federația Rusă în off-shore prin intermediul judecătorilor din Republica Moldova. Astfel, societatea A cu sediul în Marea Britanie semnează un contract fals cu firma B prin care A o împrumută fictiv pe B cu o sumă enormă de bani. Împrumutul este garantat de companii din Federația Rusă şi de un cetățean din Republica Moldova.

Societatea B, declarându-se insolvabilă, a demarat procedura de executare a fidejusiunii, astfel compania A merge la instanță în Republica Moldova, iar datoria fictivă este „certificată de judecători". În baza hotărârii judecătoreşti, companiile ruseşti trebuie să transfere banii negri către un cont al companiei A din Letonia, în Uniunea Europeană.

Pe plan internațional, funcționează o suită de tehnici de spălare a banilor, care aduc anual prejudicii în valoare de 1 – 2 bilioane USD, ceea ce reprezintă cca 2 – 5% din PIB-ul mondial.

Unul din cele mai des întâlnite procedee utilizate în spălarea banilor proveniți din infracțiuni este achiziționarea de bunuri imobile pe numele altei persoane (în limba engleză *straw buyer*). Această persoană acceptă ca bunul să fie achiziționat pe numele său, de obicei, printr-un credit garantat cu însuşi bunul imobil. Bunul imobil este apoi închiriat de către adevăratul proprietar, care plătește chiria cu banii proveniți din infracțiuni, iar din această sumă terțul plătește ratele bancare.

Altă tehnică mai puțin utilizată, dar efectivă de spălare a banilor, se numește *Metoda furnicilor japoneze*, care constă în:

- deținătorul unor sume de bani proveniți din infracțiuni remite unor persoane (furnici) acești bani şi un bilet dus-întors de avion pentru Paris (plasare);
- „furnicile" cumpără cu acești bani produse de lux, cum ar fi marochinărie, parfumuri, bijuterii etc. (stratificare);
- „furnicile" se întorc apoi în Japonia cu bunurile cumpărate şi le remit clientului;
- clientul va vinde aceste bunuri prin magazinul său ca fiind bunuri importate din Franța, emițând o factură falsă de import (reintegrare).

Cadrul internaţional de combatere a spălării banilor şi finanțării terorismului este prezentat de standardele Grupului de Acțiune Financiară Internațională, principiile G8, prevederile Directivei (UE) 2015/849 a Parlamentului European şi a Consiliului din 20 mai 2015 şi Regulamentul Parlamentului European. ***Limitele valorice stabilite pentru tranzacţii*** (în cadrul Recomandărilor 5 şi 12 din FATF) pentru instituţii financiare – USD/EURO 15.000;

Cadrul național de combatere a spălării banilor şi finanțării terorismului este reprezentat de **Legea nr.190 din 26.07.2007 cu privire la prevenire şi combaterea spălării banilor şi finanțării terorismului, conform căreia limita valorică stabilită pentru tranzacții constituie 100 mii lei.**

În conformitate cu prevederile art. 10, alin.(4), lit.c) şi d) ale aceleiaşi legi despre necesitatea abținerii efectuării tranzacțiilor în/din Coreea de Nord, Iran, Afganistan, Bosnia şi Herțegovina, Guyana, Irak , Laos, Siria, Uganda, Vanuatu, Republica Yemen.

Bibliografie:

1. Legea nr.190 din 26.07.2007 cu privire la prevenirea şi combaterea spălării banilor şi finanțării terorismului
2. *Standarde Financial Action Task Force (FATF)*. [online], [vizualizat la 11.03.2017], Disponibil: http://www.onpcsb.ro/pdf/CELE%2040%20DE%20RECOMANDARI%20FATF.pdf
3. *STRATEGIA NAŢIONALĂ* de prevenire şi combatere a spălării banilor şi finanţării terorismului pentru anii 2013–2017
4. JURJ-TUDORAN, Remus, ŞAGUNA, Dan Drosu. *Spălarea banilor. Teorie și practică judiciară.* Ed.II, București, 2016, Editura C.H.Beck, ISBN 978-606-18-0536-5

IMPACTUL POLITICII FISCALE ASUPRA PROCESELOR INVESTIȚIONALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Nicoleta CAMERZAN, anul III, FB 143, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Corina BULGAC

Investiția este factorul esențial al dezvoltării întreprinderilor și al întregii economii. La nivel macroeconomic, investițiile participă nemijlocit la formarea PIB-ului și contribuie la îmbunătățirea tuturor indicatorilor: inflație, șomaj, rata dobânzii, ICG. Analiza impactului impozitelor asupra procesului investițional se referă la faza preinvestițională, în cadrul studiului de fezabilitate, unde se estimează influența factorilor asupra investiției. Atenția investitorilor se concentrează anume la cotele de impozitare și a facilităților fiscale oferite de stat.

Influența cotelor la impozitele directe asupra investițiilor va fi demonstrată examinând cota impozitului pe profit pe un eșantion de 13 state ale Uniunii Europene.

Tabelul 1

Cotele la impozitul pe profit și stocul de ISD în unele state ale UE în anul 2015

	Statul	**Cota impozitului pe profit, %,** X_i	**Vol. de ISD in 2015, mil. USD,** Y_i	**Statul**	**Cota impozitului pe profit, %,** X_i	**Vol. de ISD in 2015, mil. USD,** Y_i
1	Marea Britanie	24	39532,8	Polonia	19	7489,4
2	Germania	28,8	31719,3	Slovenia	17	993,3
3	Italia	32,3	20278,6	Belgia	34	31029,5
4	Franţa	37,8	42882,6	Cehia	19	1223,1
5	Austria	25	3837,3	Finlanda	24,5	8289,6
6	România	16	3388,9	Suedia	26,3	12579,4
7	Portugalia	25	6030,6			

Sursa: *Elaborat de autor în baza Raportului UNCTAD cu privire la ISD în unele state ale lumii în anul 2015*

Construim un model econometric regresiv unifactorial de forma: $y_i = a + bx_i + e_i$. Teoria economică spune că volumul investițiilor străine directe depinde de cota impozitului pe profit. Variabila endogenă este volumul de ISD (y_i), iar cea exogenă – cota impozitului pe profit (x_i).

Tabelul 2

Testele statistice obținute aferente modelării impactului cotei impozitului pe profit asupra volumului de ISD

Variabila	**Coeficientul**	**Eroarea Standard**	**t-Statistic**	**Probabilitatea (t-Stat)**
a	-27630	11675	-2,3665	0,0373
b	1729	448	3,8632	0,0026
R^2	0,5757	x	x	x
|r|	0,7587			
F-statistic	14,9246			
Prob. (F-statistic)	0,002638			

Sursa: *Elaborat de autor în baza tabelului 1*

Modelul econometric va avea forma: $y_i = -2730 + 1729x_i$. Din datele obținute, rezultă că variația volumului de investiții străine directe este influențată în proporție de 57,57% de variația cotei la impozitul pe profit, iar restul 42,43% reprezintă influența factorilor nedeterminați. Coeficientul de corelație multiplă |r|

este egal cu 0,7587, ceea ce semnifică faptul că între variabila endogenă *y* și variabila exogenă *x* există corelație puternică. Pentru a testa semnificația parametrilor modelului, se utilizează testul Student. Formulăm ipotezele: H_0: a=0, b=0; H_1: a≠0, b≠0. Comparăm valoarea calculată a statisticii „t" cu valoare teoretică din tabelul repartiției Student la un nivel de semnificație α=0,05 (5%) și n-2 grade libertate: $t_{tab(0,05;\ 11)}$= 2,201. Deoarece t^a_{calc}=-2,3665< $t_{tab(0,05;\ 11)}$= 2,201, iar t^b_{calc}=3,8632> $t_{tab(0,05;\ 11)}$= 2,201, vom accepta ipoteza H_1 pentru parametrul b și vom respinge H_1 pentru parametrul a. Prin urmare, doar parametrul b este semnificativ.

Testarea similitudinii modelului se efectuează utilizând testul Fisher. Conform calculelor F_{calc}=14,9246, iar $F_{tab(0,05;1;11)}$=4,84 rezultă că $F_{calc} > F_{tab(0,05;1;11)}$. Deci, modelul se consideră valid la un nivel de semnificație de 5%. În consecință, între variabila endogenă „cota impozitului pe profit" și variabila exogenă „volumul de ISD" este o legătură directă, iar la modificarea cotei impozitului pe profit cu 1%, volumul de ISD se va modifica în aceeași direcție cu 1729 mln dolari. Deși pare paradoxal, rezultă că impozitele nu sunt principalul factor care influențează procesul investițional. Pe lângă acestea, există mulți factori nespecificați, cum ar fi: potențialul economic al țării, prezența resurselor materiale și umane, stabilitatea politică, progresul tehnic și tehnologic ș.a..

Analizele cu privire la structura încasărilor din impozite, în Republica Moldova, în 2011-2015, denotă că ceea mai mare pondere o dețin încasările din impozite indirecte, în cadrul cărora TVA constituie 73%, ceea ce indică faptul că populația este înclinată mai mult spre consum, decât spre investiții. Conform teoriei economice, impozitele indirecte vor influența asupra investițiilor agenților economici. Modelul de forma $y_t=f(t)+e_t$, va reflecta dependența dintre variabila endogenă *y* „volumul investițiilor în active materiale pe termen lung" și variabila exogenă *x* „impozite indirecte nete pe produs".

Tabelul 3

Încasările din impozite nete pe produs și volumul investițiilor în active materiale pe termen lung în Republica Moldova pe parcursul perioadei 2001-2015

Anul	Impozite nete pe produs, mil. lei, X_{t-1}	Investiții în active pe TL, mil. lei, Y_t	Anul	Impozite nete pe produs, mil. lei, X_{t-1}	Investiții în active pe TL, mil. lei, Y_t
2001	2278	-	2009	9621	11123,60
2002	2867	2804,20	2010	11965	13804,80
2003	4096	3621,70	2011	13959	16449,50
2004	4514	5140,00	2012	14542	17153,90
2005	6010	7796,50	2013	16791	19132,30
2006	7415	11012,30	2014	17546	21158,50
2007	9017	15335,80	2015	-	21123,30
2008	11148	18224,80			

Sursa: *Banca de date statistice a Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova.*

Construim tabelul cu datele inițiale în foaia de calcul a procesorului tabelar Excel, iar prin intermediul regresiei, calculăm valoarea parametrilor modelului **a** și **b.**

Tabelul 4

Testele statistice obținute aferente modelării impactului încasărilor din impozite nete pe produs asupra investițiilor în active materiale pe termen lung

Variabila	Coeficient	Eroarea Standard	t-Statistic	Probabilitatea (t-Stat)
a	-268,2646	1371,3746	-0,1956	0,8482
b	0,7370	0,0947	7,7827	0,0000
R^2	0,8346	x	x	x
|r|	0,9136			
F-statistic	60,5699			
Prob. (F-statistic)	4,9789E-06			

Sursa: *Elaborat în baza tabelului 3.*

Modelul econometric va avea forma: y_t=-268,26+0,737x_{t-1}. Rezultă că variația volumului de investiții în active materiale pe termen lung este influențată, în proporție de 83,46%, de variația încasărilor din impozite nete pe produs, iar restul 16,54% reprezintă influența factorilor aleatorii. Coeficientul de corelație multiplă |r| este egal cu 0,9136, ceea ce semnifică faptul că între variabila endogenă *y* și variabila exogenă *x* există corelație foarte puternică.

Testăm semnificația parametrilor modelului, utilizând testul Student. Formulăm ipotezele:

H_0: a=0, b=0; H_1: a≠0, b≠0. Respectiv: t^a_{calc}=-0,1956 și t^b_{calc}=7,7827. Comparăm valoarea calculată a statisticii „t" cu valoare teoretică (tabelară), care se ia din tabelul repartiției Student la un nivel de semnificație α=0,05 (5%) și n-2 grade libertate: $t_{tab(0,05;\ 12)}$= 2,1788. Deoarece t^a_{calc}=-0,1956< $t_{tab(0,05;\ 12)}$= 2,1788, iar t^b_{calc}=7,7827> $t_{tab(0,05;\ 12)}$= 2,1788, vom accepta ipoteza H_1 pentru parametrul b și vom respinge H_1 pentru parametrul a. Deci, doar parametrul **b** este semnificativ. Testăm similitudinea modelului. Conform calculelor, F_{calc}=60,5699, iar $F_{tab(0,05;1;12)}$=4,75 rezultă că $F_{calc} > F_{tab(0,05;1;12)}$. Prin urmare, modelul se consideră valid la un nivel de semnificație de 5%. În consecință, între variabila endogenă y „volumul investițiilor în active materiale pe termen lung" și variabila exogenă *x* „impozite indirecte nete pe produs" este o legătură directă și anume la modificarea încasărilor din impozite nete pe produs cu 1 milion lei, volumul investițiilor în active materiale pe termen lung se va modifica în aceeași direcție cu 737 mii lei.

În urma modelării, se constată că, în pofida unei influențe semnificative a fiscalității asupra investițiilor în Republica Moldova, totuși, există și alți factori micro- și macroeconomici, care contribuie substanțial la modificarea evoluției acestora. De exemplu, unul dintre factori se consideră rata inflației, deoarece analiza efectuată în prețuri curente indică o majorare a valorii investițiilor sub influența factorului inflaționist.

Bibliografie:

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, ediția 2016.
2. ONOFREI, Mihaela. *Impactul politicii fiscale a statului asupra activității întreprinderii.* Editura Economică, București, 2013.
3. TALPOȘ, Ioan. O abordare empirică a relației ISD – fiscalitate în România. *Economie teoretică și aplicată. Vol. XIX.* Cluj-Napoca, 2012. p. 14-29.

IMPACTUL POLITICII DE CREDIT-COMERCIAL ASUPRA LICHIDITĂŢII ÎNTREPRINDERII

Daniela ROTARU, anul II, Finanţe, ASEM
Cond. şt.: lect. sup. Rodica TIRON

Activitatea oricărei întreprinderi generează un sistem complex şi variat de relaţii economice şi juridice cu diferiţi actori de pe piaţă: cumpărătorii de produse şi mărfuri livrate, beneficiarii de servicii prestate, personalul angajat, bugetul de stat privind plata impozitelor şi taxelor, furnizori, precum şi alte persoane juridice şi fizice. În acest context , pentru a ameliora activitatea unei întreprinderi, este necesară o gestiune eficientă a creanţelor şi datoriilor comerciale.

În activitatea unei întreprinderi, aceeaşi sumă de bani poate fi considerată atât o sursă de finanţare, cât şi o creanţă, abordând acest subiect, se evidenţiază politica de credit-comercial. Creditul-client reprezintă acordarea unor termene de plată acordate de furnizorul de mărfuri sau prestatorul de servicii în favoarea partenerilor de afaceri. Pentru întreprindere, este o imobilizare care încetineşte viteza de rotaţie a fondurilor şi micşorează lichiditatea financiară. Creditul-furnizor – obligaţiile de plată, ce apar pentru o întreprindere, la care data primirii mărfurilor sau recepţionării serviciilor devansează termenul de plată.

Studiul influenţei politicii de credit asupra nivelului de lichiditate s-a bazat pe datele financiare prezentate de către compania ALIDAN-COM S.R.L. Entitatea respectivă este o societate comercială, a cărei activitate constă în prestarea serviciilor, în special din domeniul alimentar.

Analizând situaţiile financiare ale S.R.L „ALIDAN-COM", observăm că ponderea cea mai mare atât în total datorii, cât şi în total creanţe, le revine celor comerciale, pentru ambele perioade de gestiune. Astfel, în urma politicii de colectare, s-au repartizat debitorii şi creditorii entităţii respective şi am obţinut următoarele rezultate:

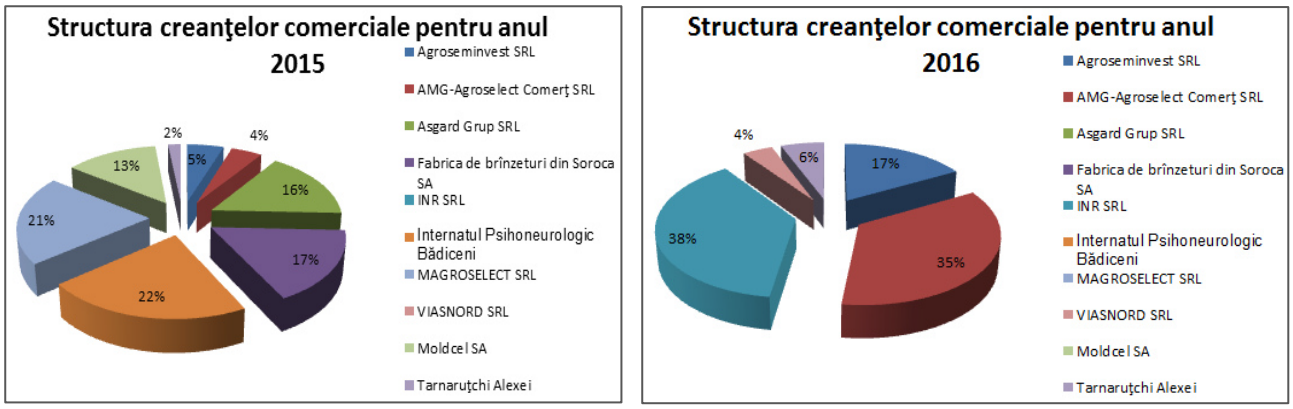


Figura 1. Structura creanţelor comerciale pentru anul 2015-2016
Sursa: *elaborat de autor în baza situaţiilor financiare ale S.R.L ,,ALIDAN-COM"*

În urma analizei efectuate, deducem că, la gestiunea creanţelor comerciale, majoritatea creanţelor au fost recuperate, iar la gestiunea datoriilor comerciale, în anul 2016, întreprinderea şi-a majorat semnificativ datoriile faţă de furnizori, acestea nefiind stinse până la sfârşitul perioadei de gestiune.

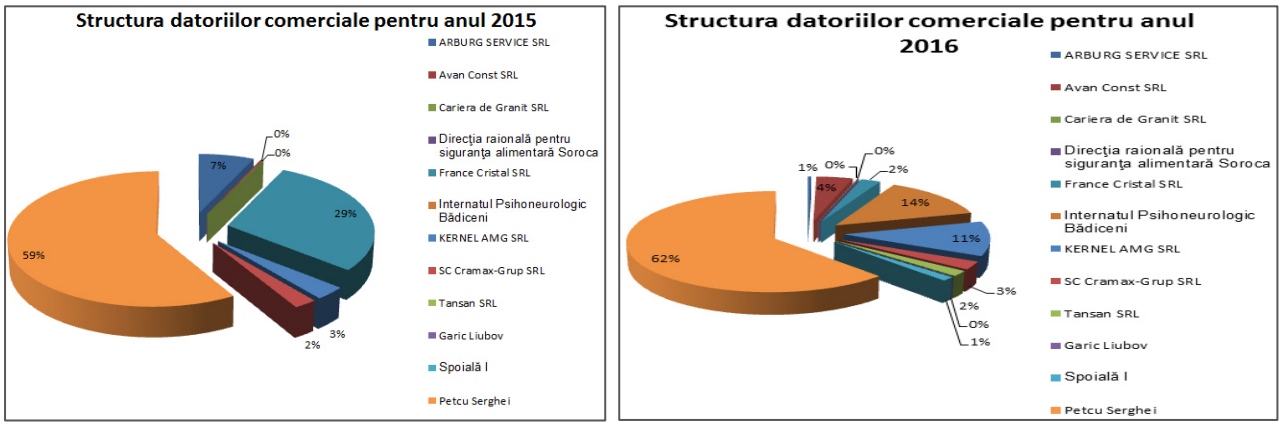


Figura 2. Structura datoriilor comerciale pentru anul 2015-2016
Sursa: *elaborat de autor în baza situaţiilor financiare ale S.R.L ,,ALIDAN-COM"*

În baza rezultatelor obţinute, s-au evidenţiat următoarele cauze de neachitare a datoriilor comerciale:

- contractul de livrare nu a fost încheiat (Internatul Psihoneurologic Bădiceni) ;
- neachitarea la timp a autorizaţiei sanitare (Direcţia raională pentru siguranţa alimentară Soroca) ;
- neachitarea pieselor de schimb procurate (Spoială I.);
- nu s-a efectuat transferul în cont, după procurarea produselor (Tansan SRL);
- neachitarea fondului social (IFS);
- neachitarea materialelor de construcţie achiziţionate (Avan Const SRL);
- neachitarea cerealelor procurate (KERNEL AMG SRL).

Analizând efectele gestiunii numerarului asupra lichidităţii întreprinderii, deducem că, în perioada curentă faţă de cea precedentă, perioada de întârziere a plăţilor a crescut, astfel întreprinderea mai are răgaz de 21 de zile pentru efectuarea plăţilor, ceea ce determină creşterea lichidităţii la societatea comercială ,,ALIDAN-COM" SRL. Acest fapt influenţează pozitiv capacitatea de plată a întreprinderii.

Astfel, la calculul lichidităţii absolute pentru anul 2016, mărimea obţinută este mai mică decât limita (0,2-0,5), ceea ce permite să afirmăm că întreprinderea nu dispune de suficiente mijloace băneşti pentru a-şi acoperi datoriile înregistrate. Însă, întreprinderea nu imobilizează resurse doar în creanţe, dar şi în stocuri.

În urma calculelor efectuate în baza indicatorului ,,ciclul de conversie a numerarului", observăm că, în perioada curentă faţă de cea precedentă, entitatea înregistrează o creştere a ciclului de conversie a numerarului, ceea ce este bine pentru gestiunea financiară a întreprinderii. Însă, în situaţiile financiare, pentru anul 2016, se înregistrează venit din vânzări în mărime de 1 258 094 lei, iar încasări din vânzări – 165 796 lei, ceea ce se explică prin faptul că, în această perioadă, cea mai mare pondere din datorii li se atribuie

datoriilor faţă de personal, iar o altă cauză ar fi că o mare parte din venitul obţinut a fost utilizat în scopuri comerciale (reinvestit).

În concluzie, putem menţiona că entitatea „ALIDAN-COM" SRL utilizează o politică eficientă de gestiune a creanţelor comerciale, neînregistrând, de asemenea, datorii semnificative faţă de multe întreprinderi, ceea ce menţine un nivel de lichiditate şi capacitate de plată suficientă pentru dezvoltarea activităţii entităţii pe viitor.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Ирина ГАЙДАРЛЫ, год II, FB-15A
Светлана ПЛУКЧИ, год II, FB-15A
Научный руководитель: к.э.н., доцент Светлана БИЛООКАЯ

Строительство играет важную роль в экономике государства, без него невозможно развитие ни одной отрасли, обеспеченность граждан жильем является критерием качества жизни населения. В Республике Молдова строительство - это отрасль, в которой занято значительное количество работников, строительные компании обеспечивают существенное поступление налогов в бюджет, строительство является важной составляющей ВВП.

Целью данного исследования является определение основных тенденций в ценообразовании в строительстве в Республике Молдова и выявление факторов, влияющих на него.

Ценообразование в строительстве представляет собой механизм формирования стоимости услуг и материалов, осуществляемый на основании *рыночного* и *затратного* методов. Расчет цен на основе *рыночного метода* осуществляется под влиянием спроса и предложения, а также цен конкурентов. В Республике Молдова факторами, влияющими на спрос являются: среднемесячная оплата труда, денежные переводы из-за рубежа, уровень безработицы. К факторам *предложения* относятся: количество строительных организаций, вводимых в эксплуатацию зданий (таблица 1), их метраж и т.д.

Таблица 1

Динамика цен на жилую недвижимость и основных факторов, влияющих на ценообразование в строительстве

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Цена 1 м² жилья, леев	8321	10487	12118	13761	11021	10420	10049	9336	9764	10850
Цена 1 м² жилья, евро	530	636	730	900	710	635	615	600	584	580
Валютный курс, евро	15.7	16.49	16.6	15.29	15.51	16.41	16.34	15.56	16.72	18.63
Уровень инфляции, %	11,9	12,7	12,4	12,7	0,0	7,6	7,4	4,5	4,6	5,1
Число строительных организаций	841	880	1003	1059	1145	1081	1146	1426	1269	1304
Число работников, чел.	82600	81600	91000	85900	78500	79800	72600	77300	66400	64500
Количество вводимых в действие зданий, шт.	2 491	2513	2426	2647	2065	1909	2467	2850	2023	1933
Заработная плата в строительстве, леев	1972,8	2429,1	2967,6	3468,9	3057,3	3248	2889,2	3470,5	3654,4	3778,6
Денежные переводы из-за рубежа, млрд долл.	0,818	0,855	1,22	1,66	1,182	1,249	1,454	1,494	1,608	1,612
Средняя зарплата, леев	1319	1697	2065	2530	2748	2972	3042	3386	3674	4090

Источник: *Разработана авторами на основе http://www.statistica/md/, https://www.bnm.org*

Затратный метод подразумевает, что цена реализуемых работ основывается на калькуляции произведенных затрат и прибыли. В строительной отрасли основными затратами являются: заработная плата работников (таблица 1), занятых в строительстве, цены на строительные материалы и строительно-монтажные работы. Также на цену в строительстве могут оказывать влияние инфляция и динамика курса национальной валюты.

Для выявления степени влияния вышеперечисленных факторов на ценообразование 1 кв.м. жилья в Республике Молдова, был рассчитан коэффициент корреляции Пирсона. Полученные результаты расчетов продемонстрировали, что:

- динамика *инфляции* положительно коррелирует с эволюцией цен на жилье, особенно данная тенденция проявилась в 2009 году, когда темпы инфляции снизились с 12,7% до 0%, а стоимость 1 м² недвижимости упала на 20% по сравнению с предыдущим годом,
- эволюция курса национальной валюты по отношению к евро демонстрирует слабую и разнонаправленную взаимосвязь с изменением цен на недвижимость,
- зависимость цены на 1 кв.м. вводимой в эксплуатацию жилой недвижимости и безработицей достаточно высокая, но обратная, то есть можно утверждать, что чем выше уровень безработицы в Республике Молдова, тем ниже цены на жилую недвижимость,
- рост заработной платы оказывает слабое влияние на эволюцию цены в строительстве, что можно объяснить ее все еще низким уровнем, не предоставляющем населению возможности сберегать средства для приобретения жилой недвижимости,
- динамика объемов денежных переводов физических лиц из-за рубежа оказывает достаточно существенное влияние на ценообразование в жилищном строительстве,
- количество строительных организаций и количество вводимых в эксплуатацию зданий не коррелирует с динамикой цены на жилую недвижимость,
- динамика цен на строительные материалы и эволюция заработной платы работников, занятых в строительстве, не значительно влияют на стоимость недвижимости.

Проведенный анализ демонстрирует, что в Республике Молдова ценообразование в строительстве в основном определяется рыночными факторами. В период роста спроса рыночная цена на недвижимость была значительно выше ее себестоимости. В 2009 г. финансовый кризис негативно повлиял на покупательную способность населения, спрос на строительные объекты снизился, инвестиционная привлекательность квартир упала, появились альтернативные варианты для инвестиций – банковские депозиты. Все вышеперечисленное определило разворот в эволюции цен на жилую недвижимость.

Библиография:

1. НБМ, годовые отчеты за 2007-2014 [online]. Доступно: https://www.bnm.org, [Прочтено 05.04.17]
2. http://www.statistica/md/, [Прочтено 05.04.17]

POZIȚIA INVESTIȚIONALĂ INTERNAȚIONALĂ A REPUBLICII MOLDOVA

Valeria RACU, anul II, FB-151, ASEM
Stanislav IAROVOI, anul II, FB-153, ASEM
Cond. șt.: lect. univ. Natalia COSTOVA

Motto:
„Investiția în cunoaștere generează cea mai bună dobânda”
Benjamin Franclin

Poziția investițională internațională a Republicii Moldova este caracterizată de active, reprezentate de totalitatea investițiilor agenților economici rezidenți în străinătate și pasive, constituite din investițiile nerezidenților în economia Republicii Moldova.

Prin suprapunerea pasivelor și activelor obținem poziția investițională internațională netă exprimată în milioane USD. Analiza acesteia în dinamică ne conturează tabloul privind menținerea trendului descendent din perioadele precedente, soldul debitor ajungând la -5,979.23 mil. USD, în deteriorare cu 7.0 la sută față de cel înregistrat la finele anului 2015.

Tabelul 1

Poziția investițională internațională a Moldovei la 31.12.2016 (mil. USD)

Indicatori	Situația la 31.12.2015	Dinamica totală	Fluxul din BP	Schimbări de preț	Fluctuați a ratei de schimb	Alte schim-bări	Situația la 31.12.2016
Poziția investițională internațională (netă)	-5,587.73	-391.50	-290.01	-6.68	9.98	104.79	-5979.23
Active	3,437.89	-48.8	146.85	-0.66	-90.2	104.79	3,389.09
Investiții directe peste hotare	197.09	8.96	8.96				206.05
Investiții de portofoliu	4.83	-0.37	-0.37				4.46
Derivate financiare	4.00						4.00
Alte investiții	1,475.16	-506.51	-392.88		-8.86	-104.77	968.65
Active de rezervă*	1,756.81	449.12	531.14	-0.66	-81.34	-0.02	2,205.93
Pasive	9,025.62	342.7	436.86	6.02	-100.18		9,368.32
Investiții directe în economia națională	3,466.07	115.36	143.15	6.02	-33.81		3,581.43
Investiții de portofoliu	116,59	-2.91	0.39				113.68
Derivate financiare	4.78	-0.49	-0.49				4.29
Alte investiții	5,438.18	230.74	293.81		-66.37	3.30	5,668.92

Sursa: *International investment position at the end of 2016*, [Online], [Citat la 10.04.17], Disponibil: https://www.bnm.md/ro/tipuri-de-publicatii/pozitia-investitionala-internationala

Augmentarea soldului debitor al poziției investiționale internaționale a Republicii Moldova în anul 2016 a fost determinat de tranzacțiile nete cu nerezidenții (-290.01 mil. USD), de schimbările de preț (-6.68 mil. USD) și de alte schimbări (104.79 mil. USD), compensate parțial de fluctuația ratei de schimb a valutelor originale față de dolarul SUA (9.98 mil. USD), ceea ce a cauzat o micșorare totală a poziției la finele anului 2016 cu 391.50 mil. USD.

Dacă analizăm stocul de active financiare față de sfârșitul anului 2015, atunci acesta a scăzut cu 1.4 la sută, cel al pasivelor financiare fiind în creștere cu 3.8 la sută. La diminuarea stocului de active financiare au contribuit atât fluctuația ratei de schimb a valutelor originale față de dolarul SUA (-90.20 mil. USD), cât și alte schimbări (-104.79 mil. USD), în pofida fluxului pozitiv de 146.85 mil. USD înregistrat în balanța de plăți pe parcursul anului 2015. Stocul de pasive financiare a crescut față de sfârșitul anului 2015 ca urmare a fluxului pozitiv înregistrat în balanța de plăți (436.86 mil. USD) și a modificărilor de preț (6.02 mil.USD) , superioare fluctuației ratei de schimb (-100.18 mil. USD).

În linii generale se observă un dezechilibru conjunctural între active și pasive și totodată un dezechilibru structural în cadrul fiecărei categorii. Astfel ponderea altor investiții, care sunt formate în cea mai mare parte de împrumuturile de la organizațiile financiare internaționale și de la guvernele altor țări, în structura pasivelor ar fi trebuit să se micșoreze în favoarea investițiilor directe și a celor de portofoliu, or acestea ar reprezenta baza stimulării sectorului real și a economiei per ansamblu.

Pentru a realiza o creștere economică mai înaltă chiar din primul deceniu de reforme economice de piață, țările din Europa Centrală și de Est s-au bazat, și ele, pe atragerea investițiilor străine, deși dispuneau de mai multe resurse financiare interne și de tradiții tehnologice mai avansate decât are Republica Moldova în prezent. Din câte arată exemplul acestor țări, un număr mai mare de istorii de succes ale investitorilor străini la etapele inițiale generează și mai multe investiții la etapele ulterioare, lărgește accesul la pieţele externe de desfacere și susține avansarea tehnologică și diversificarea structurală a exporturilor. De asemenea, ISD generează efecte de difuziune (spillovers) a tehnologiilor și know-how-ului în întreaga economie, astfel realizându-se o creștere generalizată a productivității, inclusiv în sectoarele care nu beneficiază atât de mult de ISD.

Trendul fluxului net al investițiilor străine directe din păcate este în descreștere, astfel autoritățile prin intermediul MIEPO trebuie să contribuie la ameliorarea imaginii Republicii Moldova în materie de atractivitate investițională.

Bibliografie:

1. Poziția Investițională Internațională a Republicii Moldova, Raport al BNM, [Online], [Citat la 10.04.17], Disponibil: https://www.bnm.md/ro/tipuri-de-publicatii/pozitia-investitionala-internationala
2. Balanța de plăți a Republicii Moldova, Raport al BNM, [Online], [Citat la 10.04.17], Disponibil: https://www.bnm.md/ro/tipuri-de-publicatii/balanta-de-plati-republicii-moldova

3. Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2016 – 2020, [Online], [Citat la 10.04.17],
Disponibil: http://www.gov.md/sites/default/files/document/attachments/intr42_5.pdf

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES: UN NOUVEAU PAYS DES MERVEILLES?

Carolina BRUMA, Cătălina NICULĂIȚĂ
Coordinateur: Irina CORDUNEANU

Motto: Il est hélas devenu évident aujourd'hui que notre technologie a dépassé notre humanité

Cette communication passe en revue les côtés positifs et les risques liés à l'utilisation des nouvelles technologies. Parmi les aspects positifs, figurent l'accès rapide à des informations à caractère éducatif, la possibilité d'échanges à caractère social ou intellectuel, et l'ouverture à des renseignements dans le domaine de la santé.

Histoire et évolution de la technologie

L'avancée des connaissances et le foisonnement des produits « technologiques » sont extrêmement rapides, surtout depuis les années 50. La vitesse d'évolution du progrès technoscientifique est très élevée. En seulement quelques 100 années, nous sommes passés de la traction animale à l'exploration de l'espace, et de la communication par déplacement physique (via le service postal) à skype et au téléphone mobile. Le rythme de l'évolution technologique des produits commerciaux est très parlant.

Rôle de la technologie dans l'éducation

Alors que les nouvelles technologies tiennent une place prépondérante dans le quotidien des élèves à la maison, les professeurs doivent essayer d'exploiter ce phénomène pour optimiser l'apprentissage en salle de classe et à la maison. Contrairement à la génération précédente qui utilisait plus volontiers les ressources papier traditionnelles, ces jeunes accros du numérique ne fréquentent pas beaucoup les bibliothèques. Les élèves n'apprennent plus de la même manière qu'auparavant et les professeurs doivent adapter leurs méthodes d'enseignement en conséquence.

Effets de la technologie sur la qualité de la vie et sur la santé

- ✓ **Les effets sur le physique. L'utilisation répétée du mobile est très mauvaise pour la colonne vertébrale.** Une étude récente du chirurgien Kenneth Hansraj a démontré que passer son temps sur Internet pouvait entraîner des problèmes de dos et que pencher sa tête de 60 degrés vers l'avant pour regarder son téléphone équivalait à une pression de près de 30 kilos sur les muscles du cou.
- ✓ **Les effets sur le mental. Google est un facteur d'anxiété. Les écrans peuvent entraîner des troubles du sommeil.** A la fin de votre journée, n'oubliez pas d'éteindre votre mobile. Des études montrent qu'une utilisation excessive des technologies – surtout juste avant d'aller se coucher – peut avoir un effet négatif sur nos cycles de sommeil en raison de la forte luminosité de nos écrans.

Les moldaves face aux nouvelles technologies

La technologie déshumanise? La question a fait l'objet d'un sondage effectué par les étudiants de Chisinau dans le lycée "Gheorghe Asachi " et dans l'Académie d'Études Économiques du 1 avril 2016 au 30 janvier 2017.

L'enquête a compris les questions suivantes:

1. Possédez-vous un téléphone portable ?
2. Combien de temps consacrez-vous par jour à votre portable ?
3. Quel usage avez-vous principalement d'Internet ?
4. Combien de temps passez-vous sur Internet ?
5. Internet a-t-il un impact sur votre vie sociale ?
6. Les technologies facilitent-elles votre vie ?

Réalisée auprès de 580 personnes âgées de 18 ans et plus... l'étude démontre également que les 18-24 ans souhaitent que la technologie soit plus conviviale et plus adaptée à leur mode de vie. Près de **90%** des jeunes adultes interrogés admettent que les innovations technologiques facilitent la vie. Toutefois, ils sont près de **60%** à penser que les gens comptent trop sur elles et que ceci peut être déshumanisant. **70%** des jeunes interrogés reconnaissant que la technologie améliore leurs relations personnelles et croient qu'elle aura un impact favorable dans les domaines de l'éducation, des transports ou encore de la santé. Pour les relations avec les proches, l'impact des technologies est positif pour **39%** des moldaves et négatif pour **28%**.

En effet, **58 %** pensent que les appareils numériques rendent dépendants et prennent une place trop importante dans la vie de tous les jours. Si **65%** des moldaves pensent que les nouvelles technologies rendent la vie meilleure, c'est parce qu'elles leurs permettent de gagner du temps (pour **78%** d'entre eux), d'améliorer leur travaille (**63%)**, **55 %** des moldave jugent que les nouvelles technologies ont un effet positif sur la qualité de l'information.

Conclusions

1. Les jeunes sont une catégorie démographique particulièrement confrontée aux évolutions culturelles des cinquante dernières années.
2. Nous avons constaté que les nouvelles technologies font partie intégrante de la vie des plus jeunes. C'est une évolution inéluctable dans le sens où on ne peut pas échapper à l'évolution des moyens de communication, des technologies.
3. Les nouvelles technologies sont bel et bien un facteur d'appauvrissement culturel dans le sens où ils causent l'émergence de nouvelles formes de danger telles que les addictions des joueurs pathologiques mais encore la dispersion mentale qui entraîne une diminution de la concentration.

Sources bibliographiques/sitologiques:

1. MOATI, Ph. Nouvelles technologies et modes de vie: aliénation ou hypermodernité? Paris: Editions de l'Aube, 2005. 284 p. ISBN-13**:** 978-2752601186
2. TURKI Kervella, C. *Le luxe et les nouvelles technologies*. Paris: Maxima, 2015. 182 p. ISBN-13: 978-2840018551
3. http://perso.crans.org/pierre/documents/Les%20nouvelles%20technologies%20Expose%20HST/les%20nouvelles%20technologies%20version%20finale.pdf
4. http://www.ziarulnational.md/
5. https://www.wedemain.fr/m/Sondage-Accros-a-la-technologie-les-Francais-veulent-la-voir-mieux-encadree_a1734.html
6. http://owl-ge.ch/travaux-d-eleves/2011-2012/article/l-impact-des-nouvelles-technologies-dans-la-societe-actuelle
7. http://fr.blastingnews.com/opinions/2015/06/quel-est-l-impact-de-la-technologie-sur-notre-societe-actuelle-00420243.html

TRADE AND INVESTMENT OPPORTUNITIES IN MOLDOVA

Irina OROȘAN, an. II, FB-159, AESM
Cristina STOIANOGLO, an. II, FB-159, AESM
Scientific coordinator: Associate Professor, PhD Svetlana BILOOCAIA

Since 2000, following a decade of economic decline, Republic of Moldova has achieved and maintained macroeconomic stability. Moldova's objective is to provide a transparent and supportive business environment. The Constitution of the country guarantees the inviolability of both foreign and domestic investors by incorporating principles protecting the supremacy of international law, the market economy, private property, provisions against unjust expropriation, provisions against confiscation of property, and separation of power among government branches.

According to data from the IMF, Moldova had a GDP of around 6,57 Billion USD in 2015. The services sector had the largest share at around 64% of GDP, followed by industry at 20% in 2015. Agriculture has a relatively significant share of around 16% in Moldova's GDP in 2015. This reflects the importance of Moldova's agricultural sector which has grown overtime due to the presence of fertile land and a favorable climate. Private consumption makes up by far the largest portion of GDP by expenditure, around 93% of GDP by expenditure in 2015. Government consumption makes up 15% of GDP while investments make up 22%. Because imports exceed exports, net exports subtract 32% from GDP. The consumer oriented nature of the Moldovan economy is one reason for the large share of private consumption and for imports being much larger than exports. According to data from the IMF, income from remittances makes up about 24% of Moldova's GDP, which have fueled consumption. The population of Moldova is expected to fall overtime, partly due to the impact of migration. Moldovan people have historically preferred to move to other countries therefore population it is expected to decreases from 3.44 million people in 2015 to 2.484 million by 2050. Aging across Europe combined with migration of working age people also means that the average age of the Moldovan population is expected to increase from 27.7 years in 1980 to 45.8 years of age by 2050. While the trend of net

migration has decreased from 2000 to 2015 and is expected to fall further, it is still expected to have a continued negative impact on the growth of population. However, even if the number of people in Moldova falls overtime, there are still opportunities in agricultural production and in consumer sector. Also an aging population needs better access to health care and medicines.

A growing economy has meant that demand for imports of goods by Moldova has seen strong increase. Imports by Moldova from the world market grew at a Compound Annual Growth Rate (CAGR) of around 14% from 2009 to 2014. Exports of goods to the world market in turn grew at a CAGR of around 16.36% during this period. Moldova's major import and export partners are located in the region around it either in Europe or former CIS countries. Its major export market is Russia which takes almost one fourth of goods exports. Other important export markets in 2014 included Romania, Ukraine, Germany and Poland. With its rich natural environment, rich soil and favorable climate, Moldova's agricultural sectors could hold potentially lucrative business opportunities. Moldova's soil is ideal for growing corn, fruits and vegetables. The production of corn has been stable from 2010 to 2013, while the production of vegetable has seen some reduction. Fruit production has experienced significant growth during this period. Given increased demand for organic products from the EU, the exports of organic products have experienced strong growth, growing at a Compound Annual Growth Rate of around 47% from 2004 to 2013.

Moldova has a modern automotive industry which is supported by a educated and skilled workforce, and proximity to major European and CIS countries making it easy to transport automotive products to Original Equipment Manufacturers (OEM). Up until now the production has mainly been to produce cables, car seat covers and wiring harnesses for cars. In terms of production costs, Moldova compared favorably with other central and eastern European countries. Moldova is position on the largest pan European corridor between Helsinki (Finalnd) and Alexandroupoli (Greece). It takes about 2 days to deliver goods to Germany. This makes it possible to produce car parts and other automotive products using Just-in-Time production. Prospective investors could invest in one of the 7 Free Economic Zones of Moldova which offer preferential conditions and access to important transport routes. Investors would also note that the 20% VAT in Moldova is reimbursed for exports from FEZs.

Moldova has a rich history in producing textile, quality apparel and footwear, key markets include the EU, CIS countries and Turkey. Moldova has the ability to quickly deliver fashion products given that it takes about 1 day by truck to deliver products to Eastern Europe and 2 days to Western Europe. With such low delivery times and availability of required workforce, and relatively competitive cost of production, there could be potentially lucrative investment opportunities in the Moldovan textile and footwear. Despite some challenges and its landlocked geography, Moldova offers prospective business with a diverse range of trade and investment opportunities. A large number of these opportunities arise from the potential to use Moldova as a production, re-packaging and logistics base to do trade with the EU countries on one side and the CIS countries on the other side.

Bibliography:

1. http://www.miepo.md/
2. http://www.worldbank.org/
3. http://www.statistica.md/

DE L'ECOLE A L'EMPLOI: L'ORIENTATION PROFESSIONNELLE, UN ENJEU EDUCATIF ET DEMOCRATIQUE

Virginia GOBJILĂ, Dumitru JACOT, Faculté Finances, FB-162, AESM
Coordinateur: Irina CORDUNEANU

À l'heure où les changements économiques, sociaux et culturels affectent en profondeur les marchés et formes du travail, il est du ressort des systèmes éducatifs et des mondes professionnels de réfléchir et d'agir pour une meilleure orientation professionnelle des élèves et des étudiants. Beaucoup d'entre nous se pose la question: "Comment choisir sa profession sans se tromper?" Il n'existe malheureusement pas de méthode garantie pour faire un choix de formation ou de carrière.

L'aide à l'orientation permet de construire un projet scolaire et professionnel en fonction de son expérience, de ses intérêts personnels et professionnels, de sa motivation, et de ses aptitudes intellectuelles. Pendant la phase d'orientation professionnelle, les jeunes s'interrogent sur la profession qu'ils aimeraient exercer. Ils doivent à cette occasion sonder leurs intérêts et leurs aptitudes, s'intéresser au monde du travail, recueillir des informations, procéder au choix de la profession et chercher une place de formation.

Lors de cette phase, ils ont besoin du soutien et des conseils des parents, de l'école, de l'orientation professionnelle et du monde. Une orientation professionnelle réussite doit permettre à chaque jeune d'exploiter au mieux son potentiel et de s'insérer dans le monde du travail.Il existe des logiciels d'aide à l'orientation qui peuvent aider un élève dans ses choix d'orientation en le menant vers une réflexion sur ses goûts et capacités mais aussi sur ses connaissances de l'environnement socio-économique et des formations. . Pourquoi et comment les jeunes choisissent-ils la voie de l'apprentissage ?

C'est la question à laquelle nous avons cherché à répondre en lançant une grande enquête en novembre en cours auprès de plus de 2000 nouveaux apprentis. On a constaté que la première difficulté réside justement dans le fait d'avoir à choisir. L'adolescent se voit, relativement tôt, placé devant l'obligation de faire un choix d'orientation, que ce soit pour une formation concrète ou des études générales. En pleine construction identitaire, il est difficile de se projeter dans un avenir qui semble définitif. Le grand nombre de bacheliers sont indécis, car l'école et les enseignants font le minimum pour guider les jeunes. La question qu'on a posée, a montré que les jeunes sur leurs propres décisions - 53%. Pour 37% des personnes interrogées les parents continuent de jouer un rôle prépondérant.L'une des principales conclusions qu'on a fait est que l'absence d'une stratégie claire pour l'orientation des jeunes a un impact négatif sur la détermination des bacheliers à choisir bien la spécialisation / faculté d'études. Chez nous les jeunes choisissent de quitter leur pays. Ils partent en France, en Roumanie, aux États Unies etc. Ils partent aux pays qui peuvent leurs offrir plus d' opportunités. D'après nous, l'orientation professionnelle maintenant est plus utile et nécessaire qu'autrefois. Par regret, les jeunes Moldaves en faisant leur choix de carrière s'orientent surtout sur la popularité des universités, facultés, professions désirées par leurs parents.

En conclusion, quoi qu'il soit la situation en France ou en Moldavie nous voudrions mentionner qu'il faut choisir une profession qui plaît, qui correspond à ses intérêts, à ses valeurs et à ses aptitudes, dans laquelle on pourra se réaliser. C'est la base du processus de réflexion à entreprendre. Dans un second temps, il convient d'analyser les perspectives d'embauches et d'évolution professionnelle. L'incertitude ne peut être entièrement vaincue. L'important, c'est de savoir pourquoi vous avez pris une décision et de vous sentir suffisamment confortable avec celle-ci pour aller de l'avant.

Rappelez-vous: après la réflexion, il y a l'action ! Apprenez. Découvrez. Expérimentez. C'est dans l'expérience que vous apprendrez à vous connaître et à savoir ce qui vous convient le mieux.

Sources bibliographiques:

1. BUJOLD, C., GINGRAS, M. *Un nouveau paradigme pour l'orientation: perspectives, limites et défis, in L'orientation scolaire et professionnelle*, 39(1), Montréal: 2010 pp.73-86.
2. BERTHET, T., SIMON, V., *La réforme de l'orientation scolaire. Enjeux, acteurs et politiques de lutte contre la déscolarisation*, in Presses Universitaires de Rennes, nr. 64, Rennes: 2014, pp. 31-44.
3. DANVERS F., 2009, *Le conseil en orientation : un enjeu de l'insertion et de la professionnalisation à l'université in L'évaluation à l'épreuve du conseil en contexte universitaire*, ouvrage collectif sous la direction de V. Bedin, Université de Toulouse-le Mirail, Presses universitaires de Rennes, Rennes: 2009, pp. 157-174.

UN ESPRIT SAIN DANS UN CORPS SAIN

Anastasia BUGA, Dana MARDARI, FB 161, ASEM
Coordinateur: m. de conf., dr. Djulieta RUSU

Généralement, une alimentation correcte est une adaptation équilibrée entre les différents nutriments comme: les lipides, les glucides et les protides. Mais c'est aussi un apport suffisant en vitamines et en oligo-éléments, une répartition harmonieuse de la ration alimentaire au cours de la journée. C'est une alimentation suffisante en quantité, mais pas excessive. Bref, une alimentation équilibrée, c'est une alimentation raisonnable et variée.

Une alimentation saine a beaucoup d'effets positifs sur notre vie : elle retarde le vieillissement, maintient la santé générale, y inclus les os et les dents, le cerveau, permet le contrôle du poids, diminue le stress, conserve l'énergie etc. Les conséquences d'une mauvaise alimentation sont multiples: surpoids, obésité, maladies cardio-vasculaires, diabète, cancer, problèmes articulaires etc.

Chaque jour, nous dépensons de l'énergie pour réfléchir, marcher, digérer, exercer certaines activités... La quantité de calories consommée dépend de plusieurs facteurs : âge, poids, activité physique etc. Normalement, le carburant nécessaire à notre corps est apporté par notre alimentation.

Il est donc essentiel de connaître nos besoins caloriques quotidiens, pour adapter nos apports. Bien que plusieurs aliments présentent une étiquette détaillée, il est utile de maîtriser parfaitement les quantités de divers nutriments absorbés quotidiennement (le Tableau des valeurs nutritives des étiquettes alimentaires). De plus, pour avoir un esprit sain dans un corps sain il est nécessaire d'observer les recommandations du Guide alimentaire concernant les grands groupes d'aliments et de suivre quelques règles d'or. La Pyramide alimentaire a pour objectif de communiquer des recommandations nutritionnelles pour une alimentation équilibrée. A ce sujet, elle permet de visualiser qualitativement les différents groupes alimentaires regroupant les aliments en fonction de leurs nutriments dominants. Donc, c'est un outil privilégié pour guider les choix alimentaires dans la planification des repas. L'important est de puiser à tous les niveaux de la Pyramide et de choisir une alimentation qui soit la plus variée possible, de préférence composée d'aliments de saison, et de transformer et préparer les aliments de manière à en préserver les qualités nutritionnelles.

En plus d'une alimentation saine, l'exercice est également important comme élément de la Pyramide des aliments et de la vie active. Le sport est un ensemble d'exercices et une source de plaisir. Dans ce contexte, il faut mentionner que toute activité physique a de nombreux avantages pour les gens : elle améliore les relations entre les individus et les communautés, la santé et la longévité. Ainsi, pour notre santé, tant l'alimentation équilibrée que suffisamment d'exercice tous les jours sont essentiels.

Pour analyser de près la situation concernant le sujet en question, nous avons réalisé un sondage d'opinion les 06-07 avril 2017. Ainsi, nous avons disséminé 35 questionnaires parmi nos collègues, étudiants de la Ière année, Ier cycle Licence, des facultés de Finances, Comptabilité, Economie générale et Droit.

Les résultats obtenus sont très pertinents pour notre étude. Nous avons constaté que de nos jours il est difficile de s'alimenter d'une façon équilibrée : raisonnable et variée. Toutefois, rien n'est impossible. Le sondage d'opinion réalisé parmi nos collègues a relevé une absence partielle d'une alimentation équilibrée (2-3 repas par jour ; la consommation systématique, même excessive des sucreries et du sel; l'ignorance du Tableau des valeurs nutritives des étiquettes alimentaires etc.).

Bon nombre des répondants avoue qu'il n'a pas une alimentation équilibrée. Heureusement, la majorité des interviewés (94%) souhaite avoir une alimentation équilibrée. Or, une alimentation correcte apporte quotidiennement tous les nutriments indispensables à l'organisme, ayant des effets positifs sur la santé, tandis que les conséquences d'une mauvaise alimentation sont assez graves à long terme. Ainsi, pour avoir un style de vie sain, il est impératif de respecter les principes de la Pyramide alimentaire et les recommandations du Guide alimentaire, bien apprendre quelques règles d'or d'une alimentation équilibrée. Il est essentiel de connaître la quantité énergétique que notre organisme nécessite de consommer tous les jours en fonction des activités physiques quotidiennes. Dans ce sens, il faut souligner que la participation à des activités sportives favorise l'adoption de meilleures habitudes alimentaires et de modes de vie plus sains.

Pour aborder un mode de vie sain et une alimentation équilibrée, nous vous conseillons de respecter les suggestions des nutritionnistes et les recommandations suivantes:

- ✓ Prenez 6 petits repas par jour (toutes les 2-3 heures) !
- ✓ Buvez systématiquement de l'eau pendant la journée (au moins 2 litres) !
- ✓ Consommez au moins 5 fruits et légumes par jour !
- ✓ Consommez des produits laitiers !
- ✓ Evitez la consommation excessive des sucreries et du sel !
- ✓ Consultez systématiquement le Tableau des valeurs nutritives des étiquettes alimentaires !
- ✓ Soyez positif, dynamique, faites du sport régulièrement !
- ✓ Mangez de tout et n'abusez de rien !!!

En définitive, il ne faut pas oublier que:

- Aucun aliment n'est interdit, tout est une question de quantités et de fréquence;
- Bien manger c'est associer le plaisir et la santé. La santé, c'est avoir une alimentation équilibrée.

YOUTH UNEMPLOYMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Anastasia VELIXAR, 1st year, Financial Department, ASEM
Scientific coordinator: univ. lecturer* Elena *DROBÎŞEVA

Youth unemployment is an unemployment among young people whose age makes from 15 to 24 years. That person who at the moment has no place of work is considered the unemployed and is actively seeking work, willing and able to work. Youth unemployment rates are historically four to five times more than the adult rates in every country in the world.

In Moldova, the youth generally looks for work not only for earning money, but also for being independent from their parents . Moreover, job gives the young people a chance to adjust themselves to the real life of adults and stir their ambitions.

Reasons for Youth Unemployment

The reasons for youth unemployment are fairly similar to other causes of unemployment. ***Financial crisis*** – countries like Moldova, that have seen improvements in the recent past in employment prospects for the young, are now experiencing setbacks as a direct result of the crisis. ***Lack of qualifications*** - young people without any skills are much more likely to be unemployed, because there are millions of young people out of schools and ready to work, but businesses need skills these young people never got. ***Social factor*** – youth unemployment is often higher among people who have history of broken families, drug use or criminal record. When the child grows in a dysfunctional family or without parents, the probability that in the future they won't be able to be implemented in any way, is very high. ***Lack of access to capital*** - there are a lot of young people who want to open their own business and to create new jobs, resort to such method like: taking a credit, available to them, but as the interest rates are very high in our country , they aren't able to compensate these payments.

The rate of Youth Unemployment in the Republic of Moldova

According to National bureau of statistics, included in the Questionnaire of labor for 2014, unemployment rate among youth in age group of 15-29 years has made 7,2% that is twice higher than unemployment rate in the country (3,9%) in general**.**

Unemployment among youth – threat for the Republic of Moldova

Because of unemployment among youth following the results of 2014 Moldova has lost 5,69 million lei which could be collected from income tax, contributions of obligatory medical and social insurance.For 2015 the budget of sector of culture, art, youth and sport is approved in a size of 647,6 million lei that makes 1,89% of GDP.

Labor market and educational system

On the one hand, employers need personnel of certain specialties and qualification, and the unoccupied labor most often doesn't conform to these requirements. On the other hand, applicants aren't always ready to those terms which are offered by the employers.By different estimates, from 0,5 to 1,5 million Moldavian citizens temporarily or constantly work abroad. Instability in labor market results from education problems.Rectors of higher education institutions note that in general the structure of the set of students on specialties corresponds to requirements of labor market, there is no big disproportionHowever representatives of business believe that to find the good expert in any branch becomes a problem, and this tendency remains already long time.

Actions aimed at reducing Youth Unemployment

Education and training programmes – these include support to vocational education and training and to youth entrepreneurship. ***Youth access to capital*** – young people don’t have to rely on banks alone. Networks like Youth Business International give young people all over the world the chance to get the support they need to build their enterprises and increase their incomes. **Universal internet access –** infrastructure development (electrical grids, etc.) is obviously key to this goal. As lower-income nations develop these sectors, the digital divide will continue to be bridged. ***Skills matching*** -the private sector, government and education systems need to start collaborating to determine what knowledge and skills young people should be taught in order to find rewarding work.

Relying on my work, I can draw *a conclusion* :

Limited human resources dictate a shortcoming of qualitatively prepared graduates, not quite positive role in providing tax and other benefits for business dictates instability of conditions for its interaction with an education system. Anyway it is possible to remove a personnel problem in Moldova only through the solution of the major economic problems which concerns both an education system, and social security. I believe that shortly, the problems connected with youth unemployment will be solved; there are a lot of talented and capable ground people, we just need to take the required course and have a good motivation, that good experts should remain in Moldova and develop our economy rather than work abroad by doing non qualified work.

References:

1. Wikipedia, *Youth unemployment*[online]. [viewed 20 April 2017]. Disponibil: https://en.wikipedia.org /wiki/Youth_unemployment
2. Peace Child International,*Youth unemployment Causes and Solutions* [online]. [viewed 20 April 2017]. Disponibil: http://peacechild.org/youth-unemployment-causes-and-solutions/

3. MADDOCK Nick and RAMGUTTEE Lovita, *Youth unemployment and poverty in Moldova: current situation and possible response*[online]. [viewed 20 April 2017]. Disponibil: http://www.mts.gov.md/sites/default/files/document/attachments/somajului_in_rindul_tinerilor_si_a_saraciei_in_moldova_situatia_actuala_si_posibile_solutii_nick_maddock_and_lovita_ramguttee.pdf
4. PETTINGER Tejvan, *Reasons for Youth Unemployment* [online]. [viewed 24 April 2017]. Disponibil: http://www.economicshelp.org/blog/517/economics/reasons-for-youth-unemployment/
5. ONILA Oleg, *Синдром кадровой недостаточности. Рынок труда и образовательная система*[online]. [viewed 24 April 2017].

STIMULAREA EXPORTURILOR REPUBLICII MOLDOVA ÎN VEDEREA DEZVOLTĂRII ECONOMIEI NAŢIONALE

Virginia GOBJILĂ, anul I, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Aurelia TOMŞA, ASEM

Export is a commercial transaction for the sale of material goods and / or services to natural or legal persons from another country in return for an agreed amount of currency.

Abordarea subiectului exporturilor derivă din importanţa acestuia în accelerarea dezvoltării socio-economice a unei țări în curs de dezvoltare cum este Republica Moldova.

În perioada anilor 2010-2016 UE a fost principala piață de desfacere pentru produsele moldovenești. În anul 2010, valorile totale ale schimburilor comerciale au fost următoarele: Rusia – 980 milioane dolari, România – 644 milioane dolari, Ucraina – 620 milioane dolari, Italia – 418 milioane dolari, Germania – 370 milioane dolari, Iran – 4,1 milioane dolari.

Republica Moldova a obținut în majoritatea anilor o creștere a ponderii comerțului extern. În anul 2012 s-a obținut o descreștere, ceea ce sa datorat scăderii nivelului exportului în UE. S-a observat o descreștere în anii 2014-2015, în perioada aceasta factorul care a influențat descreșterea a fost o micșorare a ponderii comerțului exterior în CSI. În topul țărilor, care sunt partenerii comerciali la export ai Republicii Moldova, pe primele trei poziții se află România, Rusia și Italia. O scădere a exportului din cele 3 țări se înregistrează doar în Rusia cu un coeficient de 3,1%.

Republica Moldova a exportat în 2016 mărfuri în valoare de peste 2 miliarde de dolari SUA, în creştere cu 4 la sută faţă de 2015, arată datele Biroului Naţional de Statistică. Exporturile de mărfuri destinate ţărilor Uniunii Europene au însumat 1,3 miliarde de dolari SUA, cu 9,4 la sută mai mult faţă de anul 2015. Statele UE au deţinut o cotă de peste 65 la sută în total circa exporturi, faţă de 62 la sută în anul 2015). De cealaltă parte, ţările CSI au fost prezente în exporturile Moldovei cu o pondere de 20 la sută, faţă 25 la sută în 2015. Pe piaţa CSI au ajuns mărfuri moldoveneşti în valoare de 414 milioane de dolari SUA. Exporturile de mărfuri către aceste ţări s-au micşorat cu circa 16%, comparativ cu anul 2015 (figura1).

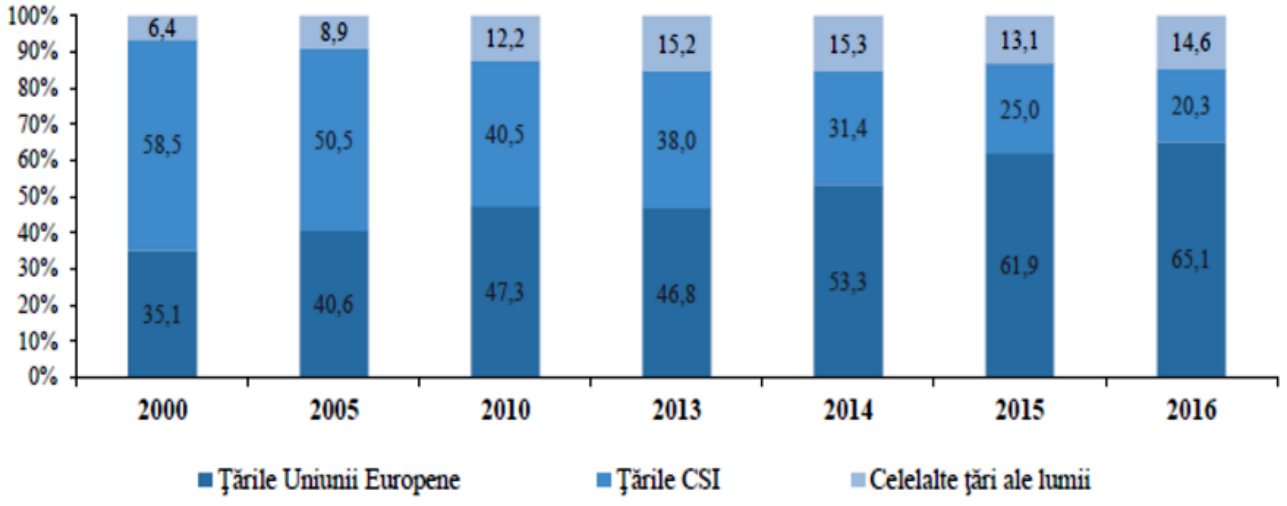


Figura 1. Exporturile Republicii Moldova către principalii parteneri
Sursa: *Biroul Naţional de Statistică*

În contextul implementării politicilor de atragere a investiţiilor şi stimulare exporturilor întreprinderilor autohtone şi cu participarea străină, prin intermediul Organizației de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova (MIEPO), pe parcursul anului 2016 au fost atrase și/sau extinse 5 proiecte investiționale, create peste 1000 locuri de muncă, semnate peste 91 contracte de export, dintre care 40 valorificate prin livrări la export.

Unitatea de Implementare a Proiectului Băncii Mondiale de Ameliorare a Competitivității (UIPAC) este o instituție publică creată pe lângă Ministerul Economiei (Hotărârea Guvernului nr. 895 din 25.08.2005) pentru gestionarea fondurilor acordate Guvernului Republicii Moldova de către donatorii internaționali în scopul îmbunătățirii mediului antreprenorial și implicit, dezvoltării socio-economice a Republicii Moldova.

Totodată, proiectul va contribui la dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii prin facilitarea accesului la finanțare pe termen mediu și lung, fortificarea capacităților instituționale ale ODIMM şi MIEPO, oferirea de granturi agenților economici privați pentru servicii de consultanță, care să contribuie la sporirea competitivității de export.

Pentru anii 2017-2019 se prognozează o creştere a PIB de 2,5%-4% anual. La baza acestei creşteri va sta inclusiv și premisa: promovarea mai intensă a exporturilor pe piața UE. În anii 2017-2019 exporturile se vor majora cu circa 9,3% anual, iar importurile – cu circa 8,7%.

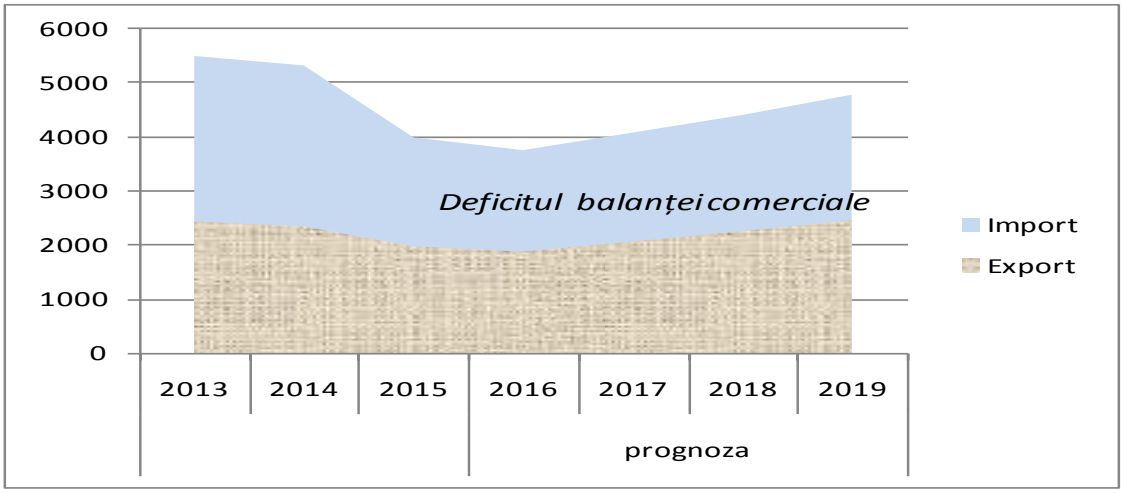


Figura 2. Deficitul balanţei comerciale
Sursa: *Prognoza privind economia națională a Republicii Moldova*

Actualmente economia Republicii Moldova este reprezentată de un model economic bazat pe importuri şi consumul finanţat din remitenţe, pentru a înregistra o creştere şi dezvoltare eficientă avem nevoie de a trece la un model economic bazat pe exporturi şi investiţii.

Bibliografie:

1. http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=336;
2. http://mec.gov.md/ro/content/2016-exporturile-republicii-moldova-catre-tarile-uniunii-europene-au-detinut-o-cota-de-peste;
3. http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=4696.

INCLUSIVE GROWTH AND DEVELOPMENT

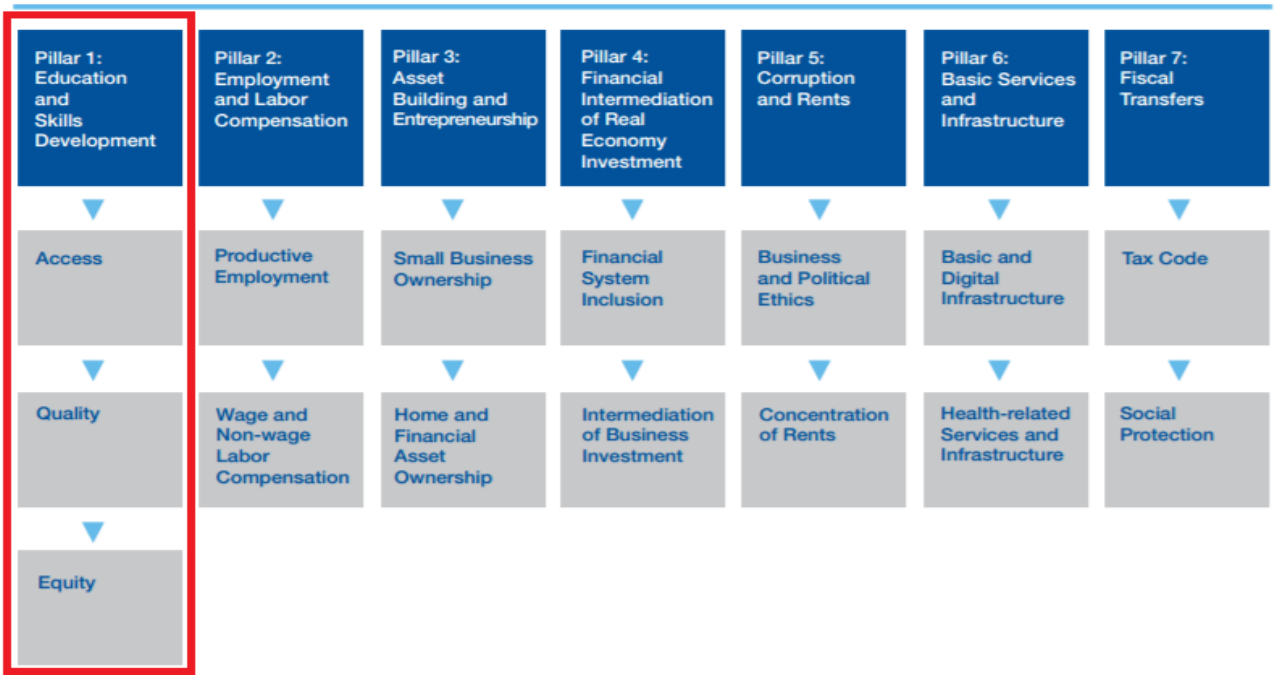
Cristina TABUICA, Anastasia TATARU, FB 165, AESM
Coordinator: Tatiana PÎŞCHINA

What does Inclusive Growth mean?

Inclusive Growth seeks to improve our understanding of how countries can use a diverse spectrum of policy incentives and institutional mechanisms.

Inclusiveness represents ***a concept that encompasses equity, equality of opportunity, and protection in market and employment transitions – is an essential ingredient of any successful growth strategy.***

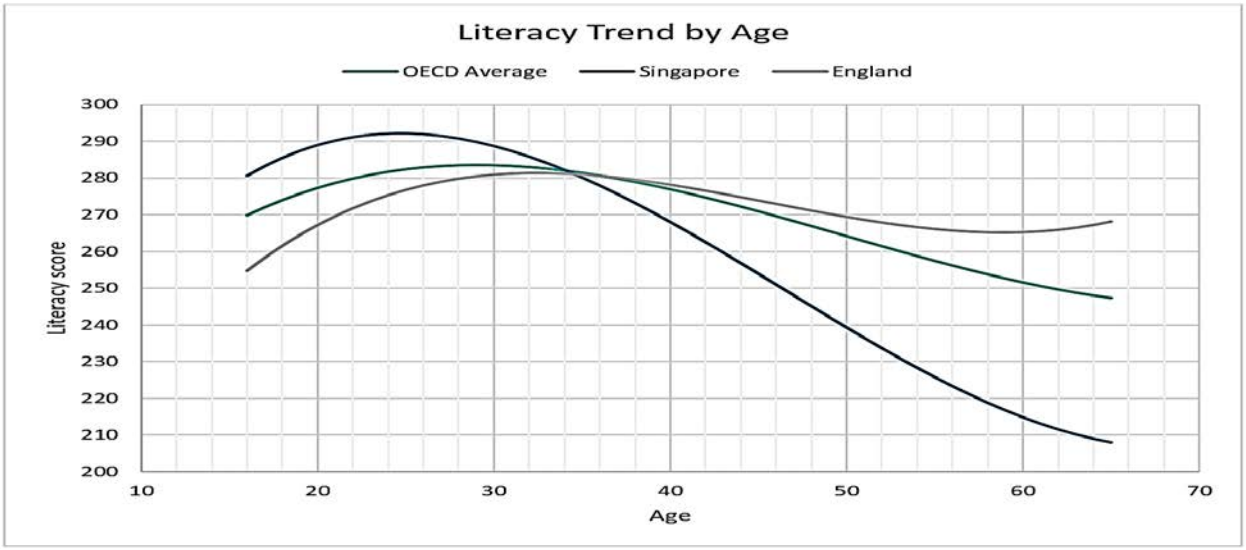
Pillars of Inclusive Growth



Importance of the Pillar 1: Education and Skills Development

Education is the **key lever** of sustainable economic growth. It is essential for development of individuals, families, countries and humanity. Therefore as a **fundamental** human right it brings to the realization of economic, social and cultural rights and goals. Educational opportunity in a society, reflects a view that education is the main vehicle for disrupting the transmission of inequality in life chances from one generation to the next (Equity Sub-pillar).

Comparison of literacy among developed and developing countries



Why do we need education?

Labor is the primary, and in most cases, exclusive, source of income for citizens of rich and poor countries alike. Strong and rising labor productivity across different sectors is therefore an important **cornerstone** of any strategy to **strengthen progress in living standards** and **reduce social discrimination**.

Inclusive growth beats with all of them, particularly in low-income and conflict-affected countries. It introduces different educational programs, it implements policies and offers trainings both for students and teachers, in order to obtain a higher level of intellectual development which can lead to economic growth.

The challenge to societies is to create an enabling environment for widespread access to, and steady improvement in, skills acquisition.

What gives us Education and Skills Development Pillar?

- Diversification of **sources** of information,
- Increasing **production** of knowledge,
- Increasing circulation of knowledge,
- Development of new information and communication **technologies** (ICTs)
- Development **digital media**

Six Priorities of Education and Skills Pillar:

- ✓ Developing **high-quality skills** throw learning
- ✓ Promoting **inclusive education, equ**ality and **non-discrimination**
- ✓ **Open** and **innovative** education
- ✓ **Support** for teachers
- ✓ **Transparency** of skills and qualification
- ✓ Sustainable **investment**, **quality** and **efficiency**

Advantages of Education and skills development Pillar.

- ➢ Meaningful **friendships and respect** for all people
- ➢ Increased **appreciation** and **acceptance** of individual differences
- ➢ Increased understanding and acceptance of diversity
- ➢ Prepares all students for **adult life** in an inclusive society
- ➢ Opportunities to master activities by practicing and teaching others
- ➢ Greater academic outcomes
- ➢ All student's needs are better met, greater resources for everyone

Education and Skills Development in the Republic of Moldova

Moldova receives one of the best marks of all countries in this income group for its education and skills profile, but it still do not correspond to the jobs requirements. Consequently we have a fast growing of the middle class. So traditional and training education **needs and upgrade** to meet the needs of the economy and reduce the high unemployment rate, particularly among the young.

Moldavian problem that harms to the education development is **rampant corruption**, and **lack of investments** and **job opportunities** . Without job opportunities the country will continue to suffer a ***brain drain*** of talent leaving for opportunities elsewhere.

It is also clear that in **Moldova** educational system **does not corresponds** to the jobs requirements and it is not adapted to the changes and innovations in the economy. It happens because of lack of up-grades in educational system.

As a result large segments of educated youth are **excluded** from the life of work.

Conclusions:

1) Inclusive Growth seeks to improve our understanding of how countries can use a **diverse spectrum of policy incentives** and **institutional mechanisms** to make an economic growth.
2) **Education** is a key element of an economy because it creates **labor** force and factors which push **innovation** driven stage.
3) It offers a lot of **advantages** especially for youth which lead to a decrease of the rate of unemployment, increase of productivity and finally to economic development.
4) The development of education and skills in the Republic of Moldova is **jeopardized** by **corruption**, low **investments** and **old-date educational programs**.

Bibliography:

1. http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/WhatIsIG.pdf?resourceurlname=WhatIsIG.pdf
2. http://www3.weforum.org/docs/Media/WEF_Inclusive_Growth.pdf

ROLUL CONSUMULUI ÎN ASIGURAREA CREȘTERII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

Eugenia ȚURCANU, anul I, Facultatea Finanţe, ASEM
Cond. şt.: conf. univ. dr. Aurelia TOMȘA, ASEM

The consumption is the main factor which deternime the economic growth of the Republic of Moldova. Thus, the economic model in our country is based on money fueled by remittances. Because of this, the economy is exposed to a number of vulnerabilities.

În prezent avem o situaţie destul de interesantă, Republica Moldova are ritmuri bune de creştere, dar dinamica pozitivă nu e generată de factori interni. Consumul populației este un pilon pe care se ține economia Republicii Moldova, acesta fiind alimentat la rândul său de importuri și remiterile de bani ale emigranților. Astfel, consumul este o bază fragilă pentru economie, fiind influențat preponderent de factori externi.

Atunci când omul alege să cumpere anumite produse, face această alegere, pentru că are resurse băneşti limitate şi nu-şi poate permite să cumpere orice. Astfel, comportamentul consumatorului este dictat de anumiți factori ca: veniturile sale disponibile, dorinţele pe care le are, preţuri, costurile de oportunitate şi accesibilitatea resurselor creditare.

În calitate de indicator al bunăstării populației din Republica Moldova, este raţional de a utiliza valoarea cheltuielilor gospodăriilor casnice (vezi figura 1).

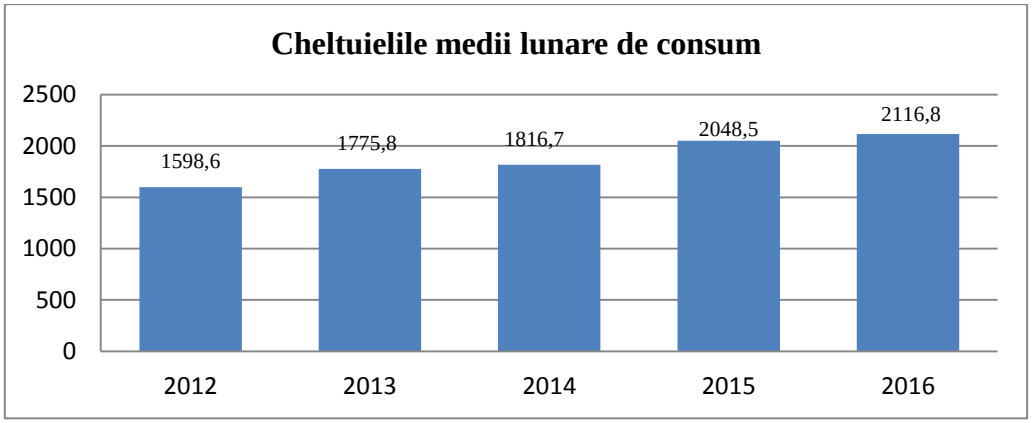


Figura 1. Cheltuielile medii lunare de consum ale populației în perioada 2012-2016 (lei)
Sursa: *http://www.statistica.md*

În perioada analizată 2012-2016 cheltuielile medii lunare de consum ale populației Republicii Moldova, în dinamică, au înregistrat o creștere lentă. Comparativ cu 2015, în 2016 populația a cheltuit în medie cu 68,3 lei mai mult sau cu 3,33%, ca rezultat al creșterii prețurilor la produse alimentare și nealimentare, dar și a nivelului real al veniturilor realizate de populație.

Anul 2000 a însemnat stabilizarea economiei moldovenești, care a profitat din plin de începutul unei creșteri continue a remitențelor. Astfel, s-au pus bazele unui model economic bazat pe consum. În anul 2008 valoarea remitențelor a reușit să atingă un nivel record de peste 1,6 miliarde. În consecință de cauză, în perioada 2000 – 2015 s-a consemnat o creștere economică medie anuală de 5%, dar și perpetuarea unui model bugetar bazat pe taxarea consumului și prelevarea impozitelor indirecte. Economia moldovenească pierde încet-încet unul din principalele suporturi care i-a animat creșterea în ultimii ani. Astfel, moldovenii au înregistrat un record în 2016, transferând cea mai mică sumă din ultimul deceniu.

Republica Moldova este țara de pe continentul european care înregistrează cea mai mare pondere a remitențelor în Produsul Intern Brut. Chiar dacă toate guvernările care s-au perindat, rând pe rând, și-au propus declarativ schimbarea paradigmei de dezvoltare a țării de la un model bazat pe consum la unul orientat pe investiții, realitatea lucrurilor arată clar că în toată această perioadă Republica Moldova a avut o economie în care ponderea consumului în PIB depășește două treimi (tabelul 1), iar principalul catalizator al acestui model au fost remitențele, care au alimentat consumul, care la rândul său este asigurat preponderant din importuri.

Tabelul 1

Dinamica ponderii consumului gospodăriilor populației în PIB

Anii	2012	2013	2014	2015
Consumul gospodăriilor populației, mii lei	83 663 983	92 910 404	101 961 697	107 674 403
PIB,mii lei	88 227 753	100 510 471	112 049 578	122 562 742
Ponderea consumului final în PIB, %	94,83%	92,44%	91,00%	87,85%

Sursa: *www.statistica.md*

În perioada analizată 2012 – 2015 observăm că ponderea consumului gospodăriilor populației în PIB constituie peste 90%. Din 2012, de la an la an, înregistrează o descreștere de circa 2%, ca în 2015 să atingă valoarea de 87,85%.

Ca proces de utilizare a bunurilor şi serviciilor, consumul are importante funcţii atât în satisfacerea directă a nevoilor populației, cât şi prin influențele exercitate asupra producției, asupra gradului de utilizare a factorilor de producție, asupra echilibrului şi dinamicii economiei.

Creşterea economică şi tendinţa de reducere a sărăciei sunt strâns corelate în Republica Moldova cu fluxul de remitenţe şi consumul generat de acestea, ceea ce expune economia ţării la o serie de vulnerabilităţi, însă există un pericol şi mai mare asociat acestui model de creştere economică – faptul că volumul remitenţelor, la un moment dat, va începe să scadă. Aşadar, economia Republicii Moldova necesită înlocuirea modelului inerţial de creştere, bazat pe consumul alimentat de remitenţe, în favoarea unui model dinamic, bazat pe atragerea de investiţii, precum şi pe dezvoltarea industriilor exportatoare de bunuri şi servicii.

Bibliografie:

1. http://moldnova.eu/ro/infografic-evolutia-remitentelor-2000-2016-economia-pierde-un-pilon-important-12668.html/
2. http://agora.md/analize/62/comportamentul-consumatorului-in-republica-moldova
3. http://www.referatele.com/referate/economie/online5/Consumatorii---Venitul-personal---venitul-disponibil--Cheltuielile-de-consum-si-personale---consumul.php

THREE PILLARS: ACCOUNTING, FISCALITY AND FISCAL POLICY

Eugenia ATAMANSCHI; Gabriela MATEI, anul II, FB-147
Cond. șt.: conf. univ. dr., Lica ERHAN

„Government`s view of the economy could be summed up in a few short phrases: if it moves, tax it, if it keeps moving, regulate it, and if it stops moving, subsidize it”
Ronald Reagan

Citizens of the Republic of Moldova are destined to witness daily negative social, economic and political phenomena, which, under the influence of the basic pillars of “moldovenism” (corruption, nepotism, bureaucracy) have recently reached new, alarming levels. Who is guilty for the situation created in Moldova?

- flawed legislation
- lack of political responsibility
- moldovan mentality and way of thinking
- remnants of our soviet past.

In this way, everyone has to understand that both local businesses and foreign ones can limit their entrepreneurial activity, because of the risk there are exposed to, thus contributing to the development of underground economy. Introduction of the 12% income tax rate for enterprise. The “0” quota is the only advantage in the business environment compared to neighboring countries.

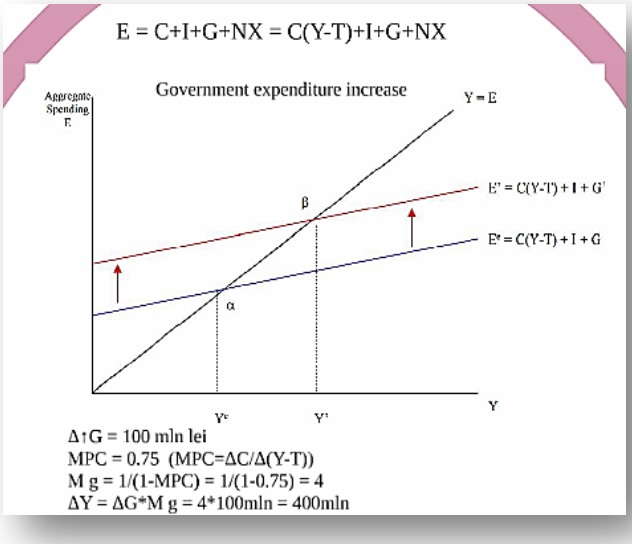
Consequences: Diminishing number of medium and large enterprises, unemployment rise, aggravation of poverty, emigration etc.

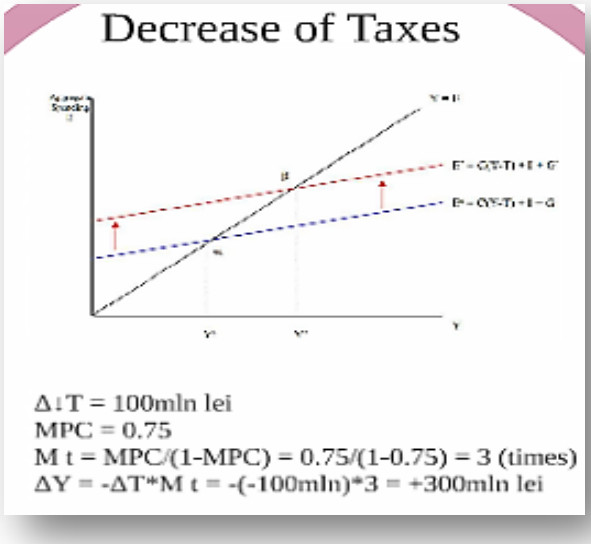
Application of the 3% tax on income obtained from companies` operational activity that have a turnover of up to 600000 lei/year-leads to the increase of tax evasion and develops corruption in governmental institutions, which means that is encourages underground economy.

Increasing excise tax on cars, petroleum products, the introduction of the excise tax on liquefied petroleum gas generates a chain reaction of price increase starting from electricity, thermal energy, consumer goods etc.

As long as we don`t have independent, trustworthy, incorruptible persons, for which being an honest Moldovan is something to be proud about, we can`t move Moldova away from stagnation and live in prosperity and freedom.

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.





So we get:

Δ↑G = 100 mln lei >>> Δ↑Y = 400 mln lei

+ Δ↓T = 100mln lei >>> Δ↑Y = 300 mln lei

= 700 mln lei

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:

Δ↑G = 100 mln lei >>> Δ↑Y = 400 mln lei

+ Δ↑T = 100mln lei >>> Δ↑Y = -300 mln lei

= 100 mln lei 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

INTERVENŢIA STATULUI ÎN ACTIVITATEA ÎNTREPRINDERILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Gabriela MATEI, Eugenia ATAMANSCHI, an. II, Facultatea „Finante”
Cond. şt.: prof.univ. dr.hab. Natalia BĂNCILĂ

Evoluţiile, sub aspectul sarcinilor asumate de către stat, au condus la schimbări şi în planul gradului intervenţiei statului în economie, dar şi la nivelul dimensiunii bugetelor publice. Odată ce existenţa statului a căpătat legitimitatea necesară, implicit cheltuielile sale au fost acceptate, preocupările economiştilor s-au axat în decursul timpului pe determinarea unui nivel agreat al intervenţiei statale.

Justificarea intervenţiei statului în economie se realizează la trei niveluri distincte şi anume: nivelul politic, juridic şi nivelul economic.

Nivelul politic: Legimitatea statului de a interveni în economie are ca suport politic consensul unor semnificative categorii sociale cu privire la necesitatea acestor intervenţii. Dacă statul intervine fără a obţine un consens politic, această intervenţie nu are suport democratic. Dacă acest nivel nu este atins, intervenţia statului nu este justificată, chiar dacă sunt împlinite celelalte condiţii.

Nivelul juridic: Intervenţia statului în economie trebuie să se facă respectând drepturile cetăţenilor şi ale agenţilor economici. Spre exemplu, statul poate considera oportună naţionalizarea tuturor mijloacelor de producţie, dar atât timp cât o asemenea măsură nu are suport juridic, ea este nejustificată în orice regim democratic. Statul poate încuraja actorii economici către un anumit comportament, dar nu poate elimina libera iniţiativă. Nivelul juridic, ca şi nivelul politic, este o condiţie necesară pentru a considera intervenţia statului justificată.

Nivelul economic: Abia la acest nivel, după îndeplinirea condiţiilor anterioare, discutăm efectiv despre oportunitatea intervenţiei economice a statului. Stabilirea obiectivelor economice ale intervenţiei nu se poate face, însă, decât prin raportarea la toate cele trei niveluri.

Implicarea statului în economie se face, de regulă, de către organele puterii publice, prin instrumente şi pârghii de politică financiară.

Având în vedere natura instrumentelor folosite, politica statului se concretizează în:

- *politici monetare şi de credit;*
- *politici fiscale;*
- *politici de cheltuieli publice.*

a) Politici monetare şi de credit

Folosesc ca instrumente rata dobânzii, condiţiile de creditare şi masa monetară aflată în circulaţie.

Ratele dobânzii, condiţiile de creditare si masa monetara aflata în circulaţie. Acumularea unor sume importante în sistemul bancar şi ratele stimulatoare ale dobânzilor la depozitele bancare favorizează acumularea unor sume importante în sistemul bancar şi participarea marelui public la formarea investiţiilor.

În direcţie similară acţionează şi reducerea/majorarea masei monetare. Aceasta sporeşte cererea de credite. Astfel, prin conjugarea politicii în domeniul creditului şi cel monetar, se reglează activitatea de producţie şi de investire la nivelul agenţilor economici.

b) Politici fiscale

Când se urmăreşte relansarea, susţinerea activităţii economice, se procedează la reducerea impozitelor şi taxelor, care are ca efect sporirea veniturilor, respectiv, a profitului şi încurajarea investiţiilor.

c) Politicile de cheltuieli publice

Folosesc drept pârghii de susţinere sau de frânare a activităţilor economice, achiziţiile, comenzile de stat şi investiţiile. Statul poate face investiţii în întreprinderile pe care le administrează în domenii, precum transportul, telecomunicaţiile, dar şi în întreprinderi private cu activităţi de producţie cu scopul realizării politicilor sale adoptate.

Intervenţia indirectă a statului prin bugetul de stat este una din cele mai eficiente instrumente de intervenţie a statului în economiile tuturor ţărilor lumii.

Intervenţia directă a statului se face prin următoarele instrumente: politica preţurilor, a salariilor şi a veniturilor, balanţa de plăţi folosită în export şi import de bunuri şi capital, concurenţa, atenuarea unor conflicte sociale generate de lipsa locurilor de muncă.

Mijloacele pe care le utilizează statul în direcţia susţinerii întreprinderilor: subvenţiile, subvenţiile rambursabile, participaţia statului cu capital la o anumită operaţiune economică, garanţia statului acordată băncilor, exonerări fiscale.

În cazul Republicii Moldova, este de menţionat că statul intervine excesiv şi nemotivat în economia ţării. Republica Moldova a fost plasată pe locul 124 din cele 183 de ţări incluse în clasamentul privind libertatea economică în lume. Economia moldovenească este considerată drept „parţial liberă" şi a acumulat 54,4 puncte dintr-un total de 100.

Republica Moldova se bucură de un înalt grad de libertate fiscal, a afacerilor şi libertate a muncii. Corupţia, cheltuielile guvernamentale şi libertatea investiţională sunt punctele slabe ale economiei moldoveneşti.

Programul de granturi pentru democraţie în Republica Moldova a luat naştere în 1996 şi are drept scop principal susţinerea proiectelor care contribuie la dezvoltarea şi educarea societăţii civile din Republica Moldova.

În anul 2014, au fost alocate 544 de milioane lei, care au mers spre subvenţii (tabelul 1).

Tabelul 1

Direcţiile de investire a subvenţiilor în agricultură, anul 2014

Direcţiile	Suma, milioane lei
procurarea tehnicii şi utilajului agricol	117,9
stimularea investiţiilor la înfiinţarea plantaţiilor multianuale	51,43
construcţia şi reconstrucţia serelor, solariilor şi tunelurilor	50,9
modernizarea şi reutilarea fermelor zootehnice	47,4
asigurarea suprafeţelor agricole şi animalelor	29,3
acces, accesarea creditelor (rate subvenţionate)	15,8
înfiinţarea suprafeţelor de viţă-de-vie	8
asigurarea cu sisteme anti-îngheţ şi instalaţii anti-grindină	3

Sursa: *aipa.gov.md, Expert-Grup, inclusiv în baza studiului „Analiza cheltuielilor bugetare în agricultură"*

În concluzie, se poate conchide că statul naţional trebuie să-şi păstreze o relativă autonomie şi să menţină o forţă asupra întreprinderilor. Odată implicat în economie, statul trebuie să tindă în mod constant să fie un actor ca oricare altul în jocul liber al pieţei. Se poate vorbi de reducerea rolului statului atunci când ne referim la implicarea sa directă ca proprietar şi administrator al unor active. Trebuie făcută, însă, distincţie între rolul statului de proprietar şi administrator şi rolul de reglator, legislator şi principal strateg al construcţiei instituţionale, ceea ce face parte din domeniul funcţiilor statului. Învinuit fie că este un prost administrator, fie că este nepăsător faţă de problemele societăţii, fie că este un factor de ineficientă, fie că este un prost reglator al economiei sau chiar „un spoliator la lumina zilei, statul rămâne un actor ce deţine un rol principal pe scena economică, principalul mijloc prin care sunt definite şi apoi aplicate „regulile jocului".

Bibliografie:

1. Expert-Grup, *budgetstories.md*, accesat la 15 aprilie 2016
2. Info-PrimNeo, *http://unimedia.info/stiri/-3406.html* ,accesat la 15 aprilie 2016
3. KEYNES John Maynard, *Teoria generală a ocupării forţei de muncă, a dobânzii şi a banilor,* Bucureşti: Publica, 2009, p.88
4. BOTNARI Nadejda (2006), *„Finanţele întreprinderii"*, Chişinău:Tipografia Centrală, pp.65-71

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА 2017 ГОД

Евгений ДИМИТРОВ, Иван ФАКАЛЫ, ВА-157, МЭА
Научн. рук.: др. эконом. наук, доцент Михаил ГЕРАСИМОВ

Субъектами налогообложение – являются получающие в течение налогового года доход из любых источников находящихся в РМ и за её пределами. *Налогооблагаемый доход* – это валовый доход включая льготы предоставляемые работодателем.

В валовый доход включают; *доход от осуществления профессиональной деятельности, плата за выполненную работу, льготы предоставляемые работодателем, гонорары, премии, комиссионные*

Доходы от сдачи имущества в арену Начисленные проценты Роялти.

В Валовый Доход не включают: пенсии и пособия, Компенсации и пособия полученные в результате несчастного случая, стипендии студентов, алименты и пособия на детей, доходы физ лица полученные в результате использования предпринимательского патента и компенсации морального ущерба. Каждое физическое лицо имеет право на личное освобождение .

Сравнение подоходного налога физ лиц 2016 и 2017 года

Согласно документу, личное освобождение в 2017 году возросло на 5% и составило 10 620. Освобождение на иждивенцев составит 2340. Кроме того, власти увеличили на 780 леев (с 15 060 до 15 840 леев) размер личного освобождения для ликвидаторов чернобыльской катастрофы, участников войны на Днестре и боевых действий в Афганистане, инвалидов первой и второй группы, жертв политических репрессий. Увеличен верхний предел для начисления минимальной процентной ставки на подоходный налог для физических лиц. Те, кто в 2017 году заработают до 31 тысячи 140 леев, будут выплачивать налог в размере 7% (в 2016 году эта сумма составляла 29 тысяч 640 леев). Доходы, превышающие эту сумму, будут облагаться налогом в 18%. Обязанность подать Декларацию физического лица о подоходном налоге возникает у лиц, которые не осуществляют предпринимательскую деятельность и которые:

- не имеют обязательства по уплате налога на прибыль;
- работали в течение года на двух или несколько рабочих работах, где получил зарплату, которая в совокупности превышает общую сумму **31140** леев в год;
- получили доходы как в форме зарплаты, так и от продажи имущества, общая сумма которых превышает **31140** леев в год;
- не получили зарплату, но получили доход от продажи собственности (дома, квартиры, машины и др.) или сдачи в аренду сельскохозяйственных земель, который превышает сумму личного освобождения от **10 620** леев;
- меняет постоянное место жительства из Республики Молдова в другую страну;
- запрос на возврат подоходного налога, уплаченного в плюс.

Для 2017 года, при расчете подоходного налога каждый налогоплательщик имеет право, в случае необходимости, следующие освобождения:

- личное, в сумме **10 620** леев если предоставляет работодателю заявление о предоставления освобождения
- личное льготное освобождение, в сумме **15 060** леев;
- дополнительное, в сумме **10 620** леев, в случае, если супруг (супруга) не пользуется личным освобождением;
- освобождение в сумме **2 340** леев на каждого иждивенца или освобождение в размере **10 620** леев на каждого иждивенца, инвалидом с детства.(копия свидетельства о рождения и справка с место учёбы.)

Подоходный налог определяется **по ставкам,** установленным в ст.15 налогового Кодекса, в размере:

- **7%** годового облагаемого дохода, не превышающего сумму **31140** леев;
- **18%** годового облагаемого дохода, превышающего сумму **31140** леев;

Подоходный налог оплачивается до 25 числа месяца следующего за отчётным.

Годовая декларация предоставляется до 30 апреля года след за отчётным.

Формула для вычисления подоходного налога, если сумма не превышает 31140 ПДН= ВД – Освб – Отчс (мед 4.5 % + пенс. фонд 6%) * 7%

Формула для вычисления подоходного налога если сумма превышает 31140.

ПДН = ВД – ОСВБ – Отчс (мед 4.5 % + пенс фонд 6%) – (ОД – 31140) * 18%

Подоходный налог удерживается только тогда когда ЗП направлена на выплату тогда и заполняется личная карта работника.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ: ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ

А.С. МАКЛАШЕВСКИ, А.А. КЕШКУ, гр. SI-141, МЭА
Научн. рук..: Михаил ГЕРАСИМОВ

Возникновение и развитие бухгалтерского учета является составной частью истории человеческого общества.

Современная наука не может дать однозначный ответ *«В какой момент появился бухгалтерский учет»*. Во многом это объясняется скудностью сохранившихся источников, учетных документов использовавшимися нашими предками.

До сих пор на вопрос *«Когда точно возникла бухгалтерия»* можно дать сразу три ответа:

1. ***6000 лет*** тому назад, в тот момент, когда целенаправленно началась регистрация фактов хозяйственной жизни.
2. ***500 лет*** тому назад, когда вышла книга Луки Пачоли и началась описательное осмысление учета.
3. ***100 лет*** назад, когда появились первые научные труды по учету.

Появление учета *связано с хозяйственной деятельностью* человека. В течение первых тысячелетий развивался ***униграфический учет*** (простая бухгалтерия), который воспроизводил факты хозяйственной жизни в тех единицах измерения, в которых они возникали.

Простая бухгалтерия представляла собой систему сплошного и систематического наблюдения за ходом хозяйственного процесса. Она позволила создать единую систему учета и взять под контроль все материальные и денежные средства, а также расчеты.

Например, за 5000 лет до появления системы двойной записи в Междуречье процветали *Ассирийская, Вавилонская и Шумерская цивилизации*, чьи коммерческие документы являются древнейшими. Процветало, сельское хозяйство, а в городах и прилегающих районах Междуречья развивалась индустрия услуг и производство. В Междуречье было несколько банковских домов, которые по золотым и серебряным стандартам выдавали кредиты под сделки.

По сохранившимся учетным документам видно какое высокое положение занимали в древности счетные работники, как ценилась их деятельность. Учет называли «тайной Богов», в которую посвящали. Учетные документы считались огромной ценностью.

Роль бухгалтера в Междуречье исполнял ***писец***. Он не только занимался учетом, но и обеспечивал соблюдение подробных требований закона к заключаемой сделке. В храмах, дворцах и частных фирмах трудились сотни писцов. Эта профессия считалась престижной.

Важнейший вклад ***греков*** – введение ***чеканной монеты*** (около 600 г. д.н.э.). Деньги не сразу приобрели популярность, но сыграли важную роль в эволюции бухучета. *Банковское дело* в древней

Греции было более развито, чем в других государствах. Банкиры вели учетные книги, меняли деньги, выдавали ссуды, даже делали денежные переводы гражданам через филиалы банков в других городах.

Одно из римских бухгалтерских нововведений – *принятие годового бюджета.* Кроме того, размер налогов зависел от платежеспособности граждан.

В средние века (с 476 г.) учет из централизованного снова стал локальным. Управление собственностью требовало доверия, и основной задачей феодала в области бухучета был контроль за наемным управляющим. Но традиции римской бухгалтерии продолжали сохраняться. Росту точности и юридической обоснованности учетных записей способствовала концепция римского права и возникновение торгового (хозяйственного) права.

Во втором тысячелетии купцами стали создаваться посреднические суды. Они вырабатывали определенные требования к записям: хронологический порядок записей, отсутствие пропусков в бухгалтерских книгах между записями, каждая операция подтверждается документально и т.д.

Сам термин бухгалтер появился в 15-том веке. А первым должностным лицом, получившим это звание, считается Христофор Штехер.

В эпоху средневековья формируются два основных направления учета: камеральная и простая бухгалтерия.

Камеральная исходила из того, что основным объектом учета признавалась касса, ожидаемые поступления, а также выплаты из нее. Регистрации подлежали все поступления и выплаты денежных средств, а доходы и расходы устанавливались заранее.

Простая бухгалтерия предполагала учет имущества, включая кассу, а доходы и расходы становились для бухгалтера искомыми. Все имущественные счета велись по принципу дебет – кредит, но в информационную учетную систему еще не включались счета собственных средств.

В эпоху *Возрождения* простые отметки римлян уже не удовлетворяли новых потребностей торговли: в банках появляются и изучаются новые формы счетов, к записям стали применяться новые комбинации. Новые формы впервые нашли применение у итальянских купцов, так как Италия в то время была не только интеллектуальным центром, но и центром всемирной торговли. Развитию бухгалтерии способствовало и великое изобретение XV столетия – книгопечатание.

Переходом к новому этапу учета послужило возникновение двойной записи. Научная разработка закона двойной записи хозяйственных операций и разных способов его применения возникла в средние века.

В 1494 г. **систему двойной записи** описал ученый-математик, францисканский монах – **Лука Пачоли** в одиннадцатом трактате «О счетах и записях» девятого отдела сочинения «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях». Позже система получит название «староитальянской».

В своем трактате Лука Пачоли путем анализа хозяйственных операций и уже существовавших способов ведения книг (мемориала, журнала, Главной книги и инвентарной книги) описал закон двойной записи и показал, что, основываясь на нем, в любом хозяйстве можно построить целесообразную систему счетов и книг.

Двойная запись возникла не только во времена Пачоли, но и гораздо раньше. Лука Пачоли только описал уже сложившуюся до него систему. Сегодня достоверно известно, что первая книга, в которой описывалась система двойной записи – книга **Бенедетто Котрульи** «О торговле и современном купце», написанная от руки в 1458 г., напечатанная в 1573 г. Поэтому книга Пачоли признается всеми историками науки как первая печатная работа, давшая толчок развитию новой системы бухгалтерского учета.

Двойная запись в более удобном и полном виде отражала хозяйственный процесс. Система счетов простой бухгалтерии дополнилась счетами собственных средств, а материальные счета получили денежную оценку, вследствие чего все факты хозяйственной жизни стали отражаться дважды. Появление операционных счетов, которые в условной форме фиксировали изменения и движения средств, позволило установить систематическое наблюдение за такими величинами, как капитал и прибыль. Счета дали бухгалтерам возможность перейти от простого денежного учета к учету всех объектов и операций в денежном выражении. Двойная запись, став неотъемлемой частью бухгалтерского учета, превратила весь учет в стройную систему, облегчающую контроль как за сохранностью ценностей, так и за управлением ими.

Пачоли сформулировал две цели учета:

1) получение информации о состоянии дел, ибо учет следует вести так, «чтобы можно было без задержки получать всякие сведения, как относительно долгов, так и требований»;

2) исчисление финансового результата, ибо «цель купца состоит в том, чтобы приобрести дозволено соответственную выгоду для своего содержания».

Обе цели, стоящие перед учетом, достигаются с помощью счетов и двойной записи.

Появление **бухгалтерского баланса** одновременно с двойной записью в начальный период диктовалось узким практицизмом, стремлением свести весь учет к форме. Характерными признаками этого периода в истории бухгалтерского учета было отсутствие теоретических обобщений, выработанных практикой; неумение авторов разобраться в сущности происходящих явлений во взаимосвязи с экономической жизнью того или иного государства.

Вторая половина XIX и начало XX века стали по существу этапом становления бухучета как науки. Этому во многом способствовали появление крупной промышленности, развитие путей сообщения, увеличение оборотов мировой торговли, возникновение рынка ценных бумаг, который резко увеличил число участников рыночных отношений – внешних пользователей бухгалтерской информации. В этот период в большинстве стран Европы начинает формироваться бухгалтерское законодательство, составной частью которого был бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Законодательство многих стран обязывает предпринимателей публиковать свои бухгалтерские отчеты, чтобы снизить размер риска со стороны акционеров, инвесторов и других внешних пользователей.

Двойная бухгалтерия, зародившаяся в Италии, начала распространяться на север Европы, сначала во Францию и Германию, потом в Англию и Скандинавию, затем на запад в Испанию и, наконец, через Атлантический океан в Америку, а на восток она пришла через Польшу в Россию (в XVIII веке), а потом в Китай и в Японию.

Большинство попыток обобщения связано с классификацией этапов развития бухгалтерского учета. Известно множество подходов к решению проблемы применительно к истории бухгалтерского учета.

Экономист К. Родбертус (1870 г.) всю историю учета делил на два этапа – натуральный (докапиталистический) и стоимостной (капиталистический).

Итальянский ученый Дж. Чербони (1873 г.) выделял четыре этапа:

1) древний мир – отсутствие позитивных методов для становления учетной мысли;
2) от Л. Фибоначчи до Л. Пачоли – эпоха коммерческой арифметики;
3) от Л. Пачоли до Ф. Виллы – становление двойной бухгалтерии;
4) возникновение и развитие двойной бухгалтерии.

Ф.В. Езерский (1908 г.) видел цель учета в максимальном увеличении точности записей. Под точностью он понимал исключение регистрационных и арифметических ошибок. Каждый последующий этап развития учета был приближен к данной цели.

А.П. Рудановский (1925 г.) выделял два этапа – статистический (все, что было до появления двойной записи) и бухгалтерский (возник после того, как в систему счетов простой бухгалтерии включили счета собственника).

Ярослав Вячеславович Соколов (доктор экономических наук, профессор, действительный член Международной академии историков бухгалтерского учета) считает, что нельзя построить периодизацию развития сложной системы, каковой является бухгалтерский учет, по какому-то одному основанию; нельзя представлять эту работу как процесс непрерывного возрастающего знания, каждодневного творчества человеческого разума. Поэтому он описал по характерам учетных носителей, регистров, по видам счетной техники, по организационной структуре, по целям ведения, методологии, составу счетов, по формам счетоводства, затратам, и смене научных доктрин.

Еще в начале XVII века испанский деятель бухучета ***Бартоломео де Солозано*** сказал: «Бухгалтерский учет стоит выше всех наук и искусств, ибо все нуждаются в нем, а он ни в ком не нуждается. Без бухгалтерского учета мир был бы неуправляем и люди не смогли бы понимать друг друга». Не претендуя на лавры древнейшей профессии, мы с вами тем не менее имеем все основания гордиться богатой профессиональной историей.

Библиография:

1. Что такое бухгалтерский учет? – Введение в бухгалтерский и управленческий учет. – http://www.vesmirbooks.ru/fragments/924/
2. Бухгалтерский учет. Возникновение, история, развитие. - http://cleverbuh.ru/v-dvux-shagax-ot-buxucheta/buxgalterskij-uchet-vozniknovenie-istoriya-razvitie/
3. ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ - http://www.aup.ru/books/m194/1_1.htm

ATTENTION, LE TEMPS PASSE!

Anatolia ZABULICA, CON 161, AESM
Coordinateur: m. de conf. dr. Djulieta RUSU

Traditionnellement, le temps est considéré comme la mesure de la distance entre les événements. Il est composé par le passé, le présent et le futur. Sa nature intime reste un mystère, même pour les physiciens. Le paramètre „temps" est apparu avec Galilée. Newton l'a formalisé: ce sont eux qui ont eu l'idée de l'insérer dans la description des lois physiques. Pourtant, les physiciens ne sont pas tous d'accord sur le temps. Certains, comme Carlo Rovelli (Centre de physique théorique à Marseille), vont jusqu'à dire que le temps n'existe pas, que c'est une illusion.

Si le temps est réel ou non, la mesure du temps est devenue vitale pour l'homme. Pendant des siècles, les gens ont inventé des méthodes créatives pour mesurer le temps, des montres solaires jusqu'à horloges atomiques. Ils suivaient le mouvement du soleil en utilisant divers objets pour mesurer le progrès. Les Egyptiens représentent la première civilisation qui a découvert la science de la mesure du temps. Parmi les outils les plus répandus on peut citer: le sablier, les horologes à eau, les coucous, les montres mécaniques, la montre bracelet, les montres à quartz et celles atomiques.

Le temps est une énigme. Voici quelques curiosités à ce sujet: Une seconde est définie comme la 86400-ième partie d'un jour. La gravité exercée par le soleil et la lune freine la rotation de la terre; Il y a des phénomènes météorologiques qui peuvent la freiner. Le phénomène El Nino, qui a lieu à des intervalles de 3 à 7 ans, produit des vents violents qui peuvent ralentir la rotation de la terre avec une milliseconde; Les meilleures montres sont les horloges atomiques d'origine suisse; La plus précise horloge au monde se trouve à L'Institut National des normes et de la technologie de Colorado; Les pilotes d'avions vieillissent plus vite, car à grande hauteur, la force de gravitation est un peu plus faible que sur la terre; La plupart des scientifiques estiment que le temps existe depuis 13,7 milliards années, avec le fameux Big Bang, lorsque l'univers est apparu; Benjamin Franklin a proposé le changement de l'horologe au mois de mars avec une heure à l'avance; En 1500 avant notre ère les Egyptiens ont construit les premiers cadrans; Les premières horloges mécaniques qui sont apparues au XIVe siècle étaient construites à l'aide des ressorts et des poids; Les chercheurs ont remarqué que, si on demande un adolescent et un vieil homme d'estimer sans calculer, combien de temps a-t-il passé, la réponse de l'adolescent serait plus précise.

Certaines activités prennent beaucoup de temps, font perdre du temps. Voici les activités les plus chronophages: 1. Le paiement des factures. Le service bancaire par Internet serait une solution. 2. Le shopping. Pour éviter la perte du temps, on pourrait commander en ligne presque n'importe quel produit dont on a besoin (de la nourriture jusqu'à meuble). 3. Les tâches ménagères. On pourrait diminuer le temps passé dans la cuisine en utilisant les appareils électroménagers modernes: le lave-vaisselle ou le robot culinaire aident à terminer plus rapidement toutes les corvées. 4. Les appels téléphoniques. Une étude réalisée par Mediafax démontre qu'une personne tape l'écran du portable plus de 5000 fois par jour et passe 225 minutes de conversations téléphoniques. Il est plus utile d'envoyer des messages en économisant plus de temps sans négliger la famille et les copains.

Ainsi, pour devenir meilleur dans la gestion du temps, **nous voudrons insister sur** quelques récommandations: Organisez chaque jour à l'avance; Structurez votre programme: la description des tâches, le degré d'urgence, le temps de réalisation etc.; Réalisez les tâches selon leur importance/ identifiez les priorités; A chaque tâche à faire, ajoutez quelques minutes, laissant une réserve pour les situations imprévisibles/ inattendues; Avant tout, soyez discipliné; Désactivez la nouvelle alerte mail, qui vous avertit chaque fois que vous recevez un message; Apprenez à dire « non » si vous avez un grand nombre de tâches à exécuter; Contrôlez les facteurs qui vous distraient pour limiter leur impact; Eliminez les activités chronophages; Planifier bien votre temps pour se débarrasser des problèmes et du stress; Concentrez-vous sur ce qui est vraiment important!!!

Pour étudier la situation concernant le sujet en question, nous avons réalisé un sondage d'opinion les 06-07.04.17, en disséminant 40 questionnaires parmi nos collègues, étudiants de la Ière année, Ier cycle Licence, des facultés de Finances, Comptabilité, Economie générale et Droit.

Analysant les réponses, nous avons obtenu certains résultats pertinents: La plupart des étudiants (88%) croient que le temps existe; Pour 70% des interviewés le temps est une réalité; Les études prennent la plupart du temps des étudiants; La liste des tâches est le plus efficace outil pour organiser les activités; La majorité pense qu'il est nécessaire de gérer le temps; Malheureusement, 92% des étudiants ne savent pas gérer le temps; Pour la plupart des répondants, le temps est plus important que l'argent. La majorité des jeunes désire suivre une formation sur la gestion du temps.

En conclusion, nous pouvons mentionner que:

1. La perte du temps est irréparable, irrécupérable et inadmissible. Il faut utiliser avec soin chaque seconde. ***Le temps n'attend pas***. Les données statistiques obtenues relèvent que tous les répondants (100%) croient que le temps passe vite.
2. Les Egyptiens ont été ceux qui ont découvert la mesure du temps. Aujourd'hui, le sondage démontre qu'on mesure le temps, le plus souvent, à l'aide du portable (72,5%).
3. Le t**emps est peut-être la plus importante ressource dont nous** disposons. Afin d'optimiser le temps les étudiants essaient diverses méthodes : la plus utilisée c'est la liste de taches (42,5%).
4. Les erreurs financières peuvent être corrigées, mais le temps passe pour toujours (85% des étudiants soutiennent que le temps est plus précieux que l'argent).
5. Gérer le temps ne signifie pas réussir plus, mais faire ce qui est plus important. Pour un tiers des interviewés (35%), les études occupent la plupart du temps ayant une importance majeure.
6. La gestion du temps est un problème très actuel pour tout le monde, l'un des meilleurs moyens de réussir. D'après le sondage 75% des étudiants veulent suivre une formation en gestion du temps.

LE NEUROMERKETING

Catalina BARAC, Con-163, ASEM
Coordinateur: lect. univ. Angela MUNTEANU

Le but du travail est de repondre à la question "faut-il avoir peur du Neuromarketing", car c`est une thème très actuelle aujourd`hui. Pendant le travail on analisera les methods du Neuromarketing, comment-il influence le cerveau, les risqué, les dangers sur les adolescents et les raisons pourqoi est-il utilise par les vendeurs.

Le NeuroMarketing est la pratique qui lie les neurosciences cognitives au marketing, à la communication, et à la publicité. Il s'agit, pour les marques, de l'outil ultime pour analyser le comportement du consommateur (à travers la réponse émise par son cerveau) au milieu d'un rayon de supermarché, sur une page Internet, ou tout simplement face à une publicité. Dans ce cadre, on observe les réactions du cerveau et les zones concernées lors d'expositions à des messages publicitaires. C'est un moyen de mesurer les ***réactions émotionnelles*** et l'***efficacité émotionnelle***. Depuis le début des années 2000, les grands groupes Internationaux n'hésitent pas à user de cette nouvelle méthode Marketing. Parmi eux, de nombreuses marques de notre quotidien: Coca-Cola, Pepsi, IBM, Sony, Apple, McDonald's, Google, Facebook, SNCF pour ne citer qu'eux.

En pratique, le NeuroMarketing cible trois valeurs distinctes: La mémorisation, l'émotion et l'attention. Pour mesurer ces facteurs, plusieurs méthodes existent:IRM: ***L'Image par Rayonnement Magnétique*** est la technique la plus précise de NeuroMarketing puisqu'elle permet de visionner la totalité du cerveau; EEG: Il s'agit de ***l'Electro-Encéphalogramme***, qui mesure les champs électriques à la surface du cerveau chaque milliseconde grâce à un casque muni de plusieurs électrodes; Eye tracking: Il s'agit d'une méthode permettant de se mettre à la place des yeux du consommateurs in-situ.

Pour examples: Mercedes-Benz :la firme automobile a lancé une campagne publicitaire dans laquelle l'avant des voitures a été façonné comme des visages humains, faisant directement appel à la partie "plaisir" du cerveau. La marque a constaté une augmentation des ventes de 12% en un trimestre; La pancarte d'un sans-abri: sur les conseils d'un spécialiste en neuromarketing qui passait devant lui, un sans-abri a modifié le message affiché sur sa pancarte, de "Sans-abri. S'il vous plaît, aidez-moi." à "Et si vous aussi, vous mourriez de faim?" Le mendiant a récolté 60$ en quelques heures contre 2$ à la même heure les journées précédentes, tout simplement en suscitant l'émotion des passants autrement qu'en les suppliant.

Sur base des études qui ont été faites sur le neuro-marketing, il en ressort qu'il existe plusieurs étapes pour améliorer l'efficacité des actions marketing et commerciales s'appliquant au marketing direct: Première étape: attirer l'attention du client en sollicitant ses sens. La forme, la texture, l'odeur, les images présentes sur l'enveloppe d'un mailing peuvent activer les zones du plaisir et inciter le consommateur à l'ouvrir; Même si c'est plus difficilement applicable, il faut tenter de satisfaire deux besoins fondamentaux recherchés par le cerveau primitif: sexe et nourriture; La troisième pratique, plus connue, consiste à faire appel aux émotions. Devons-nous avoir peur du NEUROMARKETING ?

Aujourd'hui, difficile de dire si le NeuroMarketing représente une réelle menace pour le consommateur. En effet, si le niveau d'analyse du consommateur est poussé à l'extrême, l'humain dispose encore de nombreuses armes pour se prémunir des affres du NeuroMarketing.

La principale limite du NeuroMarketing s'appelle L'INCONSCIENT ! En effet, aucun être n'est totalement rationnel dans ses décisions d'achat et l'inconscient se mêle quotidiennement de nos décisions, de la plus banale à la plus complexe, pour résumer le bouton „Acheter" n'existe pas dans nos cerveaux !

De plus, les psychologues mettent bien en avant le fait que le NeuroMarketing va pousser les consommateurs à mieux se connaître, et il s'agit de la meilleure arme contre le marketing en général. Enfin, si le NeuroMarketing peut nous amener à être méfiant sur des campagnes purement commerciales, qu'en est-il des campagnes institutionnelles de prévention (Sécurité Routière, INPES et autres) ? N'y aurait-il pas une formidable opportunité de mieux sensibiliser les citoyens à des grandes causes ?

Bibliography:

1. http://www.definitions-marketing.com/definition/neuromarketing/
2. Dr. HÄUSEL Hans-Georg: *"Définition et champs d'application du neuromarketing"* http:// www.citrixonline.de/pdf_col/whitepaper/116FR_WP_Neuromarketing.pdf
3. http://www.journaldunet.com/management/dossiers/0702175-neuromarketing/guide.shtml
4. ZAGARI Antoine: *"Le Neuromarketing"* http://www.rotary-d1680.org/actions/2013-11-rc-thann-le-neuromarketing.pdf

E-LEARNING: BRINGING LEARNING TO PEOPLE

Cristina MORARI, 1st year, Accounting Department, AESM
Scientific coordinator: univ. lecturer Nadejda BACIMANOVA

"Technology can become the "wings" that will allow the educational world to fly farther and faster than ever before – if we will allow it".
(Jenny Arledge)

Contemporary people take the challenge of innovations and tend to adapt their modernized mentality and technologies to newly appearing concepts of development. The field of education isn't an exception in this respect. Undoubtedly, the technological advances offer us new and interesting opportunities for learning, E-learning being one of them. The evolution encourages an intense usage of modern technologies in the 21st century, provokes essential changes in education through an exciting, interactive and newly choice-offering methods of study.

E-learning, referred to as *online learning*, is the newest and most popular form of distance education today, which is rapidly growing in popularity. It represents new opportunities available for students, especially those who look for a possibility to combine work and study. Within the past decade it has had a major impact on postsecondary education and got an increasing interest from youth. This type of learning implies the using of special programs that form so called "virtual classroom". Some of low-cost and open source Course Management System software that are widely used nowadays are ETUDES-NG, Moodle, Angel. Usually these programs include such learning tools as schedules and announcements, modules for publishing lectures and other materials, assignments, ratings, boards of discussion, private messages or live on-camera chats for communication, gamification options, exams, short tests, and quizzes for appreciating the knowledge formation of students, etc.

Online Learning is reckoned benefic, considering its major advantages: convenience and flexibility; lower cost; limited facilities required, i.e. having access to a computer and the Internet; provision of instant feedback and evaluation on students' success; involvement of modern technology, which is both a challenge and an opportunity; comfortable and relaxing learning environment. Besides, learners become smarter consumers of information, their critical thinking skills are sharpened due to evaluating Internet sources for credibility and usefulness. Internet activities can make subjects easier to understand, as students can clear up confusion of misunderstood content by reviewing video or listening again and pausing if it's necessary. E-learning also develops the sense of hearing, attention, memory, etc. Finally, it provides learning possibilities for older students and companies that tend to extend and train better professionals.

While there are certainly many advantages of Online Learning classes, there are disadvantages to be wary of as well. Students are unable to ask specific questions and receive answers immediately. There is less contact of teachers with students. Participants can feel isolated from mates. Teachers cannot always evaluate correctly the works of students due to possible cheating and wrong personal interpretation. There is less real group interaction. Students who struggle with technology may obtain a poorer level of knowledge. Students with visual or physical impairments may be disadvantaged. E-learning requires a high-level of self-discipline and personal time management. Some tools designed for one particular system will not function properly in another one. Learning approach may not appeal to all learning styles and many students would not be able to enjoy it. There may appear some technology problems or errors in the system. E-learning is more knowledge-based rather than practically-based. The student's authenticity of work may be corrupted and it's often rather impossible to be sure that the work was done by the student him/herself.

Without any doubts internationally there are many institutions that actively promote Online Learning policy. E-learning is already partially implemented in Moldova as a contemporary contribution tool of traditional education, but not as another method of studying for youth. There are some e-learning projects, web-sites providing online courses and trainings (e.g. *e-learning.cicde.md, iic.md, learning.md*); and there are universities that use e-learning platforms (Moodle Server in particular), but nothing more, because Moldova is not financially and technologically ready for rapid e-learning reforms. The viewpoints of Moldovan students about this non-traditional study method vary (according to the results of the micro-research carried out in this respect). A group of students were interviewed about the attractiveness and availability of e-learning. Some of them consider that it's interesting, attractive, effective and convenient, especially for those who want to combine learning and work. Others don't think it's a good idea as some learners can just get confused about material and nothing will be learned then. Another counterargument is that e-learning negatively affects learners' health, especially their sight. They have to limit themselves in socializing, walking and generally, in active life.

In conclusion, online learning, like any innovation, has both positive and negative sides, supporters and opponents. But, actually, it's neither good nor bad. It just exists… Why not give it a try?

ECOLOGICAL PROBLEMS OF THE BÂC RIVER

Radu VERSTIUC, gr. CON-164, ASEM
Scientific coordinator: university lecturer Elena DROBÎȘEVA

General information about the Bâc River

The Bâc is a river in Moldova, a right tributary of the Dniester. The area of this river includes 97 settlements located in four regions (Calarasi, Straseni, Anenii Noi, Ialoveni) and Chisinau with the population of about 1 million people and the land area of 194.494 ha. Bâc with the length of 155 km is fed by its affluents Bucovăț, Isnovat and Calintir and through a network of little rivers without names, ravines and streams serving as important water source to meet the needs of the vital population in the region.

The reality of the Bâc River

The foolish economic activities, indifference of consumers towards the quality of water and other destructive factors have led to degradation of rivers and streams, including the r. Bâc, depriving it of water, especially during the warm season. Over the years, many lands near the river became private property, trees and shrubs have been grubbed from the river bed and ponds have been built.

All these actions led to siltation of waterways. The most disastrous situation is in the segment of Chisinau municipality. Water being partly stopped by damming with waste production and formed dams, mainly of plastic bottles. All of it, on both sides of the river household and construction waste is stored and disposed, also there are pipes with different diameters, through which wastewater is discharged from urban agglomerations and from some economic entities, that determines the obvious pollution of water.

A high level of water pollution of the river Bâc is conditioned by the appearance of Car washes in the segment of Albişoara Street, Calea Basarabiei and Varniţa Street.

After monitoring the water quality of the river Bâc, 52 cases of high pollution and 18 cases of extremely high pollution have been found. The river water is much polluted with ammonium ion, nitrate, active-anionic, iron, compounds of copper, phenols, petroleum products, and at a less level of dissolved oxygen in the water, conditions that led to the disappearance of aquatic creatures.

Moreover, the highly polluted water is used in agriculture (irrigation of vegetables), in watering of cattle and poultry.

On the basin of the river Bâc 87 876 businesses, including 470 industrial enterprises and 22 farms are registered and activate. Sources of pollution can be considered animal waste (about 196,000 tones) and solid waste.

Conclusion

We have to confess, though, that several rivers and streams in our country are far from ideal nature, but they are all alive and are good to be used for both household and leisure purposes. The River Bâc in this line of thought is a sad exception, and the main cause of its problems, in our opinion, is that it flows through the territory of several cities, and especially through the capital of the Republic of Moldova – Chisinau.

Proposals for solving problems:

1. Verification of entities located on the basin, concerning water usage and wastewater discharge, and their connection to central sewage system.
2. Upgrading the wastewater treatment systems situated in Chisinau municipality.

3. Removing and disposing of such waste from the r. Bâc riverbed.
4. Removing the dams and impoundments from the river Bâc and its tributaries.
5. Planting trees and shrubs in the protection zone of the river and its tributaries.
6. Informing people about this problem.
7. To educate the new generation to avoid future pollution.
8. To start from ourselves to act.

APLICAŢIE INFORMATICĂ DE EVIDENŢĂ A ANGAJAŢILOR UNEI COMPANII

Valeria SCULEA, CIB-141, ASEM
Cond. șt.: prof. univ. dr. hab. Ion BOLUN

1. Introducere. Orice afacere sau instituție de orice dimensiune are nevoie de angajați pentru a putea funcționa. Oamenii constituie unica resursă din cadrul unei întreprinderi, care poate avea capacitatea de a-și mări valoarea sa odată cu trecerea timpului, spre deosebire de toate celelalte *resurse ale întreprinderii, care se uzează, dacă nu fizic, atunci moral* [2]. Însă, odată cu dezvoltarea tot mai rapidă a tehnologiilor informaționale, acestea având un rol semnificativ în activitatea umană, utilizarea unor sisteme informatice în procesul de lucru este obligatorie pentru o activitate eficientă și concurențială. La momentul actual, sistemele informatice sunt implicate major și oferă o asistență extraordinară în toate domeniile de activitate ale omului.

Un sistem informatic poate fi descris ca un ansamblu de elemente intercorelate funcţional în scopul automatizării obţinerii informaţiilor necesare fundamentării deciziilor [1].

În lucrare, vor fi prezentate conceptul și realizarea unei aplicații informatice „E-angajat” privind evidența angajaților în cadrul unei companii.

2. Conceptul aplicației „E-angajat”. Obiectivul fundamental al aplicaţiei informatice constă în furnizarea de informaţii corecte, relevante şi, în timp real, la toate nivelele decizionale corespunzătoare, în scopul creşterii performanţelor întreprinderii.

Conceptul aplicației „E-angajat” este relativ simplu și unic, putând fi prezentat sub forma unei „cutii negre”, având asociată o serie de informații de intrare, care, mai apoi, după efectuarea unor proceduri automate sunt transformate în ieșiri informaționale (Figura 1 [3]).

Datele de intrare vor reflecta toate caracteristicile relevante ale angajaților. Informațiile se vor prelua din documentele primare, precum buletinul de identitate, carnetul de muncă, unele certificate care atestă situația familială, diplome de studii, cererea de angajare ș. a. care, mai apoi, urmează a fi înregistrate în baza de date.

Datele de ieșire vor fi redate sub forma unor liste/situații de ieșire (rapoarte), care vor cuprinde date despre angajații companiei (de ex., Nume/Prenume, IDNP, Adresa etc.).

3. Realizarea aplicației „E-angajat”. Obiectivul de bază al realizării propriu-zise a aplicaţiei informatice presupune transformarea modelului conceptual al acesteia într-unul operaţional (tehnic).

Prin intermediul aplicației *„E-angajat”* se pot efectua o serie de operații, precum adăugarea, căutarea, modificarea și eliminarea angajatului din lista persoanelor aflate la momentul respectiv în companie; pe lângă acestea, mai există și o serie de comenzi, precum: *Help*, generarea *Feedback-ului* și posibilitatea printării.

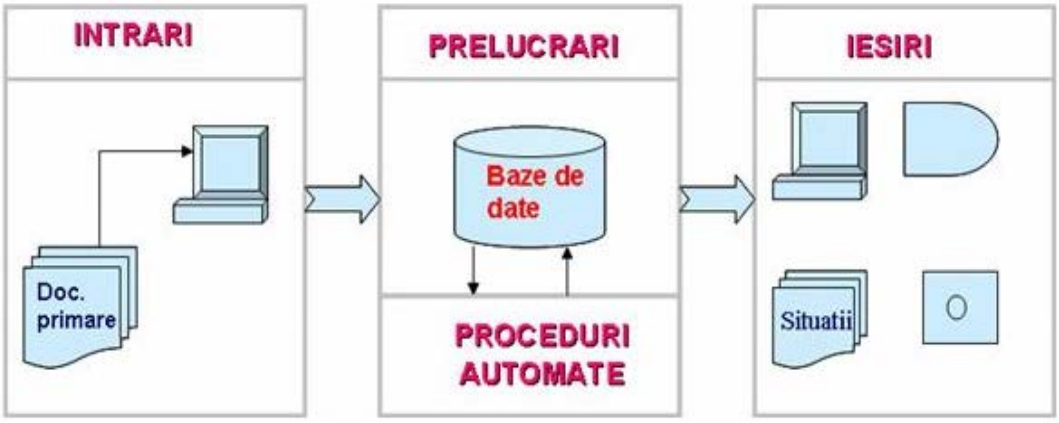


Figura 1. Schema generică a unei aplicaţii informatice

Comanda *Help* realizează accesul la un sistem de asistență cu informații utile și pe înțelesul tuturor, raportate la tipărire, modificare, adăugare, ștergere etc. Acesta oferă utilizatorului posibilitatea de a obține informaţii despre funcţiile şi caracteristicile aplicației „*E-angajat”*.

Listele angajaților pot fi emise la imprimantă, pe monitorul calculatorului, pe suport magnetic pentru a putea fi transmise beneficiarului în regim off-line sau transmise la distanță,în regim online, prin intermediul rețelelor.

Prin accesarea comenzii *Feedback,* aplicația dată va putea oferi informații, care vor comporta caracter informativ, dar și decizional, vor ajuta conducerea să ia decizii importante ce țin de caracteristica unui angajat, precum și activitatea acestuia,dar nu în ultimul rând și să ofere informații pentru angajați, când va fi nevoie.

4. Concluzii. Aplicația „*E-angajat”* creată realizează informatizarea procesului de lucru al persoanei responsabile de resursele umane la întreprindere. Aceasta permite evidența veridică a întregului personal al companiei, facilitând obținerea diverselor informații referitoare la angajați în suportul luării de decizii aferente.

Implementarea aplicației va simplifica și eficientiza procesul de evidență a angajaților într-o întreprindere, îmbunătățind lucrul cu datele despre angajați.

Referinţe:

1. ZACON, T. *Note de curs "Proiectarea Sistemelor Informatice"*, 2013.
2. JR. Doina Mihai. *Suport de curs "Inspector resurse umane*", 2012.
3. http://www.creeaza.com/afaceri/economie/contabilitate/PROIECTAREA-SI-REALIZAREA-UNUI214.php

SUBSISTEM INFORMATIC DE MONITORIZARE A ACTIVITĂŢILOR PE PROIECTE IFORMATICE

Diana CECAN /SEMIONOVA, gr. INFa141, ASEM
Cond. șt.: conf.univ., dr. Tamara ZACON

În viața contemporană, orice activitate în domeniul informațional este privită sub aspect de proiect modern, ce aduce o nouă viziune asupra unor activități de zi cu zi. Realizarea unui proiect informatic este asociată cu necesitatea acestuia în cadrul unor întreprinderi, iar monitorizarea asupra etapelor de elaborare a acestuia prezintă o importanță majoră.

Pentru a facilita monitorizarea activității pe proiecte informatice, a fost elaborat un subsistem informatic ce va permite fiecărui participant al echipei pe proiect informatic să-și monitorizeze activitatea sa zilnică. Scopul monitorizării activităților pe proiecte informatice îl constituie analiza eficienței muncii a angajaților pentru atingerea cu succes a unui grup de obiective.

În mod tradițional, pentru elaborarea unui proiect informatic este necesară parcurgerea următoarelor faze:

- Inițierea proiectului informatic;
- Planificarea și dezvoltarea proiectului informatic;
- Faza de realizare;
- Monitorizarea și controlul asupra proiectului informatic;
- Finalizarea proiectului informatic.

În momentul actual, nu toate proiectele informatice trec prin toate fazele tradiționale, deoarece unele proiecte nu resimt necesitatea trecerii prin toate fazele, ca, de exemplu, faza de planificare.

Subsistemul informatic de monitorizare a activităților pe proiecte informatice permite evidența orelor lucrate și determinarea activităților angajaților pentru fiecare zi de muncă. Monitorizarea activității pe proiecte informatice permite remunerarea corectă a orelor lucrate și determinarea tipului de activitate a angajatului pentru fiecare zi.

Subsistemul informatic de monitorizare a activităților pe proiecte informatice are următoarele funcționalități:

- Generarea și imprimarea rapoartelor privind activitatea pe proiecte informatice;
- Adăugarea unui nou utilizator;
- Validarea datelor despre codul şi IDNP-ul acestuia;
- Modificarea datelor despre utilizator cu excepția codului;
- Adăugarea unei noi activități pentru o anumită zi din săptămână;
- Modificarea activității adăugate;

- Eliminarea datelor, prin selectarea rândului sau a rândurilor;
- Vizualizarea şi tipărirea documentului de ieşire;
- Actualizarea bazei de date;
- Obținerea rapidă a informației necesare în compartimentul monitorizării activității pe proiecte informatice.

Utilizatorul va avea posibilitatea să repartizeze activitatea sa pe proiecte informatice pentru fiecare zi de lucru, a câte 8 ore pe zi, totalul pe o săptămână, fiind de 40 de ore lucrătoare. Subsistemul permite adăugarea unui nou angajat pe proiect şi modificarea datelor despre acesta, la etapa respectivă, are loc verificarea şi validarea datelor privind codul şi IDNP-ul acestuia. Următorul pas îl constituie adăugarea activității, la etapa respectivă se selectează codul unic al angajatului, se introduce numărul de ore lucrate şi un comentariu, în care se indică tema proiectului ce este în curs de dezvoltare. De asemenea, în cazul când a fost comisă o greşeală la introducerea informației despre activitate, este posibilă modificarea sau ştergerea datelor. Totodată, subsistemul informatic permite calcularea corectă a salariului pentru orele lucrate de angajat şi determinarea obiectivă a resurselor financiare şi de timp necesare pentru elaborarea proiectului. La finele fiecărei luni sau zile, pot fi generate rapoarte privind activitatea pe proiect şi activitatea fiecărui angajat. La rândul său, aceste rapoarte pot fi verificate de către managerul de proiect şi prezentate unității beneficiare.

POWER BANKS

Andrei SECU, gr. INFa161, ASEM
Cond. şt.: lect. sup. univ. Boris DELIMARSCHI

Majoritatea oamenilor folosesc telefoane mobile, care, încetul cu încetul, devin inevitabile. Pentru a spori longevitatea energetică a acestora, a fost nevoie de o nouă tehnologie, care să vină în ajutor. Astfel, au luat viață Power Banks.

POWER BANK (PB) reprezintă un dispozitiv de stocare a energiei electrice, care, mai apoi, poate fi epuizată fără a avea la îndemână o sursă directă de curent. Cel mai important factor analizat la un POWER BANK îl constituie capacitatea acestuia, acei mAh, dat fiind faptul că voltajul este standardizat la 5V.

Importanţa temei rezultă şi din faptul că majoritatea dintre noi dispunem de smartphone/tableta /mp3 player sau alte dispozitive inteligente ce funcționează pe baza bateriilor. PB este o tehnologie cu ajutorul căreia te poți bucura de dispozitivul tău mai mult timp şi care te poate salva dintr-o situație jenantă,cum ar fi: ai uitat să-şi încarci telefonul şi ai plecat la o plimbare sau folosindu-te intens de mobil, bateria acestuia este epuizată complet , precum şi alte situații similare. Power bank-ul este soluția, simplu şi uşor nu?

Analizând PB potrivit, trebuie să cunoaştem cele mai importante caracteristici ce necesită a fi cercetate, prin urmare, o atenție sporită trebuie să o atribuim următoarelor aspecte:

- ✓ Dimensiunile – prețurile destul de accesibile ne pot permite să identificăm un astfel de dispozitiv cu un Form Fact potrivit. Dimensiunile mici , un design prietenos, precum şi o greutate acceptabilă oferă PB-ului, destule avantaje pentru a deveni eficient şi comod de utilizat
- ✓ Funcționalitatea – eficacitatea unui astfel, de dispozitiv depinde direct de tehnologia folosită la fabricarea acestui produs, astfel trebuie să cercetăm cu atenție , cel mai bine în mod practic, câte baterii poate încărca PB-ul (0,5;1;2...). În acelaşi timp, trebuie să ne asigurăm dacă noul dispozitiv corespunde necesităților noastre.
- ✓ Puterea – această caracteristică este apreciată prin intermediul capacității PB-ului, exact ca la bateriile device-urilor noastre de zi cu zi. Aceasta variază de la 1500 mAh până la 15 000 mAh. În funcție de dispozitiv, acestea pot încărca parțial sau total bateria descărcată a device-ului. Cele mai căutate sunt cele de 2200 sau 2600 mAh. Un produs de 2200 mAh încarcă un smartphone până la 100%, pe când cele de 5000, 10000 mAh pot încărca de la 3 la 5 astfel de telefoane sau chiar o tabletă.
- ✓ Certificarea CE – prezența sigle CE denotă faptul că produsul corespunzător răspunde cu brio la vigorile de siguranță ale Uniunii Europene, ceea ce îl face mai sigur pentru a fi folosit.

Cu siguranță există şi alte aspecte ce pot fi analizate, odată ce studiem un PB, cele enumerate mai sus, le consider principale.

Figura 1. Diversitatea PB-urilor

Odată ce dorim să procurăm un astfel de produs, ar mai trebui să ținem cont și de prezența opțiunii Quick Charge, cu variantele ei 1.0 si 2.0, adică capacitatea acumulatorului de a încărca mai repede decât standardul USB, adică cu intensitatea de 500 mA și tensiunea de 5V, ceea ar reprezenta maximum 2.5 Watti. Quick Charge 1.0 permite încărcarea cu maximum 5 Watti (I=1A , U=5V), iar Quick Charge 2.0 poate încărca cu până la 18 Watii (I= 2A , U= 9V).

Pentru a evita unele neplăceri, odată ce te-ai decis să cumperi un astfel de dispozitiv, este bine să alegi dintre următoarele branduri:

- ✓ Mophie – o firmă ce are drept scop mărirea vitezei de încărcare a PB-urilor.
- ✓ Xiaomi – pentru mulți, déjà, cunoscut pentru implicarea activă în industria telefoanelor mobile, aceștia sunt și cei mai mari producători de PB-uri.
- ✓ Puridea I2 – este un concept ce vine cu dotări speciale, cum ar fi boxă wireless, microfon și lanternă.

Acest dispozitiv electronic a fost dezvoltat ca soluție la o problemă, cu care ne confruntăm din ce în ce mai mult – telefoanele (smartphone) devin din ce în ce mai performante, drept consecință consumă din ce în ce mai mult din baterie – iar aceasta se descarcă foarte rapid. Astfel, o baterie externă va fi întotdeauna utilă pentru a-ți păstra dispozitivele electronice încărcate, fie că ne raportăm la telefonul mobil, la tabletă sau la alte dispozitive electronice cu cablu USB.

DEZVOLTAREA WEB SITE-ULUI PENTRU FACULTATEA DE CIBERNETICĂ, STATISTICĂ ȘI INFORMATICĂ ECONOMICĂ

Oxana POȘȚANU, Ana SCUTARU, gr. INFa-141, ASEM
Cond. șt.: Conf.univ., dr. Anatol GODONOAGĂ

Cuvânt introductiv

Adolescența ne aduce la o răscruce de drumuri, când fiecare trebuie să-și aleagă o profesie. Alegerea corectă a profesiei este un moment decisiv în viața fiecărui tânăr, deoarece de aceasta depinde, în mare măsură, succesul în cariera profesională. Pentru a întreprinde o acțiune chibzuită, fiecare viitor student urmează să facă o alegere corectă a instituției de învățământ, dar și a specialității solicitate.

Ne aflăm într-o perioadă în care societatea informațională reprezintă un mod de viață calitativ, explicat prin folosirea informației în toate domeniile și activitățile social-economice, științifice, educaționale etc.

Pe parcursul dezvoltării internetului, s-au produs schimbări majore în societatea informațională, în particular, dar și în viața de zi cu zi a fiecărui individ.

Internetul pătrunde cu mare amploare în activitatea omenirii, iar studiile în domeniul IT devin, cu zi ce trece, tot mai solicitate. Fiecare student din Republica Moldova care dorește să-și facă studiile în domeniul dat, în mod firesc, va opta pentru o instituție care prestează servicii de calitate. Aici, fără îndoială, putem afirma că Academia de Studii Economice a Moldovei este clasată în topul celor mai bune universități. ASEM dispune de un colectiv competent care oferă cunoștințe temeinice, acumulate și dezvoltate în decursul anilor.

O modalitate rapidă și eficientă de difuzare a informației o reprezintă web site-ul.

Prezența online este vitală pentru orice întreprindere care își propune să se dezvolte și să obțină un nume într-o perioadă rezonabilă de timp. Un site web este un instrumentar prin care se poate ajunge mai aproape de solicitanți, la doar un click distanță. Realizarea unui web site reprezintă cea mai puțin costisitoare metodă de marketing existentă în prezent.

Web site-ul Facultății CSIE nu reprezintă doar o pagină informativă, dar dezvăluie capacitățile teoretice și cele practice acumulate la facultate.

Avantajele dezvoltării și modernizării web site-ului facultății:

- Este o carte de vizită online, prin care se atrag noi studenți.
- Ușurința în actualizarea informațiilor și datelor de pe site (datorită platformei performante de administrare).
- Modalitate elementară de a fi contactați prin formularul de comandă/contact direct prin intermediul site-ului.
- Un design nou, mai atractiv și modern, navigare ușoară și accesibilă pentru toți utilizatorii.
- Bine structurat din perspectiva informațiilor oferite vizitatorilor, clar și concis, informativ și util pentru profesorii și studenții, care vor să aplice la facultate, să profeseze sau să studieze.
- Un site web, în pas cu timpul, înseamnă și o conexiune activă cu rețelele sociale, atât de frecvent utilizate la moment, deci și o deschidere mult mai amplă către publicul-țintă.
- Un site web actualizat înseamnă prezența permanentă în atenția studenților.

Cerințe către noul web site:

- Un design nou, mai atrăgător și modern. Navigare ușoară și accesibilă pentru diferite tipuri de utilizatori.
- Conținut în limba româna, rusă și engleză.
- Încărcarea rapidă a paginilor, tehnic compatibil cu majoritatea navigatoarelor web.
- Bine structurat din perspectiva informațiilor oferite vizitatorilor, clar și concis.
- Ușor de menținut și de actualizat pentru administrator.

SUPORT INFORMATIC PENTRU ANALIZA SISTEMELOR DE AȘTEPTARE

Sorin CUCEREAVU, gr. TI-151, Roman BULEZA t gr. TI-151;
Cond. șt.: conf. univ. Alexandru BRĂILĂ, conf. univ. Zinovia TOACĂ

Noțiuni generale din teoria firelor de așteptare. Teoria firelor de așteptare își are ca suport de bază noțiunile: sistem de deservire și sistem deservit (flux de cereri deservite). Sub aspectul clasic, sistemul, care constă din aceste două subsisteme, are drept scop principal satisfacerea, într-un anumit sens, a cerințelor fluxului de cereri. Exemplele, care ar confirma existența practică a unor asemenea obiecte (sisteme), se referă la sistemele reale de telecomunicație, sistemele de marketing, de transport, de achitare a serviciilor etc.

O cerere – ca element indivizibil al fluxului de cereri (sau al subsistemului deservit) – se prezintă ca un obiect (un individ, o familie, un grup de oameni etc.), care are anumite necesități. Aceste necesități sunt similare necesităților tuturor celorlalte cereri ale fluxului dat. Obiectele, care formează cererea, se numesc surse de cereri. La rândul lor, sursele de cereri formează fluxuri de cereri, iar obiectele, care îndeplinesc funcțiile de satisfacere a cererilor și care sunt elemente ale subsistemului de deservire (care deservește), se numesc canale de deservire. Una dintre caracteristicile fundamentale ale unui sistem de așteptare (SA) constă în faptul că procesele, care decurg din asemenea sisteme, sunt de natură aleatorie (comportă un caracter probabilist). De exemplu, aproape nu se cunoaște momentul de timp în care o cerere vine în SA, sau nu se știe cu certitudine numărul concret de cereri, care poate intra în SA într-un anumit interval de timp. Timpul de servire a cererii, la fel, este aleatoriu ș.a.m.d. Consecutivitatea cererilor, care apar în SA, poartă denumirea de flux de intrare (FI). Printre cele mai simple fluxuri de intrare se includ așa-numitele fluxuri Poisson. Asemenea fluxuri se mai numesc elementare și sunt determinate de un parametru $\lambda > 0$, care exprimă valoarea medie a numărului de cereri sosite în SA într-o unitate de timp. Un alt indicator important al unui SA reprezintă timpul deservirii cererii T de canalul de servire. Această mărime reprezintă o variabilă aleatorie cu o anumită lege de repartiție. Frecvent, se consideră că variabila T posedă legea de repartiție exponențială, cu un anumit parametru (intensitatea deservirii pentru un canal) $\mu>0$, numit și intensitatea deservirii. În continuare, se va presupune că SA se află în regim staționar, adică IF este un flux elementar de intensitate λ, iar timpul de deservire T_{des} posedă repartiție exponențială cu parametrul μ. Toate canalele SA se consideră identice și fiecare canal poate deservi, într-un anumit moment de timp, doar o singură cerere. În dependență de felul în care o nouă cerere, venită în SA, va fi deservită, în caz că toate canalele sunt ocupate, sistemele de așteptare se clasifică în : SA cu refuz (SAR) – cererea nou-venită refuză să aștepte și părăsește SA nedeservită, SA cu coada (SAC) – cererea nou-venită, ocupă rândul său și așteaptă până va fi deservită de un oarecare canal. În sistemele SAC, important este faptul de a indica ordinea deservirii, adică cererile

care sunt în așteptare în ce ordine urmează de a fi deservite. Cele mai răspândite SAC sunt acele de tipul : „primul sosit – primul deservit”. În funcţie de ordinea deservirii , SAC pot fi cu prioritate sau fără prioritate. În suportul informatic propus, sunt incluse doar SAC „primul venit – primul deservit”. SAC, în care sursele de cereri nu sunt de ordin exterior, dar sunt generate din interiorul SA de oarecare elemente ale acestuia și numărul lor fiind considerat finit se numesc închise, în caz contrar – deschise.

Descrierea suportului informatic pentru analiza sistemelor de așteptare. Softul utilizat în ASEM, WINQSB pentru soluționarea problemelor de optimizare nu corespunde cerințelor programei de studiu a obiectului Cercetări Operaționale, în afară de aceasta, soft-ul respectiv nu este compatibil cu sistemele de operare contemporane (Windows 8, Windows 10). Pentru realizarea suportului informatic, a fost utilizat limbajul de programare C# în mediul Visual Studio [2], în conformitate cu teoria și formulele pentru analiza SA menționate [1]. Aplicația reprezintă doar un fișier executabil şi poate fi rulat cu ușurința. Aplicația informatică propusă constă în patru forme: Forma principală, din care se deschid alte trei forme, ce corespund tipurilor de sisteme de așteptare analizate (Figurile 1, 2, 3, 4).

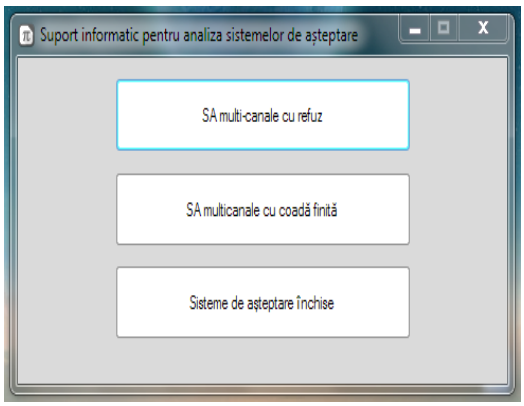


Figura 1. Forma principală

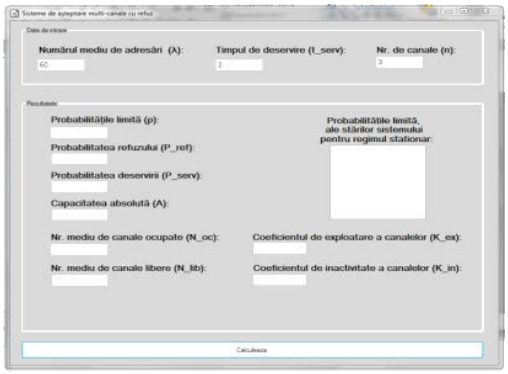


Figura. 2. SA multicanal cu refuz

Figura 3. SA multicanal cu coada finite

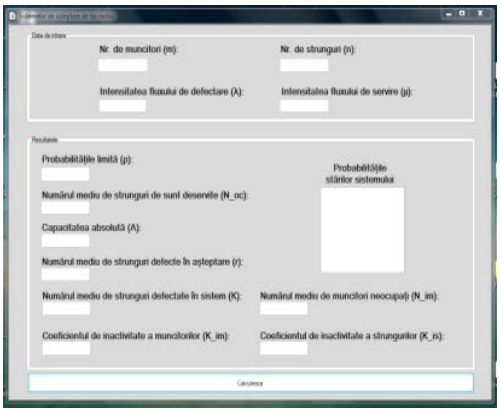


Figura 4. Sisteme de așteptare închise

Pentru descrierea procesului de servire a SA, se utilizează următorii indicatori:

1. Sisteme de așteptare multicanale cu refuz.

Probabilitatea refuzului(p_{ref})
Probabilitatea deservirii(p_{des})
Capacitatea absolută de deservire(A)
Numărul mediu de canale ocupate($\overline{n}_{oc}$)
Numărul mediu de canale libere($\overline{n}_{lib}$)
Coeficientul de exploatare a canalelor(K_{ex})
Coeficientul de inactivitate a canalelor(K_{in})

2. Sisteme de așteptare multicanale cu coadă finită.

Probabilitatea refuzului(p_{ref})
Probabilitatea ($p_{n+k)}$
Capacitatea relativă (q)
Capacitatea absolută (A)
Numărul mediu de canale ocupate($\overline{n}_{oc}$)
Numărul mediu ($\overline{K}$)
Timpul mediu de așteptare a cererii la coadă ($\bar{t}_{ast.}$)
Timpul mediu de așteptare a cererii în sistem ($\bar{t}_{ast.}$)

3. Sisteme de aşteptare închise.

Numărul mediu $\overline{n}_{oc}$	Numărul mediu de canale ocupate($\overline{n}_{oc}$)
Capacitatea absolută a sistemului (A)	Numărul mediu de muncitori neocupați ($\overline{n}_{st}$)
Numărul mediu de strunguri defecte ($\overline{r}$)	Coeficientul de inactivitate a cererilor(K_{ex})
	Coeficientul de inactivitate a muncitorilor(K_{in})

Concluzii:

- Suportul informatic pentru analiza sistemelor de aşteptare evaluează simulând toate situaţiile posibile ale sistemelor de aşteptare.
- Teoria aşteptării se constituie într-un instrument foarte util pentru previzionarea performanţelor sistemelor de calcul, în general, şi ale celor paralele, în particular.
- Mărimile medii de interes (numărul mediu de consumatori din coadă şi din sistem, timpul mediu de aşteptare în fir şi în sistem) ne pot oferi o imagine clară asupra performanţelor de ansamblu ale sistemului şi a direcţiilor de îmbunătăţire a acestora.
- Asociind un model de aşteptare unui sistem de calcul, putem scoate în evidentă disfuncţionalităţile existente, iar teoria aşteptării ne va ajuta să eficientizăm funcţionarea acestuia prin indicarea valorilor pe care trebuie să le atingă anumiți parametri ai sistemului pentru a se ajunge la un nivel satisfăcător al performanţelor.

Bibliografie:

1. GAMEȚCHI A., SOLOMON D. *Cercetări Operaționale*, V.II, Chișinău: Evrica, 2015, pag. 126-180.
2. NAKOV S., KOLEV V. *Fundamentals of computer programming with* c#. Sofia, 2013.
3. http://www.introprogramming.info/wp-content/uploads/2013/07/Books/CSharpEn/Fundamentals-of-Computer-Programming-with-CSharp-Nakov-eBook-v2013.pdf

A BUSINESS START-UP PLAN IN MOLDOVA

Marina BACOTA, gr. CIB-161
Scientific coordinator: univ. lecturer Nona IONAȘ

As many other people I would like to open my own busin ess, maybe not only one. There are several business opportunities available in the agricultural field and one good thing about this field is that there is market for all the produce from the industry. So, for the beginning I would like to continue my family business in the agricultural field, as I already have the needed knowledge and experience in it. It's about growing tomatoes, cucumbers and peppers in greenhouses. Of course I can't do this all alone, so I suppose to make a partnership agreement with 3 students from my group to open and operate this business.

Key words: *business, agriculture, greenhouse, market, financial projects, partnership.*

The **business purpose** is to build 20 greenhouses and a storehouse, which does not require another source of energy besides solar energy, where we will grow cucumbers, tomatoes and bell peppers.

Greenhouse commercial farming is rapidly gaining entrance in our world today, that's why this is a good **business** idea in Moldova. **Greenhouse** farming gives room for greater control over the growing environment of various crops. Dependent upon the technicality and specification of a greenhouse design, some of the important factors which may be controlled include temperature, levels of light and shade, irrigation, fertilizer application, and atmospheric humidity et al. Basically, Greenhouses are used to overcome shortcomings in the growing qualities of a piece of land, such as a short growing season or poor light levels. In essence, they are designed to improve food production in marginal environments. This is so because Greenhouses enable certain crops to be grown all though the year irrespective of the climatic conditions. Greenhouses are increasingly becoming an important factor in the food supply chain of high-latitude countries.

I am willing to start a Greenhouse Farm, which will consists from 20 greenhouses, in which we will grow vegetables such as tomatoes, cucumbers and bell peppers.

Our mission statement as a greenhouse commercial farm is to go into full – time cultivation of ecological vegetables that will not only be consumed in Moldova , but also exported to other parts of the Europe. We want our processed vegetable to flood the nooks and crannies of Moldova and other countries from the Central and East Europe.

Our Vision is to become one of the leading greenhouse commercial farm brands not just in Moldova but also on the European stage. Our form of ownership: Partnership, because partnerships can offer:

- More resources: partners can improve your access to capital
- More capacity: more invested people to spread out management duties
- More expertise: different partners will bring different experience and skills

MADAVIAL– Farm is an agro – allied company that will be involved in cultivating vegetables via greenhouse farming model for both Moldova market and the European **market**. We are in business to produce vegetables in commercial quantities. We will also ensure that we operate a standard food processing and packaging plant as part of our complimentary business.

These are the areas we will concentrate on in our greenhouse commercial farms. If need arises we will definitely add more **agriculture** produce to our list:

- Cultivation of crops such as: cucumbers, tomatoes and bell peppers;
- Vegetable processing, packaging and selling.

We will ensure that we position our business to attract consumers of agriculture produce not just in the Republic of Moldova alone but also other parts of the Europe such as Romania, Russia, Belarus, Hungary, Poland, Ukraine, Bulgaria, etc. ,which is why we will be exporting some of our farm produce either in raw form to other countries.

MADAVIAL Greenhouse – Farms, LLP is fully aware that there are competitions when it comes to selling greenhouse commercial farm produce all over the globe, which is why we decided to carry out thorough research so as to know how to take advantage of the available market in Moldova and in other parts of the world. We suppose that our competitive advantage will lie in the power of our team; our workforce and the products high ecological quality. We plan to buy some of the latest and efficient greenhouse farm machines and equipment and we will be guided by best practices in the industry. Of course, to become more popular we will advertise our products by creating a website with our farm description and on social media, TV and radio. The Greenhouse Project sales strategy will be based on visibility, consistency, and strategic relationships. The prices will depend on demand and supply on the market place.

Financial Projects

As the business will consist of 20 greenhouse constructions requiring no other power source than the sun's energy, in which we will grow cucumbers, peppers and tomatoes for trade in the spring-autumn seasons, to start our business we need an amount estimated of1 200 000 lei, of which around 300 000 lei from the Ecological Fund, 200 000 lei as state aid and 700 000 lei own money and 0,4 ha plough land as family aid . The estimated revenue per year is around 3 500 000 lei, the total costs are estimated around 500 400 lei.

Conclusions. Need of the correct calculation of necessary investments still for a pre-investment phase taking into account social and economic risks and studying of features of investment climate of the Republic of Moldova is proved. It’s not easy at all to start a business, but if you work hard and believe, the entire universe will conspire to achieve your dreams.

Bibliography:

1. http://odimm.md/ro/component/content/article/70-programul-pare.html
2. http://mediu.gov.md/index.php/serviciul-de-presa/noutati/79-categorii-in-romana/despre-minister/institutii-subordonate/72-fondul-ecologic-national

HOSPICES IN MOLDOVA

Andrei SECU, gr. INFa161, ASEM
Coordinator: univ. lecturer Olga CALINA

Our civilization has a lot of troubles and needs, therefore we should stop and meditate on how it is to live as full as possible and as long as we can. Of course, no one wants to know about their future end, but in case it comes and is connected with cancer, then HOSPICES are a solution.

If we search in dictionary what a hospice is, than we will see that this is a home providing care for the sick or terminally ill persons. In reality, hospices are more than a home. Here work the most competent people, who know everything about their work and patients. These professionals are focused on safety and pain.

Hospice care brings comfort, dignity and peace to help people with life limited illness and provide support for their family and friends who love and care for them. Right to life, officially, thus is named the right of all persons that are cared by a hospice. I decided to do this research thinking about why life-limited patients should forget about their wishes and say goodbye to life.

Speaking about hospices in Moldova, we can certainly say that they exist, they work and give support to patients, however not so many Moldavians know about their existence. One of the most popular hospices in Moldova is situated in Chisinau.

Hospices of Hope Moldova is part of the international organization Hospices of Hope from the UK, which is the leading palliative care charity in South Eastern Europe. Hospices of Hope Moldova aims to support the development and consolidation of palliative care services in the rural areas of the Republic of Moldova. To accomplish their mission they started supporting the existing organizations in the regions of Orhei, Soroca and Ocnita.

The first organization is based in the city of Soroca, the focal point of the region, in the north of the Republic. Their staff provides pain relief care and comfort to more than 150 patients yearly. In order to continue their activity they need 200,000MDL per year, which covers their basic cots of their much needed activity.

"Aripile Sperantei" is an organisation based in Orhei, the centre point of the region with the same name. Their qualified medical team manages offer medical, social and psycho-emotional care services to more than 80 patients each year. To fulfill their mission the charity needs around 400,000MDL per year, which means to care for those who suffer from cancer or other terminal illnesses.

"Angelus Ocnita" is based in the far north of the Republic, in the small town of Ocnita. This is the smallest and the most forgotten organization that offers palliative care services in Moldova. With services offered to more than 20 patients yearly the organization is in deep need of at least 65,000MDL per year to enable them to care for all those who need their services.

Hospices of Hope send approximately 20,000 stoma bags per month for these patients. There is no other place in Moldova that provides after-care for colostomy patients. For women recovering from mastectomies they provide prosthetic breasts, which are also donated by the supporters in the UK.

Hospice care in Moldova is faced with many problems. In comparison with other countries, our government does not pay so much attention to hospices, thus they have some troubles with finance and can function due to money from charity events. People can stay in a hospice only 30 days for free. For longer stay they have to pay. In most cases people do not live longer than 30 days, however there are situations when some people go home, because of lack of money. So when patients are discharged home the family is left to cope without any support. Another main problem is that there are few hospices in comparison with a huge number of people dying of cancer every month. So the right to palliative care for Moldavian people is restricted.

To care for a dying person is an honor and privilege afforded few in our society. The main goal of clinicians is to reduce suffering while maintaining consciousness, yet refractory symptoms may engender increased suffering and a reduced quality of life. In this article I demonstrated that in our Republic hospice care exists, however we have some obstacles that must be overcome, because everyone should have the same right to life.

Bibliography:

1. ALLEN, M., & WATTS, T. (2012). *Promoting health and wellbeing at the end of life: the contribution of care pathways*. International Journal of Palliative Nursing, 18(7), 348-354. Retrieved April 1, 2015, from EBSCO Host.
2. American Society of Clinical Oncology. (2008). The Debate in Hospice Care. Journal of Oncology Practice, 4(3), 153-157. Retrieved April 2, 2015, from http://jop.ascopubs.org/content/4/3/153.full
3. BELISOMO, R. (2014, May 15). *New hospice model allows curative therapy to continue*. Retrieved from http://www.medscape.com/viewarticle/825154
4. http://www.hospicesofhope.com/moldova/
5. http://www.hospice.md/
6. https://www.facebook.com/HospiceAngelusMoldova/

INDICATORII STATISTICI AI CONSUMULUI POPULAŢIEI

Iana BARANICOVA, an. II, CSIE, ASEM
Cond. şt.: lect. univ. Vladimir AGAFIŢĂ

Pentru a supravieţui, oamenii trebuie să consume. Prin actul de consum oamenii îşi satisfac mulţimea necesităţilor individuale, de grup sau publice. A studia consumul însemnă a studia ansamblul nevoilor, ca volum, structură şi intensitate şi/sau evoluţia acestor indicatori în timp. Consumul poate şi trebuie examinat prin prisma aspiraţiilor oamenilor, accesului lor la bunuri şi servicii şi existenţa acestor resurse. Consumul are loc în menaje (familii, gospodării), şi prin intermediul consumului public. Primul are loc datorită cheltuielilor suportate de familie (persoane), iar consumul public – datorită activităţii instituţiilor sectorului public ce prestează servicii populaţiei fără o plată oarecare. În general, consumul se manifestă ca un fenomen de masă, însă există o diferenţă între mărimea şi structura lui pe medii de reşedinţă şi în interiorul fiecăreia din aceste grupe ale populaţiei, după: vârstă, sex, niveluri de instruire şi cultură, obiceiuri, tradiţii etc., şi nu în ultimul rând în dependenţă de mărimea venitului. Deci, apare întrebarea cum se manifestă această diferenţiere la noi?

Principala sursă de date statistice referitoare la consumul populaţiei este Cercetarea Bugetelor Gospodăriilor Casnice. Rezultatele agregate sunt prezentate în Anuarele Statistice editate de Biroul Naţional de Statistică. Aspectul macroeconomic este prezentat în capitolele „Veniturile şi cheltuielile populaţiei" şi „Conturi naţionale". Ne vom referi, pe scurt, la unele date ce caracterizează consumul populaţiei din Republica Moldova în perioada 2005 – 2015.

Venitul disponibil mediu lunar pe o persoană în preţuri curente creşte continuu şi, în anul 2015, a constituit 1956,6 lei. Însă câtă populaţie are aşa venituri? Pentru a răspunde la această întrebare, iniţial, am efectuat o prelucrare secundară a datelor prezentate în repartiţii [2 pag. 154; 3 pag. 116]. Observăm că mai mult de jumătate din populaţie au venituri sub medie (media constituie 1440 lei), cu alte cuvinte, jumătate din numărul total al populaţiei are un venit disponibil mai mic decât 73,6% din venitul mediu disponibil.

Minimumul de existenţă (media lunară pe o persoană) a constituit 1734,1 lei. Venitul disponibil mediu lunar pe o persoană acoperă cheltuielile pentru panerul de bunuri şi servicii din bugetul minim, doar începând cu anul 2012. Pensia medie 1165,2 lei (anul 2015) constituie 67,2% din minimumul de existenţă (constatăm că are loc o tendinţă de creştere a acestui indicator, 50,1% în anul 2005) [2 pag. 138; 3 pag.105]. Chiar în aceste condiţii, presingul consumului populaţiei este destul de mare. În fiecare an, din perioada analizată, consumul final este mai mare decât produsul intern brut [2 pag. 360, 3 pag. 266] şi, din an în an, scade cota resurselor utilizate pentru acumulare. Proporţia dintre formarea brută de capital şi consumul final are o tendinţă clară de micşorare (de la 34,5%, în anul 2008, până la 20,9%, în anul 2015). Desigur un rol important îi revine inflaţiei generată de evoluţia preţurilor. Putem constata că suntem o populaţie care consumă mai mult decât produce, deci, trăim pe datorii.

În structura consumului, predomină cheltuielile pentru procurarea produselor alimentare. În anul 2015, cota produselor alimentare a constituit 42,1% (39,6% la populaţia urbană şi 44,8% la populaţia rurală). Cheltuielile pentru întreţinerea şi dotarea locuinţei au constituit 21,8%. Urmează cheltuielile pentru îmbrăcăminte şi încălţăminte cu o cotă de 11,2%. Pentru servicii, populaţia alocă 19,1% din totalul cheltuielilor pentru consum. Observăm că, în structura cheltuielilor, este o diferenţiere pe medii de reşedinţă [2 pag. 158; 3 pag. 117]. Însă această diferenţiere este cu mult mai evidentă, dacă ţinem cont şi de repartiţia populaţiei după mărimea venitului. Populaţia din prima quintilă utilizează pentru produse alimentare 57% din totalul cheltuielilor pentru consum, pe când cei din quintila a cincea – 34,7% (în anul 2012, avem, practic, aceleaşi cote 53,4, respectiv 34%). Astfel, cei din quintila a cincea au posibilitate să utilizeze mai multe resurse pentru servicii.

Până în prezent, am studiat unele aspecte macroeconomice ale consumului populaţiei. Ele sunt agregate valorice şi nu este chiar uşor de le perceput. De aceea, prezintă interes analiza evoluţiei consumului unor produse concrete, în medie, pe locuitor [5; 4 pag. 154]. Observăm că, după un declin din perioada 1991-2000, are loc o creştere a consumului la toate grupele de produse alimentare. Pentru a ne da seama în ce măsură aceste cantităţi sunt suficiente, este de ajuns să determinăm consumul zilnic. Dacă vom face comparaţii internaţionale, utilizând datele ([2 pag. 534]), observăm că, la majoritatea grupelor de produse, Republica Moldova se situează în prima jumătate a seriilor ce descriu repartiţia pe ţări a consumului pe locuitor.

Bibliografie:

1. CAPANU I., WAGNER P., SECĂREANU C. „*Statistica macroeconomică*", Ed. Economică, Bucureşti, 1997.
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2016.

3. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2012.
4. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 1999.
5. http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/30%20Statistica%20sociala/30%20Statistica%20sociala__04%20NIV__NIV060/NIV060100.px/?rxid=8ebd14c1-7adf-494b-9840-9cb85498f247
6. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&id=2193&idc=263

LOGICA UTILIZĂRII MĂRIMILOR MEDII ÎN ECONOMIE

Daniela GALAJU, anul I, CSIE, ASEM
Cond. şt.: prof. univ., dr. Ion PÂRȚACHI

În lucrarea dată, este prezentată definitivarea mărimilor medii: media aritmetică, cea geometrică, armonică şi pătratică, precum şi cazurile când e mai bine de utilizat un anumit indicator pentru caracterizarea fenomenelor ce ne interesează, dar şi a ritmului, tendinţei de dezvoltare a fenomenelor colective, pentru studierea legăturilor dintre acestea, descoperirea legităţilor şi regularităţilor lor de dezvoltare.

Cuvinte-cheie*: mărime medie, mediană, modul.*

Domeniul mediilor este un teren cu capcane. De fapt, nu există o singură medie, ele sunt de diferite feluri, mai există şi alte caracteristici, precum modul şi mediana, care, la fel, rezumă printr-o singură cifră o realitate statistică. Aşadar, trei concepte statistice – „valoarea medie", „mediana" şi „modul" – sunt adesea totalizate într-un termen familiar „medie", dar atenţie: toate trei denotă lucruri diferite, şi din utilizarea acestora într-un context greşit pot rezulta istorii incorecte.

Media aritmetică se foloseşte atunci când fenomenul supus cercetării înregistrează modificări aproximativ constante, în progresie aritmetică, prezentând, deci, o tendinţă liniară. Un alt tip de medie este cea armonică, ce se utilizează numai în anumite situaţii: atunci când seriile de date sunt alcătuite din valori exprimate sub formă de rapoarte, cum ar fi preţurile (lei/ kg), vitezele (km/h) sau productivitatea (produse/oră-om). Utilizarea acestui tip de medie este recomandat atunci când două variabile interdependente se află în raport de inversă proporţionalitate.

Bazându-se pe relaţia de produs a termenilor seriei, media geometrică se foloseşte atunci când prezintă importanţă variaţiile relative, aplicându-se pentru calculul mediilor unor rapoarte, la calcularea ritmului (de creştere sau descreştere) sau atunci când şirul valorilor creşte sau descreşte energic, deci, chiar din valori absolute, nu din rapoarte. Media geometrică este o mărime specializată, folosită pentru a calcula media creşterilor procentuale a salariilor sau preţul mediu al bunurilor. Indicele Financial Times este cel mai cunoscut exemplu al folosirii în practică a mediei geometrice, calculându-se ca media geometrică a valorilor unui grup selectat de acţiuni, similar şi alţi indici bursieri.

Media pătratică se foloseşte, în special, în demografie, în statistica industrială, la calculul unor indicatori medii privind diferite mijloace de producţie şi, cel mai frecvent, se foloseşte la calculul unor indicatori de variaţie (abaterea medie pătratică). Ea reprezintă acea valoare a caracteristicii, care, dacă ar înlocui fiecare valoare individuală din serie, suma pătratelor termenilor seriei nu s-ar modifica.

Un alt concept statistic este modul, numit şi valoare dominantă, cea mai probabilă şi care reprezintă acea valoare a caracteristicii, care corespunde celui mai mare număr de unităţi sau cea care are cea mai mare frecvenţă de apariţie. Spre deosebire de valoarea dominantă, mediana este elementul dintr-un şir de date statistice, care ar împărţi intervalul în două grupe egale ca număr, după ce acestea au fost ordonate după mărimea lor.

O medie este suficient de reprezentativă numai atunci când se calculează din valori omogene între ele. Cu cât fenomenele sunt mai complexe, dependente de mai mulţi factori, cu atât variaţia este mai mare şi utilizarea mărimilor medii devine mai complicată.

Mărimile medii nu se folosesc la întâmplare, ci în funcţie de specificul şi de proprietăţile fenomenului. Media trebuie aleasă astfel, încât să reflecte cât mai fidel realitatea obiectivă. Cel mai des, la analiza seriilor de distribuţie, se întâlneşte valoarea mediei aritmetice, pe când media armonică se întrebuinţează la calculul nivelului mediu al unei caracteristici derivate cu caracter de mărime medie parţială sau mărime relativă parţială. Dacă se dă o importanţă mai mare termenilor mari ai seriei sau când termenii seriei sunt pozitivi şi negativi, pentru a afla valoarea medie a acestei serii se foloseşte media pătratică. Mai des, media geometrică este aplicată atunci când se analizează o serie dinamică.

Departe de a fi exhaustive, aceste exemple au ca obiectiv înţelegerea că logica dictează precauţie înainte de orice calcul sau interpretare.

Bibliografie:

1. ANDREI, Tudorel; STANCU, Stelian. *Statistica – Teorie şi aplicaţii*, Editura ALL, Bucureşti, 1995.
2. ANDRONIC. L., PÂRŢACHI, Ion**.** *Statistica în comunicare*. Chişinău: CEP USM, 2013-216p.[1]
3. JABA, Elisabeta. *Statistica*, Ediţia a treia, Ed. Economică, Bucureşti, 2002.
4. BERNARD Py,. *La Statistique sans formule mathématique: Comprendre la logique et maîtriser les outils*. 2e edition, Edition Pearson Education France, 2010.

APPLICATION OF THE NEURAL NETWORK FOR RECOGNITION OF ARTIFICIALLY GENERATED IMAGES

АСЯЕВ Григорий, студент III курса, Южно-Уральского университета,
Научн. рук.: Ксения НИКОЛЬСКАЯ, ст. преп. кафедры «Системное программирование»

В данной статье проведено исследование применения нейронной сети с обратным распространением ошибки для распознавания образов. Выявлена основная методика обучения нейронной сети. Была создана искусственная система по генерированию значений похожих на эталонных, повернутых под разным углом. Проведён эксперимент в ходе которого было установлено, что нейронную сеть можно обучить на искусственных примерах (образах), а потом использовать ей для анализа эталонных значений.

This article investigated the use of a neural network with back propagation for pattern recognition. The basic technique of neural network training is revealed. An artificial system was created to generate values similar to standard, rotated at different angles. An experiment was conducted during which it was established that a neural network can be trained on artificial examples (images), and then used for analysis of reference values.

Ключевые слова. *Распознавание образов, нейронная сеть, распознавание, зашумление, сгенерированное изображение, обучение на зашумлённых выборках, эталонные значения.*

Key words. *Pattern recognition, neural network, recognition, noisy, generated image, training on noisy samples, reference values.*

Introduction

From the very beginning of the development of cybernetics, scientists immediately drew attention to the problem of modeling perception. There was a transition from the analysis of three-dimensional scenes to flat images, from dynamic samples to static ones to simplify the solution of the perception problem. Subsequently, to identify the selection of certain objects from the background of the static sample began to use such a concept as pattern recognition. In this paper, a system was developed that has letters at different angles and imposes noise on them. After that, a neural network was created in order to process these results and undergo the procedure for recognizing reference images. The use of a neural network is the best option for recognition, since with the correct adjustment of the scales and the choice of the metric, the learning process takes place in the best possible way. It has been experimentally proven that samples obtained by artificial means are suitable for training a neural network. The neural network with back propagation of errors correctly works on new reference values.

Pattern recognition is performed by various methods. There are following methods for recognizing visual images:

1. Raster. The image is represented as a matrix of points and each point corresponds to the brightness of the image. In this case, the image is previously read by some scanner, the brightness of the points is fixed and a spatial matrix of points with different brightness is formed by spatial decomposition. Quite often, from brightness, many gradations pass to luminances having 2 values: 0 or 1. The standard is the matrix of points. And a really recognizable image is compared with the reference image most often point-by-point, where the number of coincidences of points is fixed. For this method, it is important that the input image be normalized (of the same size and orientation). The image can also be assigned to a given size and position. This method is well suited for recognizing printed texts. The disadvantage is the need to select individual objects from the image.

2. Indicative. Some distinctive features (size, direction, color, vector) are distinguished in the image, which are set by the person so that they help to recognize objects on the one hand, and on the other hand they

[1] ANDRONIC. L., PÂRŢACHI, Ion**.** *Statistica în comunicare*. Chişinău: CEP USM, 2013, p. 80-97.

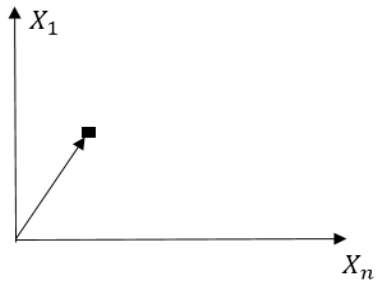


Figure 1. The feature vectors

are invariant with respect to possible deformations, changing the size and position of the recognized symbol. A set of attributes can be represented as a vector in the n-dimensional space of attributes. The point on the graph refers to a single characteristic.

When learning, vector points are taken from different objects, memorized, special weights are calculated. If a set of attributes is invariant and some feature in the image, then points representing objects of different classes are assembled into compact sets. Representing variants of objects of a certain class.

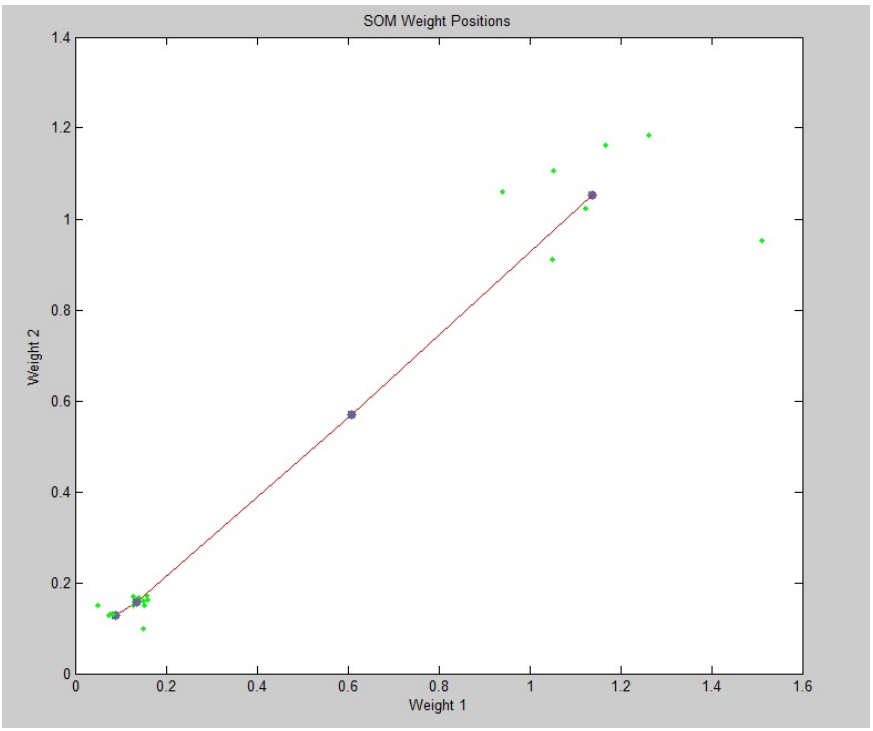


Figure 2. Distribution of objects in clusters

Sometimes a hyperplane is constructed:

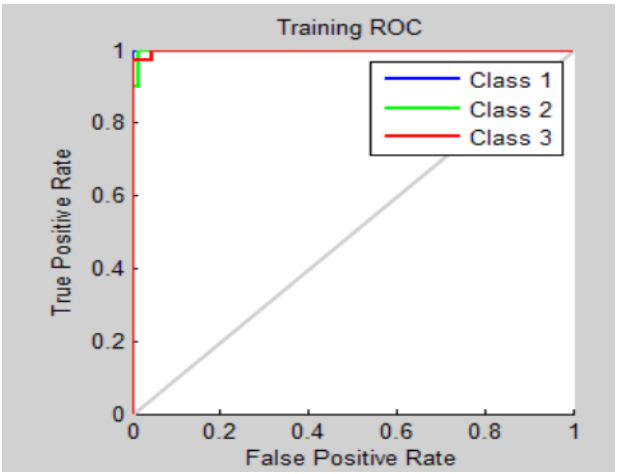


Figure 3. The hyperplane features of the object

For each threshold value, two values are calculated: the proportion of true positive examples is the number of outputs that are greater than or equal to the threshold, divided by the number of single target values (values to the left of the hyperplane); The proportion of false positive examples is the number of

outputs that are less than the threshold divided by the number of zero target values (values to the right of the hyperplane). In this way, the distances in the n-dimensional feature space are calculated. The metric of distance calculation can be, as Euclidean distance, Hamming distance or Mahalonobis distance.

3. Structural. On the image of an individual object, the structural elements are selected, which are specified in advance. It can be segments, arcs, dots. At training a certain description in terms of structural elements is constructed. When recognized, these descriptions are compared.

The recognition problem defines an image as a vector in an n-dimensional space. This vector is called the feature vector. We have a base of vectors and we need to recognize these vectors, that is, to determine for each vector which class it belongs to. And the neural network learns recognition by precedents. We have accumulated statistics that we want to study and already by the results of this study to diagnose already new vectors.

A neural network is organized, which has several outputs, each of which corresponds to a certain class. Each of these outputs is fed with "-1" if the vector does not belong to this class and "1" if it belongs to this class. When a vector is applied to a neural network, we obtain some output data and assign the vector to that class whose signal corresponding to the output neuron is larger.

We will recognize images that are noisy. We use the generator of such images, which will rotate the letters at different angles and will impose a white noise on them. Next, we train the neural network on the generated images and then apply the neural network to analyze the real ones.

To recognize letters located at different angles, we will use a neural network with direct signal propagation and back propagation of the error. It is the use of this type of network will provide better recognition. When solving the classification problem, the use of the hierarchical model or the self-organizing map of Kohonen is unacceptable. Since each letter will have exactly one output. The neural network works as follows.

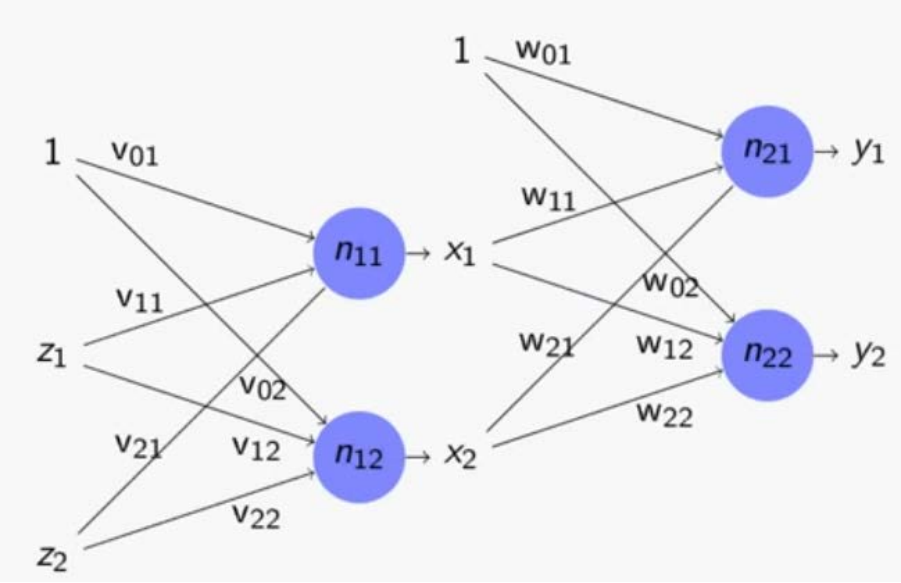


Figure 4. Structure of the neural network

Consider a function in which two input and two output vectors.

Consider the first layer: The error function is calculated as the sum of squares of the coordinate difference, where k is the selected element of the training sample.

$$D_k(x_1, x_2) = (x_1 - a_1)^2 + (x_2 - a_2)^2$$

Let us calculate the partial derivatives:

$$\frac{dD_k}{dx_1} = 2(x_1 - a_1)\ ;\ \frac{dD_k}{dx_2} = 2(x_2 - a_2)$$

We represent x as a function of weights:

$$x_1 = x_1(v_{01}, v_{11}, v_{21}) = f(v_{01} + z_1 v_{11} + z_2 v_{21})$$

Find the partial derivative x_1 and x_2 that v_{21}:

$$\frac{dx_1}{dv_{21}} = f'(S_1)x_2\ ;\ \frac{dx_2}{dv_{21}} = 0$$

Network error on k-th example:

$$E_k(W) = D_k(x_1(v_{01}, v_{11}, v_{21}), x_2(v_{02}, v_{12}, v_{22})$$

$$\frac{dE_1}{dv_{21}} = \frac{dE_k}{dy_1}\frac{dy_1}{dv_{21}} + \frac{dE_k}{dx_2}\frac{dx_2}{dv_{21}} = 2(x_1 - a_1)\, f'(S_1)x_2$$

The calculation of these formulas makes it possible to calculate the gradient of the error function from the weights of the neural network for the first layer. The algorithm for back propagation of the error makes it possible to calculate the error distribution by the weights of the output layer and to drag this distribution back using the formulas:

$$E_k(W) = D_k(y_1, \dots, y_n) \;\; y_i = y_i(x_1, \dots, x_m) \;\; x_j = x_j(v_{0j}, \dots, v_{rj})$$

$$\frac{dE_k}{dv_{rs}} = \sum_{j=1}^{m} \frac{dD_k}{dx_j}\frac{dx_j}{dv_{rs}}.$$

Errors on the inputs of the previous layer are calculated by the formula:

$$\frac{dD_k}{dz_I} = \sum_{j=1}^{m} \frac{dD_k}{dx_j}\frac{dx_j}{dz_I}, \text{ где}$$

Value $\frac{dD_k}{dx_j}$ calculate for the current layer, and $\frac{dx_j}{dv_{rs}}$ for the previous.

Hence, the algorithm with direct propagation of the signal and back propagation of the error allowed us to calculate the partial derivative of the error E_k over all the weights of the neural network of the output, the previous one, etc. layer.

During the study, letters of the Latin alphabet of size 5 to 7 were created. After encoding the letters of the alphabet in 0 or 1, the generator of the angle of inclination of the letter was created in this study. The maximum angle was 60 degrees.

Figure 5. Example of rotation of the angle of the letter

Next, the neural network learned to correctly recognize letters in different positions. The progress of the training is shown in the graph below.

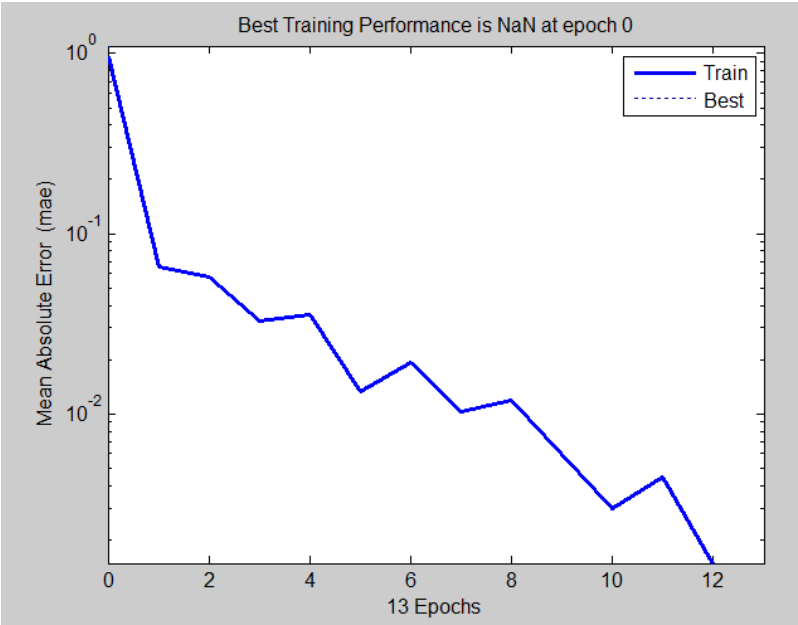


Figure 6. Learning process

Seen a decrease in the values of the mean square error.

After that, the data was noisy. And the neural network learned to recognize images with noise. The noisy image looked like this:

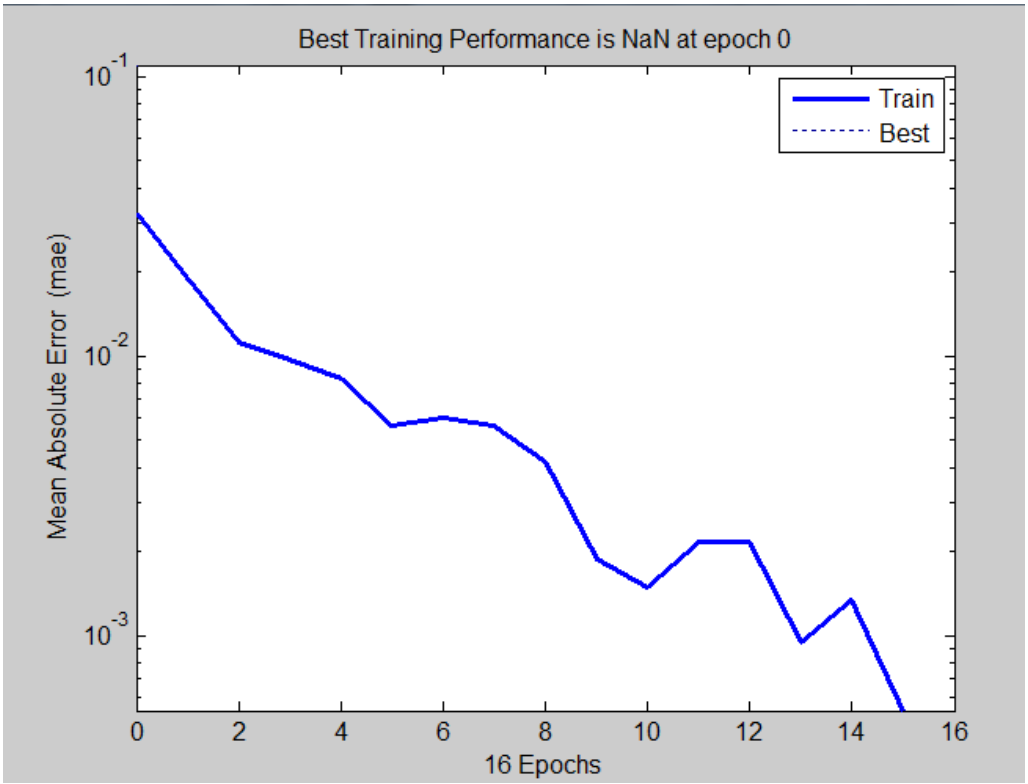


Figure 7. Example of noisy image

At the stage of the learning process it can be seen that the standard error was z- shaped. Training with noise took a long time.

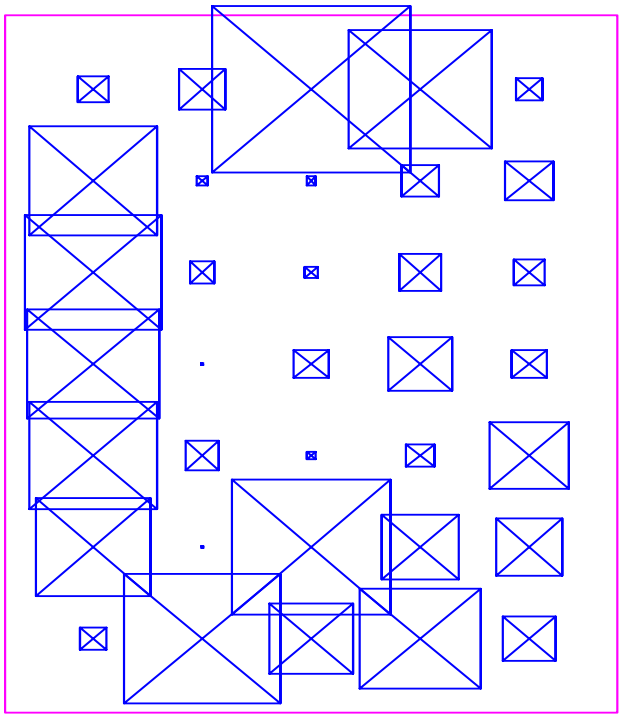


Figure 8. Example of learning an image with noise

During the test, a noisy image was sent to the input (for example, the letter O) and the neural network successfully recognized it.

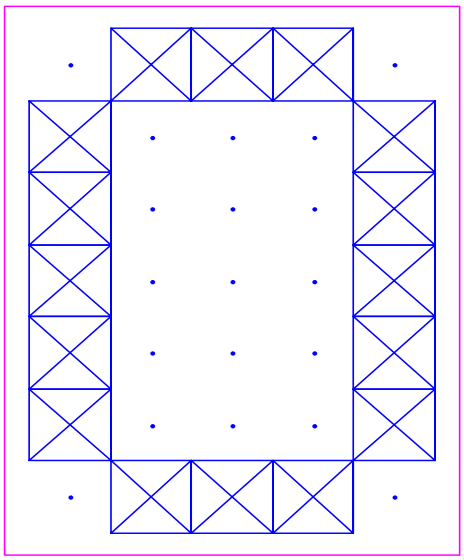


Figure 9. Successful recognition distorted letters

Nevertheless, errors still arise: the neural network recognizes the noisy letter Q as O. As the angle of rotation is reduced, the neural network becomes more unrepresentative, it does not allow the neural network to provide a complete picture of how the turned character looks.

Conclusion

The conducted research has shown that the use of a neural network for pattern recognition is an acceptable option, especially if the picture is not of good quality. The application of a neural network with direct signal propagation and back propagation of the error is optimal, since noisy images were recognized in 24 of 26 cases. It was proved that the generated system using artificial creation of a letter and turning it to a certain degree with subsequent noise is correct. Subsequently, all reference images were successfully recognized based on this training sample.

List of references

1. KHAIKIN Simon, *Neironnie seti. Polniy kurs.* [Neural Networks: A Comprehensive Foundation], Williams p., 2016,1104 p.
2. SHIRYAEV.V. *Phinansovie rinki. Neironnie sety, haos I nelineinaya dinamika. [*Financial markets. Neural networks, chaos and nonlinear dynamics], Librokom p., 2017, 232 p.

SEGMENTATION OF THE SKIN IN THE IMAGE BASED ON THE HSV COLOR MODEL

Антон СИНЬКОВ, студент III курса ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)»,
Ксения НИКОЛЬСКАЯ, ст. преп. кафедры
«Системное программирование»

Обнаружение кожи – это процесс поиска пикселей и областей кожи на изображении. Оно обычно используется при предварительной обработке, чтобы найти области на изображении, которые имеют человеческие лица и конечности. Приложения для обнаружения кожи применяют для обнаружения лиц, отслеживания частей тела, анализа жестов рук, а также поиск и блокирование контента для взрослых. В данной статье реализован детектор кожи, построенный на цветовой модели HSV.

Ключевые слова: *поиск кожи, детектор кожи, HSV, компьютерное зрение.*

Skin detection is the process of searching for pixels and areas of skin on an image. It is usually used in pre-processing to find areas on the image that have human faces and limbs. Skin detection applications are used to detect individuals, track body parts, analyze hand gestures, and search for and block adult content. This paper implemented the skin detector, built on the HSV color model.

Key words: *skin search, skin detector, HSV, computer vision.*

Introduction

Skin detection is widely used to detect and track parts of the human body. Skin detection applications are used to detect individuals, track body parts, analyze hand gestures, and search for and block adult content [1]. Advantages of the skin detector are high processing speed, invariance against rotation. However, when using the standard RGB color space, the search is difficult when changing the contrast, light, etc. Therefore, the input image is converted to another color space that is invariant or at least insensitive to lighting changes such as YCbCr or HSV

The skin detector converts the image into the required color space, and then uses a histogram constructed from the training sample to mark the pixel: whether it belongs to the skin. To create a histogram, you can use different color spaces that give different results. Pixels in the image are grouped in super pixels using the SLIC clustering method, which will then be viewed and painted over depending on which belongs to skin.

1. HSV color model

The first step in the task of finding the skin in the image is to select the color space. As noted above, the work will use the HSV space. The HSV color model is a cylindrical representation of the standard RGB model. HSV stands for hue, saturation, and value. The hue is measured in degrees and will vary from 0 to 360. It forms the base color. Saturation and value or brightness determine the proximity to white and black, respectively. In the basic model, they range from 0 to 100, but in the OpenCV library used in developing the detector, their range is 0 ... 255.

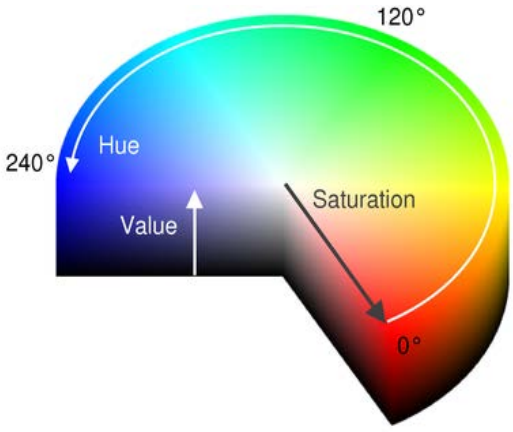


Figure 1. HSV color space

The basic image format used in electronic devices is based on the RGB space. It has the basic colors: red, green and blue, and the rest are obtained by combining them. Therefore, to solve our problem, it is necessary to first transfer the image from the RGB space to HSV. Each pixel in the image is subjected to the following transformation [2]:

- Preliminarily are select the numbers C_{max} and C_{min}, corresponding to the maximum and minimum values of the numbers R, G, B and subtract their difference - M;
- The hue is calculated, depending on the value of C_{max}:

$$H = \begin{cases} 0 & if\ C_{max} = 0 \\ 60 * \frac{G-B}{M} & if\ C_{max} = R \\ 60 * \frac{B-R}{M} + 120 & if\ C_{max} = G \\ 60 * \frac{R-G}{M} + 240 & if\ C_{max} = B \end{cases};$$

- Saturation: $S = \begin{cases} \frac{M}{C_{max}} & if\ C_{max} \neq 0 \\ 0 & if\ C_{max} = 0 \end{cases};$

- Value: $V = C_{max}$.

Calculating the above values for each pixel of the image, we get a picture in the HSV color space (Figura 1).

2. Color histogram

The second step is to build a color histogram from the sample that advises the skin of a person. The histogram is a graph of the distribution of digital image elements with different saturation. On the horizontal axis, the pixel values are plotted, and on the vertical axis - the number of such pixels. The representation of the image in the form of a histogram is just another way of displaying the image.

Let's take a sample of people of different nationalities and build a histogram on it (Fig. 1). Later, the histogram for the Value will not be taken into account in order to remove the effects of different illumination of objects in the image.

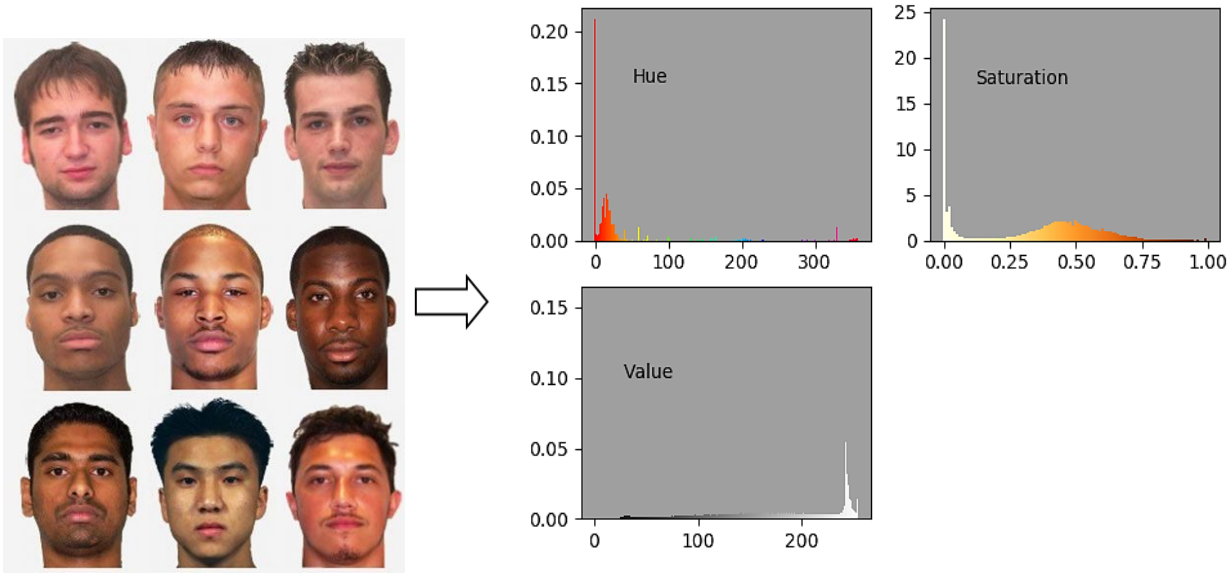


Figure 2. Histogram

3. Naive bayes classifier

The next step is to select a classifying function that will determine whether the pixel belongs to the skin. Such a function can be Bayesian network, Multilayer Perceptron, SVM, AdaBoost, Naive Bayes, RBF network and etc.

To build the detector will be used the naive Bayes algorithm. This method is based on the Bayes theorem with the assumption that the hypotheses are independent. In other words, the presence of any attribute in the class does not imply the existence of another. For example, if you consider an apple of green color, round in shape and with a diameter of 5 cm, then all these signs can be considered independent, since it is possible to change one or more of them, but the object will also remain an apple.

Naive Bayes algorithm is easy to implement. It is faster than many other algorithms. But despite this and, undoubtedly, very simplified conditions, naive Bayesian classifiers often work much better in many difficult life situations [3]. Also, the advantage of this algorithm is that it does not require a large training sample.

By the Bayes theorem, taking into account the variable y and the dependent characteristic vector $(x_1, \dots, x_n)$, we obtain the following relation:

$$p(y|x_1, \dots, x_n) = \frac{p(y)p(x_1, \dots x_n|y)}{p(x_1, \dots, x_n)}. \quad (1)$$

Using the assumption that the signs are independent of each other: $p(x_i|x_{i+1}, \dots, y) = p(x_i|y)$, then for all *i* the expression is simplified:

$$p(y|x_1, \dots, x_n) = \frac{p(y)\prod_{i=1}^{n} p(x_i|y)}{p(x_1, \dots, x_n)}.$$

Notice, that the variable $p(x_1, \dots, x_n)$ can be eliminated from original formula (1), because it is a constant:

$$p(y|x_1, \dots, x_n) \propto p(y)\prod_{i=1}^{n} p(x_i|y).$$

Using the transformations described above, a classification rule is constructed [4]:

$$\hat{y} = \underset{y}{\operatorname{argmax}}\, p(y)\prod_{i=1}^{n} p(x_i|y).$$

This rule will be applied to each pixel in the image and based on the histogram constructed earlier. After the calculation, we obtain a probability map (PMap) for the image (Fig.2).

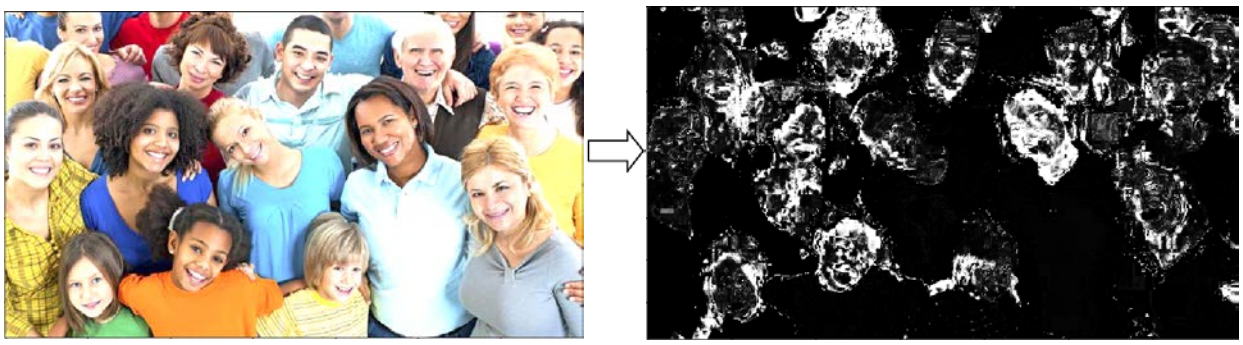


Figure 3. PMap for image

4. Superpixel segmentation

The Superpixel algorithm combines the pixels in the atomic areas, which will later be checked for belonging to skin. There are various algorithms for creating super pixels. One of them: SLIC Superpixel. It is an adaptation of the k-means method for super pixels [3]. The difference is that the algorithm is more efficient due to the fact that the search area is reduced to the size of the super pixel, and the distance between the pixels combines color and spatial proximity.

The algorithm is simple in understanding and implementation. Initially, only the number of regions k is specified. The image is divided into k segments of size S, and center is located at the point with the lowest gradient in order to avoid getting it on the border area. Then, for each pixel, a $2Sx2S$-sized area is considered and it is attached to the segment with the smallest difference in distance D_s, calculated from formula (2) [5]. After that, in each cluster, the center moves to the point with the smallest gradient and again all the pixels are rearranged. This occurs until a certain threshold is reached in the minimum distance.

$$\begin{gathered} D_s = d_{lab} + \frac{m}{S} d_{xy} \\ d_{lab} = \sqrt{(l_k - l_i)^2 + (a_k - a_i)^2 + (b_k - b_i)^2} \\ d_{xy} = \sqrt{(x_k - x_i)^2 + (y_k - y_i)^2}, \end{gathered} \tag{2}$$

where d_{lab}– distance in CIELAB color space between k – and i – pixels (color distance); d_{xy} – distance between coordinates k – and i – pixels (spatial distance); m – parameter that affects the size of the super pixel. The more, the more the spatial proximity affects the overall distance.

After all the transformations for the image used in the previous paragraph and for the parameter m = 10, we get the image in Figure 4.

Figure 4. SLIC superpixel segmentation

The dependence of the segmentation on the coefficient m is shown in Figure 5. It is clear from the division that the larger m, the less segments in the image. The most optimal is m = 10. With this ratio, the segments are optimally sized.

Figure 5. Dependence of image partitioning on the coefficient *m*
(right image *m* = 5, left image *m* = 20)

5. Select segment with skin

Segmentation in paragraph 4 for the image was made in order to remove unnecessary areas, considering the probability map constructed in paragraph 3 and to exclude possible noises in the image.

Thus, the skin will be selected entirely, based on segmentation, and the other pixels of the image, randomly, received a high probability will not be highlighted. For comparison, Figure 5 compares the two methods. It is noticeable that the left image is less informative. Segments were allocated by threshold function, i.e. if the sum of the probabilities of the whole segment is greater than a certain value, then the pixel is not painted over and recognized by the skin. The right image shows that not only the skin was highlighted. This was due to the fact that the faces of the trained sample were with hair, so the hair in Figure 5 was also recognized as skin, and part of the clothing was recognized by the skin because it is similar to dark skin.

Figure 6. Compare 2 method

6. The effect of sampling on the result of program execution

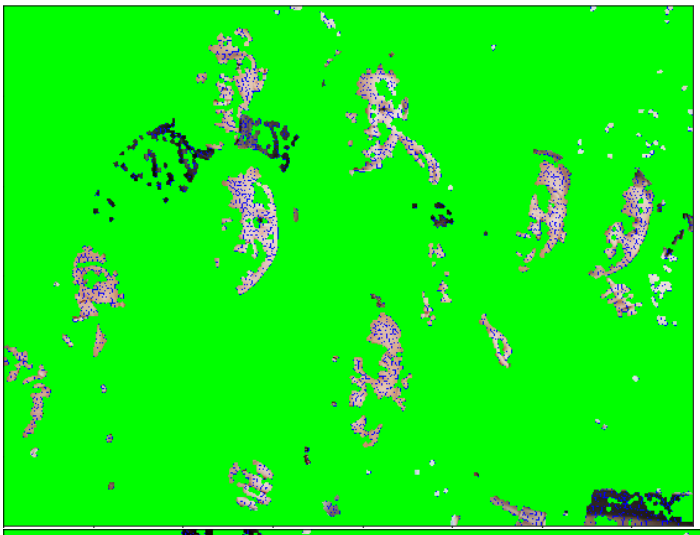
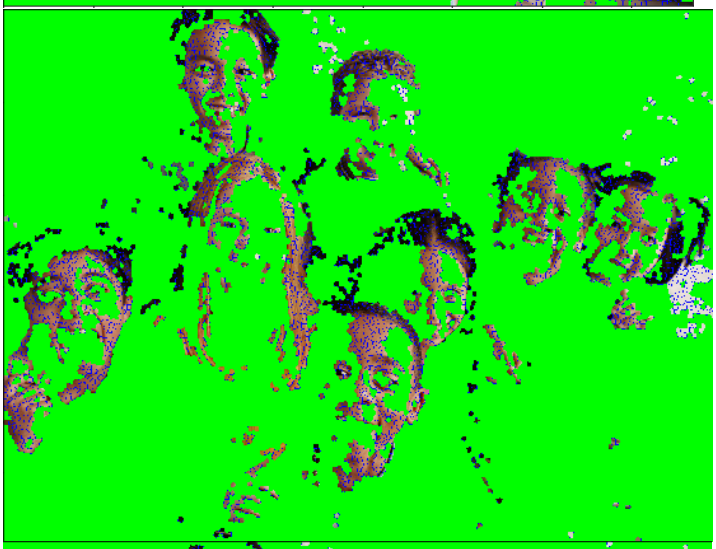
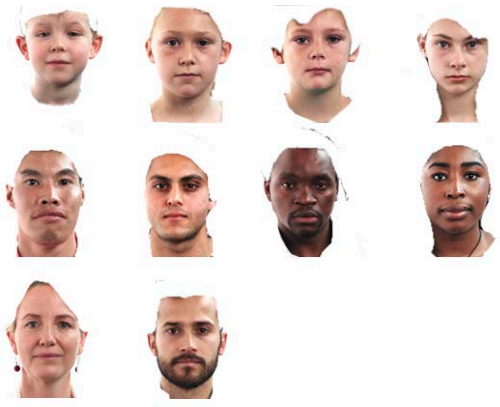
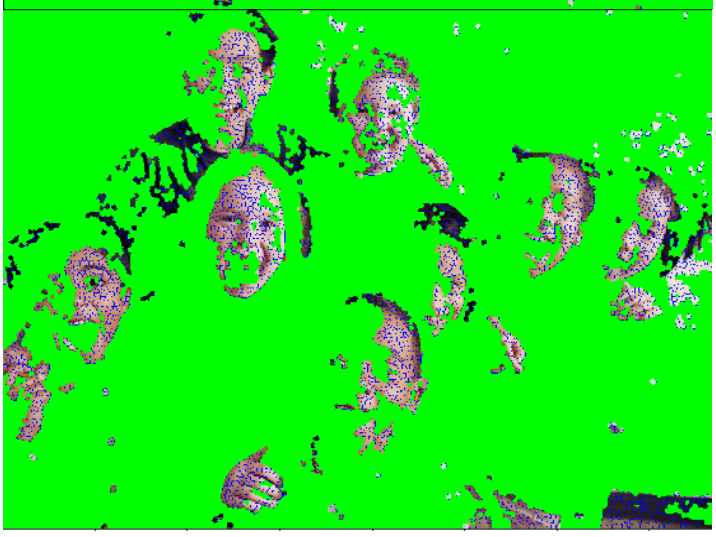
In this section, let us consider the effect of the training sample on skin detection. Let's take the original image with representatives of different races (Fig.6) and we will test different sample samples on it.

Figure 7. Input image

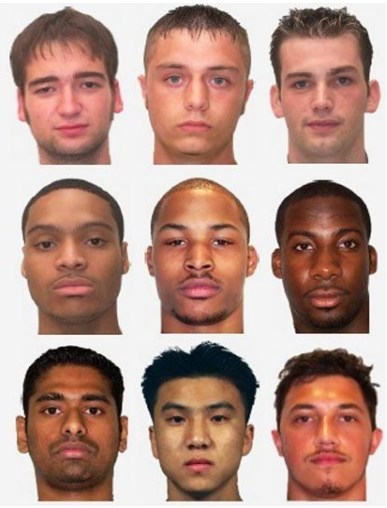
After picking up the various images on which the histogram will be built, let's build comparative table 1, presented below.

Table 1

Compare

#	Learning Images	Output image
1		
2		
3		

4



Analyzing the obtained results, it is clear that the image on which the histogram is built significantly affects the results of processing and searching for the skin. For the training should choose the faces of people of different races. The first and second tests are examples of incorrectly selected images for training. The most correct result of the program is presented in the last test - 4. However, there are also false positives, for example, on clothes or a wall that has a similar color to the skin. It should be noted that the sample should have a comparable number of people with different skin colors. So, in the 3rd test because of the fact that representatives of people with dark skin are much fewer people with white skin, then on the output image the dark skin was recognized badly.

Conclusion

In the course of the research, an algorithm for searching for skin on the image was developed. The influence of images for learning on the output is shown. The more representatives of people of different races, in approximately equal proportions, the more accurate the results of skin recognition. The use of segmentation, at the same time, allows you to select the skin segments, without dividing into individual pixels, which improves perception.

However, this method of recognition is not absolutely accurate, because areas with a similar color will be labeled as skin. But for preprocessing this algorithm is suitable, because It is fast enough and accurate, with the correct sample for training.

References:

1. Wang X., Hu C., Shuping Y. An Adult Image Recognizing Algorithm Based on Naked Body Detection. *Computing, Communication, Control, and Management 2009 (CCCM 2009)*, 2009, pp. 197 – 200.
2. James I.S.P. Face Image Retrieval with HSV Color Space using Clustering Techniques. *The SIJ Transactions on Computer Science Engineering & its Applications*, 2013, pp. 17 – 20.
3. *Caruana R., Niculescu-Mizil A. An empirical comparison of supervised learning algorithms. Proc. 23rd International Conference on Machine Learning, 2005, pp. 161 – 168.*
4. Sebe N., Cohen I., Huang T.S., Gevers T. Skin detection: a Bayesian network approach. P*roceedings of the 17th International Conference on Pattern Recognition*, 2004.
5. Achanta R., Shaji A., Smith K., Lucchi A., Fua P., Süsstrunk S. SLIC Superpixels. *IEEE Transactions on Pattern Analysis and Machine Intelligence*, 2012, vol. 34, num. 11, pp. 2274 - 2282.

ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ В КОНТАКТЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

Н. С. НИЖЕВИЧ, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, экономический факультет

Науч. рук.: к.э.н., доц. О. В. ПУГАЧЕВА

На сегодняшний день эффективным способом привлечения клиентов является маркетинг в социальных сетях (SMM). За продвижением в социальных сетях будущее, так как это наиболее удобная и популярная форма общения между пользователями, а также наиболее быстрый способ выразить свое отношение к тому или иному бренду.

Согласно данным, представленным исследовательской компанией Gemius Belarus, в Беларуси в месяц более 2,5 млн. человек посещает социальную сеть ВКонтакте, 1,2 млн. человек – Одноклассники, 1,1 млн. человек – Facebook [1]. Такая большая аудитория является идеальной для маркетинговой активности. Именно поэтому продвижению в социальных сетях на сегодняшний день нужно уделять много внимания.

Продвижение в социальных сетях в настоящее время – очень популярный инструмент маркетинговых коммуникаций в мире. За рубежом присутствие бренда в социальных сетях – неотъемлемый атрибут маркетинговой политики компании. Однако в Беларуси этому явлению пока уделяют мало внимания. При верном использовании SMM в Беларуси откроются огромные перспективы.

Начинать SMM-продвижение нужно с четкого определения целей. Цели могут быть разными: получение обратной связи от клиентов, продажа товаров или услуг, информирование клиентов и продвижение бренда, набор целевой аудитории для дальнейшей работы с ней и еще много вариантов.

Определив цель, нужно определить свою целевую аудиторию, что очень сильно поможет в дальнейшем продвижении, выборе социальной сети и стратегии. Поскольку в Беларуси большинство людей посещают ВКонтакте, то рассмотрим данную социальную сеть.

На сегодняшний день в социальной сети ВКонтакте уже есть 12 млн. групп. Для того чтобы группа была полезной и эффективной, при ее создании и продвижении следует учесть некоторые моменты:

1. **Позиционирование группы.** Позиционирование может быть трех видов:
   - по бренду (в основе группы лежит бренд);
   - по ассортименту (в основе какая-либо категория товаров);
   - по интересам (например, клуб ценителей литературы).
2. **Брендирование.** Существует шесть основных элементов брендирования:
   - название;
   - логотип (в первую очередь по названию и логотипу пользователи принимают решение вступать в группу или нет);
   - новости – информация о будущих и прошедших мероприятиях, афиши, ссылки на внешний сайт. Основной источник трафика из группы ВКонтакте идет именно из новостей;
   - фотоальбомы, где можно выкладывать фото с мероприятий, фото лекторов с предстоящих мероприятий, подписывать описание к фотографии и ссылку на конференцию;
   - обсуждения;
   - видеозаписи.
3. **Продвижение группы.** На сегодняшний день наиболее эффективными способами продвижения групп считаются следующие:
   - интеграция с внешними сайтами;
   - таргетированная реклама, позволяющая выделить свою аудиторию;
   - анонсирование в уже существующих группах, соответствующих тематике мероприятия;
   - предложение оффер (менее эффективный метод, например, в игре пользователю за баллы предлагают вступить в группу);
   - приглашение на свои мероприятия (семинары, конференции) лидеров мнений, которые бесплатно участвуют в конференции, а потом пишут отзывы.

Также можно выделить еще несколько моментов, характерных для ВКонтакте. Например, пользователи этой социальной сети больше (по сравнению с Facebook) визуалы, поэтому всегда хорошо «идет» фото- и видео-контент.

Чтобы постоянно поддерживать интерес аудитории, следует публиковать 2-5 поста в день. Если публикуется меньше, то теряется связь пользователя с группой, если более пяти, то люди теряют интерес, считая ее назойливой и создающей информационный шум. Однако из всего есть свои исключения, и ориентироваться нужно на конкретную ситуацию [2].

Таким образом, самостоятельное продвижение в социальных сетях – не простая работа, однако если подойти к ней с должной ответственностью и использовать проверенные инструменты и приемы, то можно достичь хороших результатов.

Список использованной литературы:

1. Социальные сети в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gemius.by. – Дата доступа: 24.04.2017.
2. Продвижение в соцсетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.likeni.ru. – Дата доступа: 27.04.2017.

MERGE OF MICROELECTRONICS AND HUMAN NERVOUS SYSTEM

Максим МЕДВЕДЕВ, ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)», студент III курса ВШЭКН
Научн.рук.: Ксения НИКОЛЬСКАЯ, ст. преп. кафедры «Системное программирование»

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты, необходимые для понимания функционирования биологических нейронных сетей с целью их последующего воспроизводства в виде эквивалентных электронных устройств. Рассмотрены устройства, применяемые последние 4 года для прямого взаимодействия с нейронами, их недостатки, а также предложена модель гибкого и эффективного устройства, не сталкивающегося с рассмотренными проблемами и позволяющего на нескольких уровнях взаимодействовать напрямую с нервной системой человека.

Ключевые слова: *нейрокомпьютерный интерфейс, нейронная сеть, многоэлектродный массив, мембранный потенциал.*

The main theoretical aspects necessary for understanding the functioning of biological neural networks for the purpose of their subsequent reproduction in the form of equivalent electronic devices are considered in the article. The devices used for the last 4 years for direct interaction with neurons and their drawbacks are considered, as well as a model of a flexible and effective device, that does not face the problems discussed and allows interacting directly with the human nervous system at several levels.

Key words: *brain-machine interface, neural network, multi-electrode array, membrane potential.*

Introduction

Fusion of a human and computer, humanity's cyborgization, mind-controlled electronic devices – all of these prospects of life development on Earth, which seemed more like dreams of science fiction writers from the past, are being trans-formed into the largely realistic, if not inevitable, prospects of development of human evolution, considering the daily increase in the level of technology development. The broadest development of artificial intelligence, whose possibilities are today the subject of the most demanded and complicated study among any other sciences related to computer technologies, as well as researches in the field of machine learning and development along with an idea of replacing the live labor with the artificial intelligence, which is capable of studying how to solve any problem instead of using preinstalled algorithms, force to take thought about merging the artificial intelligence with the human brain and, on the other hand, to fear the threat to humanity from much overdeveloped artificial intelligence. These fears are exacerbated with the latest news about the research of the capabilities of artificial intelligence to create machines that are also endowed with artificial intelligence and at the same time perform the tasks assigned to them much more efficiently than similar machines created directly by a human. In the foreseeable future, this can lead to a collision between humanity and developed artificial consciousness, that is why the leading researchers, scientists and CEOs of IT corporations put forward proposals for the development and introduction of technologies that allow uniting the human brain's regions with computers and, in this way, provide the opportunity to the humans to "even the odds" in the fight against artificial intelligence.

1. Functioning of human neural networks

The idea of combining the human brain with an artificial neural network is based on developments in the fields of neuroprosthetics. In order to organize a radio channel with a remote device, it is necessary to have at least some transmitter. To perform the alleged communication functions of the human brain and some (at this stage of consideration abstract) device, the transmitter must be connected directly to the brain[1]. This is the first obstacle in the way of implanting implants which strengthen the abilities of the brain.

The nervous system controls the interaction of all human insides, muscles and systems of the body with the brain. The central nervous system, that consists of the brain and spinal cord, is the source of high-level and low-level signals. These signals, with the help of the neurons of the peripheral nervous system, are delivered to the controlled entities of the organism. The human brain consists of neurons too, there are about 86 billion neurons in it (about 16 billion in the cerebral cortex and 70 billion in the cerebellum). There are about 100 billion neurons in the whole body. Neurons in the brain gather in neural circuits which are connected to the corresponding regions of brain. Thus neurons are connected among themselves in some chains, responsible for certain functions. Thus, the interaction between all body systems and functioning of them separately without affecting each other are maintained. The neuron consists of the body of a neuron, of a dendrite and an axon. The body of a neuron in the simplest case is surrounded by a cell membrane, which is often supplemented with a protective layer of myelin. All of them, forming links between themselves, the so-called synapses – these are the connections between neurons without direct contact between them, and links with the brain regions, provide brain control of the sense organs, muscles, insides and all body systems. The peripheral somatic nervous system is responsible for the motor skills (i.e. muscles) and tactile sensations (i.e. the skin), the peripheral autonomic

nervous system is responsible for internal organs, blood circulation and lymphatic system. The enteric autonomic peripheral nervous system supports the contraction of the smooth muscles of organs that contain them (the stomach, the organs of the intestinal cavity). The sympathetic autonomic peripheral nervous system is responsible for emotions, the expenditure of forces and resources. The parasympathetic autonomic peripheral nervous system, which is associated with it, regulates the accumulation of forces and the processes of rest and recovery of the organism. The sensory peripheral nervous system coordinates the work of the sensory organs. Accordingly, each of the types of peripheral nervous system delivers signals from the organs to the central nervous system (by motor neurons) and back (via sensory neurons). Absolutely all the processes that take place in the human body are associated with the work of the nervous system.

The entire environment is an external irritant to human. The human body reacts to the irritation by generating an excitement. Excitation is the process of generating some potential by receptors or sensory neurons in response to a stimulus (for example, a receptor). The potential is then transmitted through synapses directly into neurons. As the stimulus can act the impact of the external environment or internal processes, for example, a nerve impulse sent by the brain regions. The potential inside the human body is an electric field that is different from the field that passes through metallic conductors, but has some similarity with it, which makes it possible to simulate this kind of a field artificially. The cell membrane, that surrounds the body of a neuron, consists of special proteins and lipids. This structure makes the membrane similar to the dielectric.

On the inner surface of the membrane a negative charge is maintained due the presence of particular negatively charged proteins and due to the constant outflow of the positively charged potassium ions from inside the membrane to the outside of the cell through the tandem pore domain potassium channels which are constitutively open and which are located along the membrane. On the outer surface, a positive charge is maintained due to the fact that positively charged sodium ions on the surface of the membrane cannot pass through the voltage-gated sodium channels on the membrane which are closed when the neurons are not excited by the stimuli, and due to the fact that the concentration of these ions outside the membrane is constantly increasing because of the functioning of a sodium-potassium adenosine triphosphatase (known as a sodium-potassium pump), that is also located on the membrane and transfers the positive potassium ions into the body of the neuron in the ratio of 2 to 3. Thus, the presence of positive and negative electric charges around the body of the neuron generates a certain potential difference, called the membrane potential. The membrane potential can be measured by an ordinary voltmeter. At resting state, the sodium-potassium pump creates a potential difference of approximately –10 mV by taking three sodium ions from the internal surface of the membrane and by inserting two positive potassium ions into it with the help of negatively charged proteins attracted by the pump. The excess of positive potassium ions inside the neuron cell leads to their rapid withdrawal from it through the tandem pore domain potassium channels. Sooner or later all the positive potassium ions inside the cell are repelled by the like charged ions outside it and, in turn, are attracted by negatively charged proteins. Thus, the release of potassium from the cell stops eventually and the potential that is called the membrane resting potential, is established at a constant value. Positive sodium ions outside the cell are much less in quantity than the negative ions inside it, so the resting potential is negative. In muscle cells, it varies from -95 to -60 mV, in neurons if varies from -90 to -60 mV. The membrane is an insulator that maintains this voltage, but both around the body of the neuron itself and in the cytoplasm inside it a neutral charge is maintained. Thus, the membrane is equivalent to the capacitor, whose plates are equivalent to the cell walls of the membrane. This aspect is fundamental in the artificial simulation of a neuron as an electrical circuit. For example, in the well-known Hodgkin-Huxley model, which recreates the scheme for creating membrane potentials, the membrane appears as a capacitor, voltage-gated channels as some nonlinear conductances, leak channels as passive conductivities. The source of the action potentials considered below is the set of voltage sources according to this model. When the very potential of rest is changed, the cell adapts itself without causing exciting or inhibitory impulses, but the change in the resting potential itself affects the sensitivity of the neurons to the effect. Without limiting the generality that the resting potential is formed only under the influence of outflow of positive potassium ions, its value can be approximately calculated from the Walter Nernst equation, which connects some electrode potential (in this case, membrane potential), which appears when a current in some solution occurs, with the quantity of particles (ions in this case) participating in this process. This is extremely important in the theoretical modeling of the device, that recreates the work of the human nervous system. An excessive decrease of the resting potential can lead to a loss of neuron sensitivity, since a much greater stimulus will be needed to overcome the resting potential. If the resting potential, on the contrary, is too high, it causes the increase of the responsiveness of neurons to such an extent, that they are constantly in a state of stimulation by stimuli, that is, it constantly sends signals to the brain. This leads to a rapid wear of the membrane shell, of chemical synaptic connections between neurons and leads to brain damage.

The development of a reaction to a stimulus is accompanied by a change in the membrane potential. In the eighties of the XVIII century Luigi Galvani discovered that excitable tissues are sensitive to a weak electric current. Nervous and muscular tissues are excitable. Neurons are electric conductors. The current passes through the body of the neuron, reaches the axons, then it is transmitted through the synapse to the dendrite of another neuron and so on. All neurons have synaptic connections (single neurons that depart, for example, from the spinal cord, has a single connection with the spinal cord itself). Synaptic connections do not bind neurons directly; the synapse is a certain gap, filled with a special substance. The overwhelming majority of all current conduction processes have a chemical basis – the chemical substances (neurotransmitters), which, when interacting with signal receiver proteins, generate a new similar signal, are transmitted from the signal source through the synaptic gap. This signal is called the action potential. The action potential is the main signal supporting the functioning of the entire nervous system[2]. It is the action potential that is an informative message from the neuron to the brain and vice versa. In itself, the action potential in a neuron cannot arise. In response to a stimulus, a specified neurotransmitter is produced by some cells (for example, receptors, in the case of an external stimulus, or by sensory neurons in the case of an internal stimulus) of the remainder of the axon of the transmitter (presynapse); this neurotransmitter creates some electric field after chemical transformations by passing through the synaptic gap to the receptors of the neuron dendrite (postsynapse). Depending on what side of the presynapse neurotransmitters come from – from inhibitory transmitters from inhibitory neurons or excitatory mediators from excitatory neurons – the receiver processes various signals. Excitatory mediators cause the influx of positively charged sodium ions into the body of the neuron, the inhibitory ones cause the outflow of positive potassium ions from the cell. As a result of the violation of the balance of charges, the membrane potential alters, deviating from the resting potential. The so-called postsynaptic potential is developed. The inhibitory potential reduces the value of the membrane potential, keeping it at a level no higher than the resting potential, and the excitatory one tends to increase the membrane potential in order to reach and exceed a certain critical value, called the threshold potential. The threshold potential of neurons is approximately -55 mV. Thus, the neuron receiving the signals in a sense "sums up" all the incoming signals, both inhibit and excite. Such a model can be easily implemented artificially and this is used in existing devices that simulate the work of the nervous system. In general, it is enough to distinguish between inhibitory and excitatory signals and perform the appropriate action, for example, to relax or contract the muscle, respectively. It is neurotransmitters that can be recognized, since inhibitory and excitatory neurons activate different mediators for electrical current generation. However, such a device is aimed only at recognizing signals coming from the brain to the muscle, that is, it does not replace the neural circuit itself and does not use it as a conductor, it bypasses it, causing the endpoint organ or system to perform an action, that is supposed by the brain and is recognized by the device, implanted in the body. This requires additional invasive interventions in the body. A much greater problem is the need for proper recognition of nerve impulses flow through the sensory neurons from the central nervous system.

If after the neuron processed a series of pulses from inhibitory or excitatory neurons (specifically, only a part of the neuron takes part in processing, it is called an axon hillock), it turns out, that the total postsynaptic potential has reached the threshold potential, then voltage-gated sodium channels, located along the perimeter of the neuron's body, open. As a result, positive sodium ions are rapidly drawn in on the inner side of the membrane of the nerve cell. The charge inside the membrane becomes positive, and outside it becomes negative due to the influence of the negative chlorine ions there, which make an insignificant contribution to the formation of resting potential, but which strongly affect the deviation of the membrane potential from resting state. This process is the origin of the action potential. Because of an instant change in the signs of charges, the membrane potential rises to a certain positive value (usually within 40 mV), which leads to the closure of sodium channels and the opening of voltage-gated potassium channels. The latter participate only in the generation of an action potential, causing an outflow of positive potassium ions from the cell. This leads to a decrease of the membrane potential and gradually leads to its equalization to the resting potential value with the aid of sodium-potassium ATPase and tandem pore domain potassium channels. During the restoration of the potential to the resting potential, the voltage-gated sodium channels are temporarily blocked, without closing, but without reacting to any action potential, then they are finally closed, if there is no need to open them again. The transduction of an impulse across the neuron in the overwhelming majority of situations does not occur continuously throughout the neuron, since such a transduction method has an extremely low velocity (meters per second). As mentioned earlier, the body of the neuron is covered, in addition to the cell membrane, with a myelin sheath. It is also a dielectric, but it covers the neuron not with a solid shell, but with interrupted areas, between which there is some space called nodes of Ranvier. Only at the nodes of Ranvier the occurrence of the action potential is possible, only on the nodes the tandem pore domain channels and voltage-gated channels are located. Thus, lower costs for

exciting the action potential, the possibility of transmitting potentials at a greater frequency and for a much greater distance are provided. The action potential is transmitted intermittently between the nodes, and, unlike direct transmission through the neuron without the myelin sheath, to maintain the level of potential and eliminate signal attenuation, which can lead to termination of the action potential and negative consequences for the nervous system, a new action potential arises at each node of Ranvier. Thus, the action potential is transmitted along the neuron's body to the axon wavily – it arises in one area of the neuron, is then transferred to the other, and on the first area, the membrane potential returns to the resting state. The signal leaks occur at the moment of transfer of the action potential between the nodes. Despite the myelin isolation of the neuron's body, it is possible to intercept an electrical signal conducted along the neuron. By recognizing neurotransmitters, what kind of presynapses cause the action potential in the neuron and by intercepting the signal itself, or by aligning the functioning of the receiving device with a specific neuron, inhibitory or excitatory, it is possible to ensure the delivery of the signal directly to the necessary organ in the presence of transgressions in sensory conductive paths, that prevent the signal from reaching the body systems, or transgressions in the motor ways, that prevent the achievement of a signal from the central nervous system. Despite the fact that the postsynaptic potentials, initiating the onset of the action potential, can assume different values and the main role is played only by their total sum, the actual action potential itself does not depend on what signals and in what quantity enter the dendrite of the receiving neuron. All signals that pass ultimately through all the neurons of the nervous system are the same in structure. The only differences, that determine the functioning of different systems of the body, consist of the fact, that the signals are carried out in various nerve circuits, that are, in a general sense, isolated from each other and responsible for various functions of the central nervous system. Thus, there is no need to generate various electrical pulses, it is enough just to ensure the interaction of the device with neurons in such a way, that the device intercepts the action potentials of the necessary neural circuits, for example, chains, that regulate the contraction and relaxation of a particular muscle or interact with a certain perception organ.

If the inhibitory postsynaptic potential prevails over the excitatory, then the action potential does not occur. In the case when a neuron, being under the influence of the action potential, takes an inhibitory potential, the membrane potential restores the value of a resting state. The inhibitory potential makes the nerve cell less susceptible to stimuli, reducing its resting potential. Thus, the regulation of all human organs and systems is maintained. For example, the process of movement can be generalized as a simultaneous contraction of a certain muscle and relaxation of the antagonist muscle to the first one. While the arisen action potential causes the contraction of the muscle fibers of the activating muscle, carried out by sensory neurons from the peripheral somatic nervous system them, the inhibitory potential sent to the muscle fibers of the antagonist muscle inhibits its excitation, thereby providing relaxation of the muscle.

2. Applicability of electronics in modeling the functioning of neurons

By studying the physical nature of the functioning of the nervous system, it can be concluded that theoretically it is easy to align a certain device with the central nervous system – it is enough only to recognize the neural circuit necessary for the interaction and to connect it with a generator, that sends either impulses to endpoint systems or pulses that open the voltage-gated channels of neurons for the purpose of changing the membrane potential and of generating the action potential for the subsequent transfer of it between interneurons up to the center nervous system. However, the main problem lies in the diversity of neurons and neural circuits. Despite the uniformity of action potentials passing through neurons within a single neural network, most of the body systems are tied to individual neurons, and it is impossible to ensure their joint operation within the organization of high-level signals by modern devices that communicate with the human neural network. This is the problem of so-called spatial resolution. Spatial resolution shows how many isolated signals from different neurons the device is able to recognize as separate entities. It can be concluded that emulation of such complex behavior of the nervous system is impossible, considering that, for example, the reaction of the spinal cord to receiving signals from neurons about touching the heated surface is different depending on the degree of concentration of the person on his sensations. As mentioned earlier, there are about 86 billion neurons in the human brain. Even though they are connected in the network, forming in the widest possible consideration the lobes of the brain, the problem of recognizing the signals, coming from them to each other and to organs and systems, requires the creation of a device, that has the highest spatial resolution.

The most popular today are the so-called multielectrode Utah arrays (only invasive arrays are considered), developed by Dr. Richard Norman of the University of Berkeley[3]. They are up to 128 ultrathin conductive silicon needle electrodes with a length of no more than 6 mm, isolated from each other electrically by the substance of parilene. Each electrode, when placed near some small neural circuit (within tens of neurons), is capable of processing signals within this circuit or capable of initiating processes, that lead to the occurrence of action potentials in them. The array can work with the motor and sensory parts of the cerebral

cortex, with the spinal cord and, accordingly, with neurons of the peripheral nervous system. The multielectrode array is placed at a depth of no more than 1.5 mm in the cerebral cortex or in the spinal cord, directly contacting the neuronal chains responsible for the specific functions of the organism. Today's researches of arrays are carried out in the field of neuroprosthetics and restoration of conduction of neurons and muscle fibers[4][5]. Being placed in the motor section of the cerebral cortex in the area, that regulates the movement of the fingers of the hand, the electrode array is able to detect action potentials, coming from the brain, by intercepting changes in the potentials at the nodes of Ranvier, when a person wants to move his fingers with a strong-willed effort. The processes associated with fine motor skill originate from the motor parts of the cerebral cortex in the form of a pulse, that moves into the white matter of the brain, then enters the cerebellum, that is responsible for coordinating the movement and the vestibular apparatus supporting balance. Then the impulse reaches the muscles and stimulates them to start moving[6]. After this, depending on the situation, additional signals are sent to different parts of the brain, for example, signals from the nerve endings, "notifying" the brain of pain. After the movement, the sequence of pulses is sent backwards, informing the brain of the results of the movement. Most often, paralysis of the limbs (quadriplegia) is accompanied by a spinal cord injury, as a result of which the action potentials coming from the brain to the limbs and vice versa, after reaching the neurons of the spinal cord, cannot be directed further into the motor cortex of the brain. The multielectrode array in this case is capable of either acting as a spinal cord, directing the action potentials from the brain to the muscles, inducing ion currents in them and causing them to contract, or, when connected to electrodes implanted in the muscles, is capable of sending signals to the electrodes, causing generation of electric current, which stimulates the muscle to contract, as it happens when a person comes into contact with a high-voltage wire[7]. The first method is rather complicated in implementation, but it allows to maximize the use of healthy neurons and provides minimal intervention in comparison with the second, in which undamaged neurons, whose connection with the brain is broken, are not used at all. However, since the array is capable of processing an extremely small number of independent neural circuits, the correct provision of muscle tone cannot be achieved and the motions turn out to be sharp and poorly controlled.

Theoretically, the solution to the problem of the limited application of multi-electrode arrays is either an increase in the number of electrodes supplied to neural circuits, or the placement of multiple arrays in different parts of the cerebral cortex. At the same time, the discovery of neuroplasticity about 20 years ago now allows such systems to be implanted in the brain as if they are human own neurons. Neuroplasticity is the feature of neurons to constantly form new links and to break off existing ones between themselves. Neurons gradually form bonds with a multielectrode array implanted directly into some neural circuit of the brain, as it is recognized as a current-conducting element capable of generating or transmitting postsynaptic potentials. However, the problem here is that the implantation of a foreign body in the brain at the same time inevitably causes the formation of new scar tissue around it, which leads to the attenuation of signals, that are guided along the sensory neurons to the organs. Thus, the device becomes ineffective after several months. This happened with the first devices, that allowed a person to see through the cameras connected to the neurons of the visual area in the brain. A few months after the successful implantation of the corresponding electrodes, their signal was screened by a tissue grown up around them, which made the device useless. At the same time, important is the fact, that the nature of the currents conducted by the electrodes in the neurons, differs from the nature of the ion currents circulating in the neurons during the normal functioning of the nervous system. This causes depletion of neurons and their rapid malfunction, which completely negates the utility of multielectrode arrays in the long-term period. In addition, it has been experimentally established that an increase in the number of electrodes intercepting action potentials leads to a decrease in the sensitivity of neurons, i.e. the decrease in the resting potential.

Another effective solution is the implantation of multielectrode arrays not in the brain regions, but directly into the nerve chains that survived after trauma and are associated with human dysfunctional systems. This approach is used in neuroprosthetics to control a foreign limb by strong-willed effort.

3. Evaluation of the possibility of creating a direct brain-computer interface

The idea of an American businessman Elon Musk is to unite a human’s limbic system and the neocortex, that interact with each other, along with some kind of a digital "layer" of artificial intelligence functioning "above" the neocortex[8]. The limbic system and the neocortex are inextricably linked with each other, combining the emotions and memory of a person together. The limbic system itself regulates some of the human senses, the formation of emotions, motivation, sleeping process, memory, the endocrine system, adaptation to external stimuli, the learning process (partially) and some basic instincts. The hippocampus, which is a part of the limbic system, allows short-term memory to be transferred to long-term memory, processing it during a person's sleep. The neocortex determines the person's thinking and conscious activity, it is also responsible for fine motor skills and coordination. As the higher nervous activity of a person

functions, the neocortex sends various signals to other parts of the brain, coordinating human movements, its perception and other functions of the nervous system. The symbiosis of the limbic system and the neocortex can be characterized as the functioning of the operating system installed on the computer. Without an operating system, computer's components can somehow work on their own, feeding on electricity and passing electric currents through themselves, but they cannot function as assumed during the production process, because there is no system, that controls them, sends them requests and signals and, most importantly, the system, that provides interoperability of different hardware structures. The brain performs a completely identical function in relation to the organs, muscles and nerves.

These problems are currently an insurmountable barrier to the creation of a brain-computer interface in the form in which it is represented by Elon Musk. Only the process of signal transmission through neurons has been studied by human, but the way how these signals provide the hippocampus with the ability to memorize and reproduce images, the way how the different parts of the brain interact with each other, with the spinal cord and the endpoint organs, is still unexplored. The hippocampus, like the entire brain, is represented by neurons and other cells, and functions in the same way as the entire nervous system, however, the mechanism of memorizing and functioning of short-term and long-term memory has not been studied, because at today's stage of researches in these areas, it is impossible to identify, how the action potentials sent to hippocampus cause in it the processes of memorizing and reproducing information from memory. Moreover, the so-called "brain atlas", that describes how in certain parts of the cortex of the cerebral hemispheres information is processed and produced, has also not been made up yet. As a result, neither the modeling of brain activity in the form of the interrelated work of all human systems, nor, even more, its integration with existing algorithms of the operation of artificial neural networks, is not possible. Today's approaches to creating a brain-machine interface are based on the use of existing electronic devices, and although an ordinary transistor with a size several times smaller than a neural circuit is capable of processing billions of operations per second, while a neuron processes several hundreds, a direct connection between the electronic device and the neural network is impossible. Typically, a transistor consisting of a base, an emitter and a collector (in the case of a field-effect transistor, source, drain and gate), allows to establish three connections to it. The neuron dendrite may have several thousand appendages, which are joined through synapses by axons of other neurons. Moreover, the computers, that exist today in electronics, function with electrical currents, converting them, amplifying or weakening them if necessary. The action potentials in neurons have a various nature of currents and are generally unchanged, which indicates problems in compatibility between the electronic device and the neural network of a human. The brain is a jelly-like substance that does not have a stable solid form. Immediate implantation of some third-party device can lead to side effects due to this process of formation of new glial tissues around the foreign body. The foreign body will be rejected by the brain, even though the neuroplasticity will ensure the integration of, for example, multi-electrode arrays with neurons, of which it consists. The implantation of multi-electrode arrays is extremely useful in eliminating the effects of Parkinson's disease, amyotrophic lateral sclerosis and others, if it is necessary to stimulate the nervous system in the event of tremors and seizures. Their application in neuroprosthetics is also quite promising.

4. The concept of an effective prototype of a brain-computer interface

A more promising approach to external influence on the nervous system is not the use of electric currents and devices that track the action potentials of neurons, but an integrated approach to the simulation of events leading to the occurrence of an action potential. The device should be as flexible as possible, easy, ideally, repeating the structure of the nerves themselves, to reduce the likelihood of brain rejection. In this case, during physical deformation, it does not lose its properties. Such devices are produced in the form of fibers with a thickness of about 0.5 mm by the method of hot drawing, which is usually used when creating glass tubes[9]. The method makes it possible to obtain several hundred fibers from a small blank. To make the fibers elastic, similar to the elasticity of the neurons themselves, special polymeric materials and metals with a low melting point are used. The device was tested on mice and it was concluded, that considering the non-stop movements of the animals such fibers placed in the head do not lose elasticity and, most importantly, the properties needed for intercepting the action potentials. At the same time, they operate at several levels, for example, chemical, and not only at the level of electrical pulses, as multi-electrode arrays [9].

In addition to these developments, instead of directly generating currents, that stimulate neurons, a potential device can also monitor the sources of action potentials-neurotransmitters. Using the patch-clamp method, ion currents arising in a single neuron due to chemical reactions, the causes of these currents and the mechanisms of opening all ion channels, and not just voltage-gated ones, can be investigated with the highest accuracy. Causing the conditions necessary to open the voltage-gated channels of the necessary neurons, that are responsible for certain functions of the organism, it is possible to control and create action potentials, which ultimately lead to the development of a reaction to the stimulus. This can be achieved, for example, by injecting

a solution of magnetic nanoparticles into the human bloodstream. Spreading through the veins into the neural network of the brain, these particles, when grouped around the neurons chosen to be controlled, under the influence of a magnetic field cause the occurrence of an action potential in neurons. The average frequency of the earth's magnetic field is 8 Hz, and the human body hardly reacts to the field of this frequency and small amplitude, which allows the use of particles tuned to a frequency of several Hertz without affecting the body. Similar particles can be not only magnetic nanoparticles, but also some inhibitors. In general, the chemical composition of many neurotransmitters is studied, so such an influence on neurons is more effective, much less invasive and practically free of side effects. Obviously, this approach has the lowest spatial resolution among others, but in the future, it allows at least to adjust the brain activity, including improving memorizing and reproducing images by pinpointing the neurons of the cerebral cortex, limbic system and neocortex, regulating only the processes associated with memory and creative thinking. Such fibers can last longer during intense usage in real life. This is a key aspect of preventing degenerative disorders of the nervous system.

Conclusion

For more than 20 years, the development of an interface linking electronic devices to the human nervous system has been under way. The method of intercepting the potentials of the action of neurons and stimulating them with external electric currents has found the widest application in the treatment of diseases associated with impaired functioning of sensory organs and the restoration of the conductivity of sensory conducting paths. Potential application of devices, that restore action potential transduction chain between the nervous system and interneurons receptors, muscle tissues, or organs is large, however, it is limited by the incompatibility with the brain, that regulates the functioning of the entire human body. Ideas about connecting thinking regions of the brain to the artificial neural network in order to exchange information and improve human cognitive abilities is currently just the ambitious fiction until the moment when the human brain will be completely studied and the device will be manufactured, that is not based on the current developments in microelectronics, but mimics human neural network and is capable of not just operating near the neurons but of simulating their functioning, thus providing a direct fusion of electronics and biological human neural networks.

References

1. Jerry J. Shih, Dean J. Krusienski, Jonathan R. Wolpawc. Brain-Computer Interfaces in Medicine. *The National Center for Biotechnology Information. Mayo Clinic Proceedings*, 2012, vol. 87, no.3, pp.268-279.
2. Tim Urban. Neuralink and the Brain's Magical Future. Available at: http://waitbutwhy.com/2017/04/neuralink.html (accessed 14 April 2017).
3. Maynard EM, Nordhausen CT, Normann RA. The Utah intracortical Electrode Array: a recording structure for potential brain-computer interfaces. *Electroencephalography and clinical neurophysiology*, 1997, vol.102, no.3, pp.228-239.
4. Man with quadriplegia employs injury bridging technologies to move again—just by thinking. *Case Western Reserve University*. Available at: http://thedaily.case.edu/man-quadriplegia-employs-injury-bridging-technologies-move-just-thinking/ (accessed 20 April 2017).
5. Elizabeth Newbern. Paralyzed Man Can 'Feel' Again with Brain-Connected Prosthetic Hand. Available at: http://www.livescience.com/52199-brain-connected-prosthetic-restores-feeling.html (accessed 20 April 2017).
6. Leigh R. Hochberg, Mijail D. Serruya, Gerhard M. Friehs, Jon A. Mukand, Maryam Saleh, Abraham H. Caplan, Almut Branner, David Chen, Richard D. Penn, John P. Donoghue. Neuronal ensemble control of prosthetic devices by a human with tetraplegia. *Nature*, 2006, vol. 442, no.13, pp.164-171, available at: https://www.nature.com/nature/journal/v442/n7099/full/nature04970.html
7. Antonio Regalado. The Thought Experiment. Available at: https://www.technologyreview.com/s/528141/the-thought-experiment/ (accessed 23 April 2017).
8. Antonio Regalado. Meet the Guys Who Sold "Neuralink" to Elon Musk without Even Realizing It. Available at: https://www.technologyreview.com/s/604037/meet-the-guys-who-sold-neuralink-to-elon-musk-without-even-realizing-it/ (accessed 24 April 2017).
9. Maria Vomero, Elisa Castagnola, Francesca Ciarpella, Emma Maggiolini, Noah Goshi, Elena Zucchini, Stefano Carli, Luciano Fadiga, Sam Kassegne, Davide Ricci. Highly Stable Glassy Carbon Interfaces for Long-Term Neural Stimulation and Low-Noise Recording of Brain Activity. *Nature*, 2017. Available at: https://www.nature.com/articles/srep40332
10. Andres Canales, Xiaoting Jia, Ulrich P Froriep, Ryan A Koppes, Christina M Tringides, Jennifer Selvidge, Chi Lu, Chong Hou, Lei Wei, Yoel Fink. Polina Anikeeva. Multifunctional fibers for simultaneous optical, electrical and chemical interrogation of neural circuits in vivo. *Nature biotechnology*, 2015, vol.33, pp.277-284. Available at: http://www.nature.com/nbt/journal/v33/ n3/full/nbt.3093.html

COMUNICARE: ISTORIA CONTABILITATII

Irina CLEPALO, Felicia COSTOV, grupa: EGD-162
Cond. şt.: conf. univ. dr. Ruslan HAREA

Contabilitatea este ştiinţa şi arta stăpânirii afacerilor, în care scop se ocupă cu „măsurarea, evaluarea, cunoaşterea, gestiunea şi controlul activelor, datoriilor şi capitalurilor proprii, precum şi a rezultatelor obţinute din activitatea persoanelor fizice şi juridice”.

I – primele începuturi ale însemnărilor contabile până în anul 1202 această perioadă s-au găsit mărturii care atestă că, în Antichitate, socotelile se ţineau cu ajutorul funiilor înnodate, a mărgelelor înşirate, a crestăturilor făcute în lemn şi a răbojului;

II – anii 1202-1494;
III – anii 1494-sfârşitul anului 1600;
IV – anii 1600-1795;
V – 1795 – până în prezent.

Contabilitatea s-a născut odată cu economia de subsistenţă a comunei primitive, desenele rupestre din peşteri nefiind altceva decât forme incipiente ale „socotelilor”: câte animale au fost vânate şi mâncate, câte piei s-au jupuit şi câte straie au rezultat. Primele evidenţe contabile au început să fie ţinute odată cu apariţia scrisului la sumerieni. Utilizând o vergea ascuţită de lemn, scribul scria pe placa de argilă umedă numele părţilor, obligaţiile asumate de acestea şi obiectele comercializate. Părţile semnau atestând astfel corectitudinea datelor înscrise.

Scribii din Egiptul faraonilor ţineau socotelile pe papirus, înlesnind şi mai mult înregistrarea şi detalierea tranzacţiilor comerciale. Cu timpul, locul frunzelor de papirus a fost luat de pergament şi apoi de hârtie. Evoluţia contabilităţii se raportează evoluţia schimburilor comerciale. De la simple însemnari s-a trecut la contabilitatea memorială şi la contabilitatea în partidă simplă. Cea mai veche contabilitate memorială a fost ţinută de bancherii din Florenţa, încă la anul 1211, când se foloseau termenii de „dare” şi de „avere”, deveniţi mai târziu „debit” şi „credit”. Iar cea mai însemnată contribuţie adusă de greci în contabilitate o reprezintă utilizarea unor monede de schimb începând cu anul 600 î.Ch., aspect ce a determinat şi o dinamizare a activităţii financiar bancare.

Prosperitatea republicilor italiene duce inevitabil şi la dezvoltarea contabilităţii. Astfel, apare contabilitatea în partidă dublă concepută de către Benedetto Cotrugli ce îşi are originea în Genova sau Veneţia,veritabile centre ale comerţului în acea vreme. Apariţia şi dezvoltarea contabilităţii în partidă dublă au fost, aşadar, determinate de necesitatea ordinii în socoteli. Cel mai vechi fragment de contabilitate care a fost descoperit, datează din anul 1211 şi reprezintă registrele unei bănci comerciale italiene. Apariţia ştiinţei contabilităţii este datată în anul 1494,atunci când s-a publicat prima lucrare cu conţinut contabil ce aparţine călugărului franciscan şi matematician Luca Paciolo,cu titlul „Suma de aritmetica, geometria proportioni et proportionalita”, lucrare ce rezervă un capitol special privind „Dubla înregistrare”.

Istoricul contabilităţii în România

Istoricul apariţiei contabilităţii in Romania a influenţat apariţia şi dezvoltarea contabilităţii şi în ţara noastră, respectiv:

În România, prima lucrare de contabilitate apare la 1837 sub numele de „Pravila comerciala” datorata lui Emanoil Ioan Nechifor. În 1844 profesorul Jarcu publica o alta lucrare intitulata „Doppia scriptura sau tinerea catastiselor”.

Întemeietor al contabilităţii în România este considerat, însă, ***Theodor Ştefănescu***, care, în anul 1881, a pus bazele contabilităţii în partida dublă, publicând primul curs de contabilitate.

Theodor Ştefănescu, ca profesor de contabilitate şi ca director al Băncii Naţionale a României, a fost cel care a reuşit să introducă contabilitatea în partida dublă la toate băncile, societăţile comerciale şi la un foarte mare număr de comercianţi.

Mai târziu, profesorul Constantin Petrescu de la şcoala Comercială din Iaşi publică un important curs de contabilitate şi administraţie.

O contribuţie deosebită la progresul contabilităţii în România s-a datorat şi Revistei Centrale de Comerţ şi Contabilitate.

Contabilitatea din totdeaua a fost considerată o ştiinţă socială, deoarece ea studiază unele din activităţile pe care le desfăşoară oamenii şi care influenţează, în mare măsură, existenţa lor.Din totdeauna, conţinutul obiectului contabilităţii a fost abordat, studiat în contextul procesului reproducţiei sociale, unde contabilitatea urmăreşte acele laturi ce vizează activităţile economice desfăşurate în sfera producţiei şi circulaţiei şi care se exprimă în etalon bănesc.

În concluzie, putem spune că reflectarea fidelă a realităţii economico-financiare şi a consecinţelor sale sociale, umane, instituţionale sunt atributele definitorii ale contabilităţii, pentru perfecţionarea căreia se bat, se luptă şi muncesc astăzi cei mai redutabili specialişti în „ştiinţa conturilor”.

REGLEMENTAREA PROTECȚIEI COPILULUI AFLAT ÎN SITUAȚIE DE RISC ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Elena LAŞCU, D-121, f/r
Cond. şt.: conf. univ. doctor în drept Maria DEMERJI

„Copilul este constructorul spiritual al omenirii,
iar obstacolele în calea dezvoltării sale libere sunt pietrele
din zidul în care a fost închis sufletul omului”.
(Maria Montessori)

Reglementarea protecției copilului aflat în situație de risc constituie un proces de elaborare și implementare a actelor normative în domeniul protecției copilului, precum și o activitate complexă desfășurată de specialiștii serviciului asistență socială și protecție a copilului din cadrul instituțiilor abilitate.

Conceptul de copil a fost definit prin intermediul reglementărilor juridice, pentru a oferi posibilitatea acestuia de dobândire a calității de ființă umană cu drepturi depline și de a beneficia de protecție specială.

Convenției cu privire la Drepturile Copilului din 20 noiembrie 1989, fiind ratificată în peste 193 de țări citează, copilul, în calitate de *subiect cu drepturi depline*, care se dezvoltă în calitatea sa de copil potrivit Codului Familiei al Republicii Moldova până la vârsta de 18 ani (cu unele excepții de atribuire a emancipării și căsătoriei).

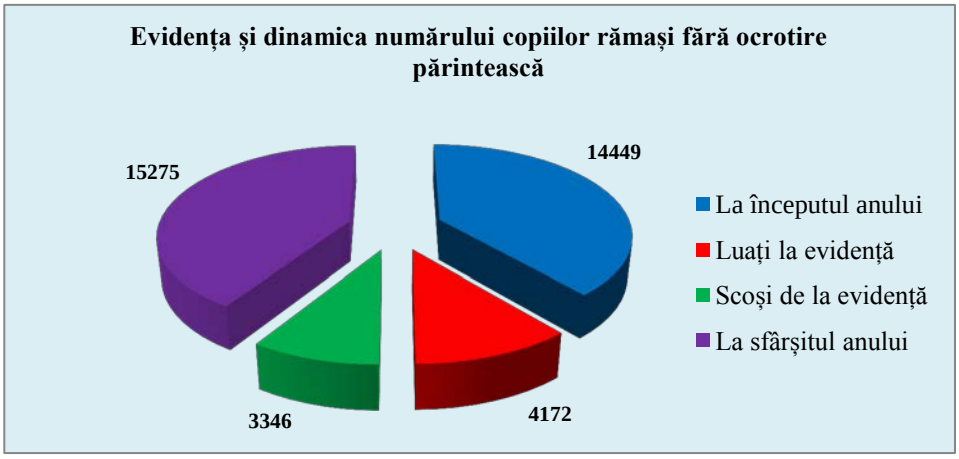
La nivel național, protecția copilului aflat în situație de risc, se consfințește în legea supremă ca Constituția Republicii Moldova din 29.07.1994 și acte normative de baza.

Legea nr. 140 privind protecţia specială a copiilor aflaţi în situaţie de risc şi a copiilor separaţi de părinţi din 14.06.2013, reprezintă actul normativ care coordonează cu pârghiile de protecție specială și definește un șir de noțiuni utilizate în sistemul de protecție a copilului, dintre care noțiunile de: copil în situație de risc, copil separat de părinți, copil abandonat, abuzat, neglijat, etc.

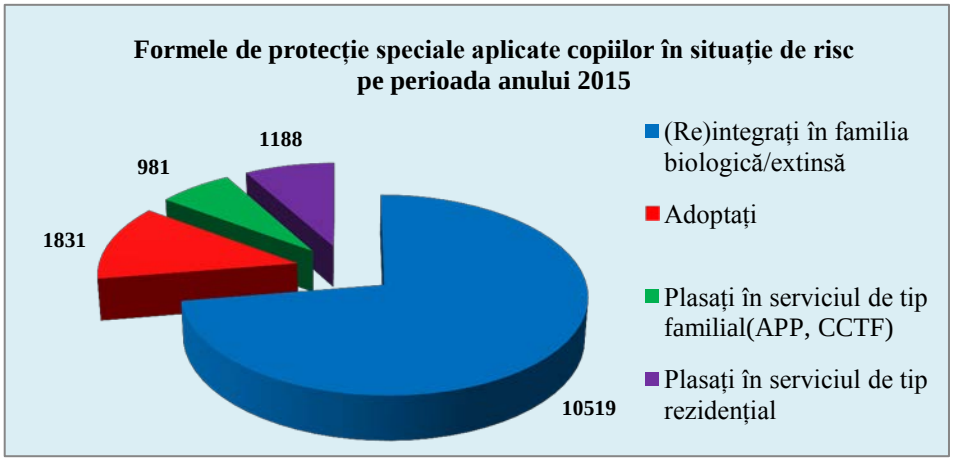
Legea nr. 338-XIII privind drepturile copilului din 15 decembrie 1994, stipulează că copilul în Republica Moldova este privit ca subiect de drept independent, prin asigurarea dreptul la serviciile de prevenţie şi intervenţie orientate direct spre copil. Serviciile de prevenţie şi intervenţie sunt desfăşurate şi dezvoltate de către autoritățile tutelare, conform art. 3 din Legea 140 privind protecţia specială a copiilor aflaţi în situaţie de risc şi a copiilor separaţi de părinţi din 14.06.2013.

Astfel, protecţia specială a copilului reprezintă un ansamblu şi un complex de politici, măsuri, instituţii care asigură un sprijin eficient copilului vulnerabil. Reglementând protecţia specială a copilului pe trei tipuri de structuri naționale, definite ca „autoritate tutelară”: autoritatea centrală pentru protecţia copilului, autoritatea tutelară teritorială de nivelul II (raională și municipală), autoritatea tutelară locală de nivelul I (primării de sate/comune și de orașe).

Fiecare instituție națională pentru protecția specială a copilului desfășoară atribuții în scopul primordial de prevenire a separării copilului de familie, unde Conform Hotărârii Guvernului nr.434 privind aprobarea Strategiei pentru protecţia copilului pe anii 2014-2020 din 10.06.2014, pe perioada anilor 2015-2016 a fost prevenită separarea a 7.000 de copiii de familia sa. Însă a devenit și o practică comună pentru instituțiile naționale, scoaterea forțată a copilului din familie, în momentul când sunt stabilite argumente clare de abuz, neglijare, exploatare, abandonare. Conform datelor statistice prezentate de Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei al Republicii Moldova, la începutul anul 2015 au fost la evidență 14.449 de copii rămași fără ocrotire părintească, la finele anului instituțiile de protecție au înregistrat în plasament 15.275 de copii.



Conform prevederilor art.12 ale Legii 140 privind protecţia specială a copiilor aflaţi în situaţie de risc şi a copiilor separaţi de părinţi din 14.06.2013, serviciile de plasament pentru copilul în situație de risc sunt de trei tipuri: *serviciul de tutelă/curatelă, serviciul de plasament de tip familial, serviciul de plasament de tip rezidențial.* Datele statistice ale Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei al Republicii Moldova, stabilesc că pe perioada anului 2015 au fost (re)integrați în familia biologică și extinsă 10.519 de copii. Serviciul de tip rezidențial a găzduit 981 de copii, serviciul de plasament de tip familial a primit în plasament 981 de copii, iar forma de protecție specială cu caracter definitiv a fost instituită pentru 1831 de copii.



Reflectând asupra situației actuale, am ajuns la concluzia că întreg sistemul de protecție adresat copilului în situație de risc, funcționează pentru a asigura o protecție calitativă.

Bibliografie:

1. Legea privind drepturile copilului: nr. 338 din 15.12.1994. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1995, nr. 13.
2. Legea privind protecţia specială a copiilor aflaţi în situaţie de risc şi a copiilor separaţi de părinţi: nr. 140 din 14.06.2013. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 167-172, art. 10-11, 12-15.
3. Hotărârea Guvernului privind aprobarea Strategiei pentru protecția copilului pe anii 2014-2020: nr. 434 din 10.06.2014. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2014, nr.160-166.

Lectură – Constantin Crăciun
Rectificare computerizată – Vera Chiruţă
Machetare – Natalia Ivanova

Semnat pentru tipar 12.10.2017
Coli editoriale 13,2. Coli tipografice 11,5.
Comanda 33.

Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM
Chişinău-2005, str. Mitroplit Gavriil Bănulescu-Bodoni, 59
tel.: 402-910