

# REVISTA ECONOMICĂ

Nr. 1(44)/2009

Revistă de teorie și practică  
economico-financiară

<b>COLEGIUL REDACȚIONAL</b>	<b>ADRESA REDACȚIEI «REVISTA ECONOMICĂ»</b>
<p><b>Iulian VĂCĂREL</b> Acad.prof. dr. - Academia Română</p> <p><b>Dan POPESCU,</b> prof.dr., D.H.C., redactor-șef, România</p> <p><b>Lucian-Liviu ALBU</b> prof.dr. - director Institutul de Prognoză al Academiei Române</p> <p><b>Gerd BEHNKE,</b> Germania, subsecretar de stat</p> <p><b>Robert LABBÉ,</b> prof.dr. Universitatea din Rennes 1 Franța</p> <p><b>Anatol CARAGANGIU,</b> prof.dr.hab., redactor-șef, Republica Moldova</p> <p><b>Viorica CĂRARE,</b> prof.dr.hab.</p> <p><b>Andrei COJUHARI,</b> prof.dr.hab.</p> <p><b>Tatiana MANOLE,</b> prof.dr.hab.</p> <p><b>Liviu MIHĂESCU,</b> conf.dr. - secretar general de redacție</p> <p><b>Adrian MOROȘAN,</b> lector dr.</p>	<p>Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu, bd. Victoriei nr. 10, cod 550024, România, tel./fax: 40-269-235 879</p> <p>G.P.E. «Continent» Str. dr. I. Rațiu NR. 2, Sibiu, cod 550012, România, tel.: 40-269-210 077</p> <p>Centrul de Cercetări Economice U.L.B.S. Cl. Dumbrăvii nr.17 cod 550324, România, tel./fax: 40-269-210 375</p> <p>CICRE Centrul Internațional de Cercetare a Reformelor Economice str. Ginta Latină, nr. 17/1, ol. 98 or. Chișinău, Republica Moldova, tel.: 24-45-18; c/d 225130401 1263, BC MAIB, fil. «Miron Costin» MFO 280101710, cod fiscal 336422, index poștal PM 31368</p> <p>«Revista economică» continuă preocuparea și activitățile din «Economie și Finanțe» seria clasică ISSN 1582-6260</p>
Lector: <b>Victoria TIMUȘ,</b> <b>Adrian MOROȘAN</b>	revista.economica@ulbsibiu.ro <a href="http://economice.ulbsibiu.ro/rom/profesorii/publicatii/revista_economica.php">http://economice.ulbsibiu.ro/rom/profesorii/ publicatii/revista_economica.php</a>

SIBIU - CHIȘINĂU, 2009

## CUPRINS:

### ECONOMIE MONDIALĂ ȘI REI

<i>Fetiniuc Valentina, Melnic Stela</i>	
<b>Euroregiuni ca instrumente a Coperării Tansfrontaliere.....</b>	<b>4</b>
<i>Belașcu Lucian</i>	
<b>Commerce éthique et commerce équitable – similitude ou opposition? .....</b>	<b>10</b>
<i>Iovv Tatiana</i>	
<b>Criza financiară – o pistă pentru o nouă creștere economică.....</b>	<b>14</b>
<i>Timuș Victoria</i>	
<b>Republic of Moldova in the content of international financial crisis: New challenges and economic growth mechanisms .....</b>	<b>19</b>

### TEORIA ȘI PRACTICA FINANCIARĂ

<i>Caraganciu Anatol, Costandache Gheorghe</i>	
<b>Financial impact and economic and social effects of the correlations between price and wage.....</b>	<b>25</b>
<i>Mărginean Silvia</i>	
<b>Advantages and disadvantages of clusters – a theoretical approach.....</b>	<b>36</b>
<i>Luchian Ivan, Ciobu Stela</i>	
<b>Particularitățile selectării acțiunilor simple în scopuri investiționale în baza sistemelor GARP și CANSLIM.....</b>	<b>41</b>
<i>Ganea Victoria</i>	
<b>Influențe stimulatorii ale statului asupra investițiilor de risc în activitatea inovațională.....</b>	<b>49</b>
<i>Starițina Ludmila, Timofei Olga</i>	
<b>Mecanismul de transmisie a politicii monetare: abordări metodologice.....</b>	<b>55</b>
<i>Fuior Elena, Mîrzac Veronica</i>	
<b>Managing foreign exchange risk in microfinance industry financiar.....</b>	<b>65</b>

## TEORIA ȘI PRACTICA MANAGEMENTULUI

<i>Mihăescu Liviu</i>	
<b>Modeling managerial activity an actual challenge or a need?.....</b>	<b>75</b>
<i>Ceară Iuliana</i>	
<b>Marketingul de bibliotecă publică. Evoluția și implementarea marketingului în bibliotecile românești.....</b>	<b>83</b>
<i>Mihăescu Diana</i>	
<b>Aspects regarding the Romanian educational system as part of the national economy.....</b>	<b>102</b>
<i>Nicolae Ioana</i>	
<b>Aspecte privind acțiunea în tăgăduirea paternității.....</b>	<b>111</b>
<i>Mârza Bogdan, Sava Raluca</i>	
<b>Value versus profit in the valuation of modern organization performances.....</b>	<b>120</b>

## PROBLEMELE DEZVOLTĂRII INDUSTRIEI ȘI AGRICULTURII

<i>Spivacenco Anatolie</i>	
<b>Utilizarea eficientă a resurselor materiale și argumentarea normativelor creșterii economice .....</b>	<b>128</b>
<i>Virgil Nicula</i>	
<b>The effect of climate changes on the tourism of Sibiu mountain area .....</b>	<b>138</b>

## EUROREGIUNI CA INSTRUMENTE A COOPERĂRII TRANSFRONTALIERE

*Fetiniuc, dr. conf.univ., IEFS  
Melnic Stela, drd., IEFS*

*Euroregion is a form of transnational co-operation structure between two (or more) territories located in different European countries. They are usually created to promote common interests across the border and promote cross-border cooperation among border populations. There are two institutions which support cross-border cooperation: Council of Europe (through assistance in improvement of legal basis) and European Commission (through financial means). In 1990<sup>th</sup> regional cooperation has been intensified between Moldova, Romania and Ukraine, so currently there are 4 euroregions which cover Moldovan border regions. The EU Cross Border Cooperation Programme had a catalyst role for the creation and development of euroregions in Moldova and in future will pay a special attention to the CBC programme within its European Neighbourhood and Partnership Instrument with its neighbours countries.*

Integrarea în Uniunea Europeană presupune promovarea activă a unei politici de bună vecinătate și cooperare regională. Această cooperare poate fi promovată atât la nivel de state cât și la nivel de regiuni sau autorități locale. Una din formele de cooperare transfrontalieră este reprezentată de conlucrarea în cadrul euroregiunilor prin abordarea unui spectru larg de proiecte, formulate în așa manieră încât să pună în valoare punctele forte ale fiecărui stat participant și să deprindă participanții cu valorile, avantajele și răspunderea în cazul unor proiecte comune. În plus, plasarea euroregiunilor la frontierele

statelor favorizează buna vecinătate și diminuează pericolul apariției noilor bariere.

Prima Euroregiune, numită EUROREGIO, a fost creată în 1958 la hotarul Germano-Olandez, în regiunile Enschede (Olanda) și Gronau (Germania). Mai activ Euroregiunile au început să apară în anii 1990 și momentan există mai mult de 70 Euroregiuni, în cadrul cărora municipalitățile și autoritățile regionale cooperează într-un mod mai mult sau mai puțin organizat. Mai mult de 2/3 din toate Euroregiunile sunt create cu participarea Lander-urilor din Germania, acest fapt dato-

rîndu-se în majoritatea sa poziției puternice ale autorităților locale în administrația publică a Germaniei. În timp ce Germania, precum și țările Benelux tradițional tolerează și promovează inițiative transfrontaliere, unele țări, precum ar fi Italia sunt mai reticente în cea ce privește antrenarea autorităților locale/regionale în activități internaționale.

În Politicile Europene, Euroregiunea este definită ca o structură de cooperare trans-națională între două (sau mai multe) teritorii care aparțin diferitor state europene. Euroregiunile de obicei nu sunt subordonate instituțiilor guvernamentale, nu au putere politică și competențele acestora, să limitează la cele ale autorităților locale sau regionale care le-au constituit. Scopul acestora este de a promova interesele comune ale autoritățile participante și cooperarea în scopul îmbunătățirii situației populației ce locuiește în regiuni limitrofe.

În forma sa clasică Euroregiunea presupune crearea de fiecare parte a frontierei de către autoritățile locale/regionale a asociației conform legislației în vigoare ca prim pas și unirea acestor asociații în baza acordului de cooperarea transfrontalieră cu scopul creării Euroregiunii ca pas final.

Există două instituții supra-naționale, care suțin dezvoltarea cooperării transfrontaliere: Consiliul Europei și Comisia Europeană. În timp ce Consiliul Europei activ participă în îmbunătățirea legislației, Comisia

Europeană acordă un sprijin financiar important inițiativelor de cooperare transfrontalieră.

În 1980, la inițiativa Consiliului Europei, câteva țări ale Uniunii Europene au semnat tratatul internațional, numit Convenția de la Madrid, ca prim pas spre crearea structurilor de cooperare transfrontalieră, care se bazează pe legea publică. Această convenție, semnată de către 20 țări, formează baza legală pentru întocmirea acordurilor bi- și multinaționale pentru cooperarea transfrontalieră între autoritățile locale/regionale în baza legii publice. De exemplu, Euroregiunea Rijn-Wall la hotarul Germano-Olandez are statut de organ public trans-național din 1993. Este necesar de menționat faptul că deciziile adoptate de așa organ sunt obligatorii numai pentru autoritățile publice locale în cadrul regiunilor transfrontaliere, dar nu și pentru instituții de alt tip.

Uniunea Europeană, de asemenea, acordă o atenție sporită dezvoltării cooperării transfrontaliere în cadrul euroregiunilor prin alocarea asistenței financiare speciale prin intermediul Fondului European pentru Dezvoltarea Regională și a programelor aferente Interreg III, Urban, ISPA, Phare CBC, și Tacis CBC. Uniunea Europeană este considerată de unii experți forța motrice a cooperării transfrontaliere în Europa. În același timp este necesar de menționat faptul că există cazuri, care confirmă faptul că cooperarea transfrontalieră a luat

nașterea sa datorită interdependenței regiunilor limitrofe. De exemplu, Euroregiunea Regio Basiliensis (din regiunea Alpilor), care includea și Elveția, ce nu facea parte din UE și consecutiv nu beneficia de fondurile UE. În partea Germană a acestei Euroregiuni 80% de investiții Directe Străine aveau proveniență elvețiană și piața muncii transfrontalieră a cunoscut o creștere sporită.

Totuși o creștere sporită a cooperării transfrontalieră după anul 1988 a fost datorată lansării de către UE a schemelor de suport a cooperării transfrontaliere în Europa de Vest. Dacă în 1988 la momentul lansării inițiativei au existat 26 inițiative, atunci în 1999 au fost numărate deja 70. Un alt exemplu poate servi faptul că până la aderarea Austriei la UE nu existau euroregiuni la hotarul Austro-German, însă între anii 1994-1998 5 noi Euroregiuni au fost create în această zonă. Asemenea exemple pot fi găsite și în țările Europei Centrale și de Est.

În anii 90 cooperarea regională s-a intensificat și între România, Ucraina și Republica Moldova. Inițiativa cooperării a fost lansată în 1997 de Președintele României. Ea a fost materializată puțin mai târziu, odată cu semnarea tratatului de bază româno-ucrainean (2 iulie 1997) prin care se preconiza crearea Euroregiunilor „Prutul de Sus” și „Dunărea de Jos” Intențiile au fost fortificate în cadrul summit-ului de la Ismail din 1997 prin

semnarea de către Președinții Republicii Moldova, României și Ucrainei a „Declarației privind cooperarea transfrontalieră” și la nivel guvernamental, a protocolului de colaborare trilaterală între cele trei state.

Acțiuni concrete în vederea constituirii Euroregiunii „Dunărea de Jos” au fost întreprinse în 1998, la Galați, unde a fost semnat acordul privind crearea Euroregiunii "Dunărea de Jos", concomitent fiind aprobat statutul, componența Consiliului și Regulamentul Euroregiunii. În baza acordului de constituire, în componența Euroregiunii au fost incluse raioanele Cantemir și Cahul (Republica Moldova), Județele Brăila, Galați, Tulcea (România), Regiunea Odessa (Ucraina). Componența Euroregiunii poate fi extinsă prin decizia Consiliului Euroregiunii de a permite aderarea altor regiuni frontaliere care recunosc prevederile statutului Euroregiunii.

Cu referință la Euroregiunea "Prutul de Sus", relațiile de colaborare între regiunilor de nord ale României și Ucrainei au fost stabilite încă în anii 80. Prin semnarea tratatului de bază română-ucrainean au fost pusă baza unei cooperări mai intense la care s-a asociat și Republica Moldova. Inițial, Euroregiunea "Prutul de Sus" a fost concepută ca o "ecoregiune" – axată exclusiv pe probleme ecologice. Însă după negocieri îndelungate la nivelul autorităților publice, în septembrie 2000, a fost constituită Euroregiunea

"Prutul de Sus". În componența căreia au intrat raioanele Falești, Glodeni, Riscani, Singerei, Briceni, Donduseni, Edinet, Ocnita, Drochia, Florești, Soroca, Balti (Republica Moldova), Județele Botoșani și Suceava (România) și Regiunea Cernăuți (Ucraina).

În 2002, a fost lansată inițiativa creării unei noi Euroregiuni "Nistru-Prut-Siret", în componența Euroregiunii fiind incluse 18 raioane din Republica Moldova (Călărași, Cimișlia, Criuleni, Dubăsari, Hâncești, Ialoveni, Leova, Nisporeni, Orhei, Rezina, Soroca, Soldănești, Telenesti, Ungheni, Anenii Noi, Florești și Strășeni) și 3 Județe din România (Vaslui, Iași și Piatra Neamț).

Ultima Euroregiune cu participarea raionalelor Republicii Moldova a fost creată la 26 septembrie 2008. Conferința Internațională de lansarea a Euroregiunii Mării Negre a fost organizată în Varna sub egida Congresului Autorităților Locale și Regionale al Consiliului Europei. Euroregiunea Mării Negre este o organizație din care fac parte reprezentanții autorităților locale riverane Mării Negre (Turcia, Armenia, Bulgaria, Georgia, Grecia, Azerbaidjan, Republica Moldova, România și Ucraina) cu scopul utilizării eficiente a finanțărilor UE pentru dezvoltarea infrastructurii comune. Bazele acestei euroregiuni au fost puse în 2006 la Constanța, unde a avut loc Conferința internațională privind cooperarea interregională

în bazinul Mării Negre. Crearea Euroregiunii Mării Negre reprezintă prima inițiativă regională a Consiliului Europei în zona Mării Negre. Consiliul Europei a mai lansat o asemenea inițiativă prin înfiinșarea Euroregiunea Adriatică, lansată la începutul anului 2006.

Activitatea Euroregiunilor, până în prezent, s-a centrat mai mult pe crearea unui cadru comun în vederea realizării unui calendar de întâlniri trilaterale, pentru informare și documentare, pe probleme de interes comun, inclusiv la nivel înalt, consultării și coordonării în domeniul protecției mediului, facilitării micului trafic între zonele adiacente, inclusiv prin amenajarea de noi puncte internaționale de trecere a frontierei, inițierii unor demersuri comune pe lângă organizații economico-financiare internaționale pentru asigurarea unei finanțări pentru proiecte de interes comun, convenite în cadru tripartit, colaborării și elaborării unui plan de măsuri în vederea combaterii crimei organizate, terorismului, traficului ilegal de armament și substanțelor interzise, migrației ilegale și trecerii ilicite a frontierelor.

Astfel în cadrul Euroregiunii "Dunărea de Jos", cu suportul Universității din Galați "Dunărea de Sus", a fost instituită Universitatea din Cahul. Universitatea participă la activitățile desfășurate în cadrul programelor comunitare "Eurodiss" și "Centurio".

Deasemenea din inițiativa Euroregiunii „Dunărea de Jos” a fost creată Agenția pentru dezvoltarea regională care este o organizație neguvernamentală, membră a Asociației Europene a Agențiilor de Dezvoltare, scopul de bază al căreia este pregătirea și implementarea programelor comune la nivel de Euroregiune, identificarea și administrarea fondurilor financiare, soluționarea problemelor ce vizează relațiile transfrontaliere și schimbul de experiență și informații privind probleme de interes comun.

Printre realizările cele mai importante ale Euroregiunii "Prutul de Sus" pot fi menționate lucrările de înființare a universității multiculturale la Cernăuți și activitățile de protecția a mediului din cadrul "Ecoregiunii".

Necâtînd la rezultatele pozitive deja atinse euroregiunile încă mai au un mare potențial de dezvoltare.

Pasivitatea de adineauri a părții moldovenești în lansarea și realizarea activităților cu caracter economic a fost cauzată de mai mulți factori, inclusiv instituționali și financiari. Aprobarea Legii privind Dezvoltarea regională ar putea impulsiona activitățile autorităților locale participante la Euroregiuni. Deasemenea, noua lege prevede și crearea Fondului Național pentru Dezvoltarea Regională, care va include alocări financiare din bugetul național, atît și alocări din partea donatorilor externi ale Republicii Moldova.

Aderarea recentă a României la Uniunea Europeană a acordat Moldovei un nou statut – de țară vecină, ce presupune și o politică nouă din partea Uniunii Europene. Moldova fiind țară inclusă în Politica de Vecinătate a Uniunii Europene va beneficia de o atenție sporită din partea UE nu numai în plan poliic, dar și în termeni de asistența acordată. În Septembrie 2004 Comisia Europeană a propus instrumente noi de finanțare pentru partenerii săi externi. Printre ele și Instrumentul European de Vecinătate și Parteneriat (ENPI), destinat noilor sale țări vecine. Unul din elementele de bază al acestui instrument o va constitui cooperarea transfrontalieră între țările membre pe de o parte și țările vecine ale UE pe de altă. După cum este menționat în Strategia de Cooperare Transfrontalieră în cadrul ENPI pentru anii 2007-2013 Cooperarea transfrontalieră la hotarele externe ale UE este o prioritate cheie a Politicii de Vecinătate, care cuprinde țările Europei de Este, Caucazul de Sud și țările Mediterane.

Scopul de bază al Cooperării transfrontaliere la hotarele sale externe este de a susține o dezvoltare durabilă și a valorifica oportunitățile apărute în urma lărgirii UE. Luînd în considerație alocarea financiară a Comisiei Europene pentru cooperarea transfrontalieră dintre Moldova-Romania-Ukraina de 126.718 mln. Euro pentru perioada de 2007-2013



este evident că Uniunea Europeană este gată să susțină cooperarea transfrontalieră, și euroregiunile care sunt un element instituțional important al acesteia.

Euroregiunile au evoluat pe parcursul anilor și la moment au devenit parteneri ai Comisiei Europene în implementarea politicii regionale ale UE îndreptată spre regiunile de fron-

tieră. Acest fapt este confirmat prin creșterea masivă a regiunilor transfrontaliere, inclusiv euroregiunilor pe parcursul anilor 1990 când Comisia Europeană a lansat programele sale de cooperare transfrontalieră. În Moldova aceste structuri de asemenea au fost dezvoltate și vor servi drept instrument în promovarea politicii de vecinătate a UE.

#### **Bibliografie:**

1. *European Neighborhood and Partnership Instrument Strategy Paper 2007-2013*, Indicative Programme 2007-2010. November 2006
2. *The rise of Euroregion. A bird's eye perspective on European cross-border cooperation*. Lancaster University, 2003

## COMMERCE ÉTHIQUE ET COMMERCE ÉQUITABLE – SIMILITUDE OU OPPOSITION?

*Belașcu Lucian*

*A partir des années soixante-dix, plusieurs associations internationales et même quelques entreprises ont déclenché des démarches en faveur du commerce équitable.*

L'enjeu du commerce équitable est de franchir la frontière d'un échange inégal entre le Nord et le Sud à un commerce équitable en faveur des plus pauvres. Les populations des pays pauvres de l'Amérique du Sud, de l'Asie ou de l'Afrique vendent leurs productions agricoles à des prix proches de l'impossible, tout en essayant de survivre à peine. Puisque les matières premières agricoles sont leurs principales sources de revenus, ils y dépendent à fonds. Tout de même, les inégalités qu'on y retrouve s'accroissent au lieu de s'améliorer.

Par conséquent, un des facteurs qui renforce une telle inégalité est considéré la mondialisation, tout comme il y en a qui soutiennent qu'il faut bien accélérer les échanges internationaux en vue de la participation de cette façon à la prospérité de tels pays. Quelque part, à mi-chemin, on pourrait encadrer le commerce équitable, qui suppose à stimuler l'existence des relations en quelque sorte spéciales, c'est-à-dire privilégiées en faveur des petits producteurs des pays pauvres tout en favorisant la vente de leurs produits sur les marchés des

pays développés par le biais de certaines conditions avantageuses.

Le commerce équitable prend contour depuis environ trente-cinq ans dans un environnement où les consommateurs, de plus en plus informés et attentifs, finissent par devenir de plus en plus suspicieux aux effets destructeurs du phénomène de la mondialisation.

Dans le Rapport mondial sur le développement humain de 2000, on constate l'accroissement des échanges et l'accroissement des inégalités entre les pays riches et ceux pauvres; 20% des pays les plus pauvres produisent 1% du PIB mondial, par rapport à 86% pour les 20% des pays les plus riches. Les marchés d'exportation sont détenus en proportion de 82% par les 20% des pays les plus riches par rapport à 1% pour les 20% des pays les plus pauvres; les investissements directs étrangers en proportion de 68%, les dépenses de recherche en proportion de 95%, les lignes téléphoniques en proportion de 74% par les 20% des pays les plus riches, par rapport à 1% pour chacune de ces catégories par les 20% des pays les plus pauvres. Et les différences se poursuivent...

L'inégalité se manifeste suite à deux catégories de facteurs: d'un côté les facteurs qui ont leurs origines dans la situation même des pays dont les producteurs agricoles proviennent et, de l'autre, on retrouve la conjoncture internationale concernant la manière d'organisation du commerce mondial tout comme la façon défavorisante d'organisation du commerce mondial.

On retrouve là l'opposition entre alter-mondialistes qui sont les adeptes d'un changement complet de l'Organisation mondiale du commerce et les néo-libéraux qui expliquent que c'est par la continuation de la libéralisation du commerce mondial qu'on puisse être sur la bonne voie pour ce qui est de l'amélioration de la situation de précarité des pays pauvres.

Par ailleurs, une autre orientation, un autre concept, une autre approche de la vie des citoyens c'est le développement durable. Les deux manifestations éthique et équitable ne sont pas situées à des extrémités opposées mais plutôt complémentaires. À l'égard du commerce équitable, on y fait attention à des petits producteurs isolés étant sur le point de démarquer leur activité voire pénétrer sur le marché extérieur. Pour ce qui est du commerce éthique, on met en place les grands centres de production déjà développés en fonction de critères sociaux et environnementaux.

La mondialisation du commerce et la difficulté de réalisation des relations des pays supposent de nou-

veaux repères économiques et commerciaux. Cela mène les entreprises et les consommateurs à se soumettre à certaines responsabilités. Ce qui est très important c'est la mentalité des consommateurs orientée vers un commerce mondial du bon sens et vers le respect pour l'environnement. À leur tour, les entreprises réussissent par la présentation de leurs produits à prouver aux consommateurs qu'il s'agit d'un geste responsable.

Le commerce éthique et le commerce équitable représentent deux modes de commerce entre les pays plus riches et ceux pauvres. Le commerce éthique consiste à assurer de bonnes conditions de travail au niveau des producteurs et à veiller au respect des droits fondamentaux de l'homme tels que: l'interdiction de l'exploitation des enfants, l'interdiction du travail forcé, l'hygiène et la sécurité au travail, la liberté des syndicats et le droit pour la négociation collective, l'égalité entre hommes et femmes, entre races et religions, le respect des heures de travail, la rémunération correcte.

Le commerce équitable comporte à mettre en place des échanges solidaires entre les pays riches et les pays pauvres et à aider les producteurs des pays plus pauvres à se développer d'une manière durable notamment. Cela suppose d'assurer un salaire pour le travail réalisé selon les réglementations en vigueur, tout en garantissant leurs droits fondamentaux et en respectant l'environnement. Le

commerce équitable s'appuie, ainsi, en même temps, sur des critères de développement économique, de respect des droits sociaux des producteurs dans les pays pauvres et de protection de l'environnement.

Ainsi, malgré leurs différences, le commerce éthique et le commerce équitable se fondent sur des critères sociaux communs: le respect des droits fondamentaux et des conditions de l'homme dans les pays plus pauvres. En conséquence, ils se rapprochent beaucoup. Le commerce équitable concerne, plus clairement, les producteurs des pays pauvres organisés en coopératives alors que le commerce éthique se penche surtout sur les salariés, à un niveau individuel, dans les entreprises. Le commerce éthique et le commerce équitable sont complémentaires, par les buts qu'ils envisagent dans les pays plus pauvres, ainsi que par leurs critères d'exigences ou de progrès différents. Ils poussent les entreprises à se manifester comme entreprises responsables. Ces deux manifestations font confiance au consommateur dans le sens où l'entreprise se préoccupe du développement durable, en mettant en avance un commerce respectueux de l'homme et de l'environnement. Et le commerce équitable et le commerce éthique reposent sur certains critères communs pour ce qui est des exigences sociales et se complètent en permettant de cette manière l'amélioration des conditions des producteurs dans les

pays pauvres. En fin de compte, ils se dirigent dans une même direction favorisant à développer un commerce durable au niveau international entre les fournisseurs des pays pauvres et les consommateurs des pays riches.

Par ailleurs, pour les programmes de développement dans le cadre de relations entre les pays riches, on parle de commerce solidaire. Les critères du commerce solidaire sont des critères de développement, comme ceux du commerce équitable, mais se rapportent aux producteurs des pays riches. Nous envisageons ainsi à peu près les mêmes critères comme pour le commerce équitable: des contrats d'achats à long terme, des achats à un prix fixe plus élevé que celui du marché, accorder de la priorité aux producteurs locaux. L'économie solidaire a en vue bien entendu des dispositifs gouvernementaux ou non gouvernementaux, en faveur de la population émigrée ou des personnes présentant des handicaps.

Au niveau local, la mise en place de filières du commerce équitable est avant tout ciblée sur le rassemblement et la croissance des forces en ce qui concerne la capacité de production de petits producteurs. A titre général, plusieurs partenaires locaux et internationaux s'associent sur un projet en apportant chacun leurs compétences sur les différents enjeux de développement durable du groupe de producteurs. On retrouve dans les enjeux de développement de filières de commerce équitable

les enjeux principaux du développement durable voire:

- la mise en place d'un modèle économique logique et performant (valorisation des produits, intensification et diversification des cultures);
- le respect pour ce qui est des conditions sociales (salaires permettant au producteur et à sa famille de vivre dignement en terme de nutrition, santé, éducation des enfants);
- le respect et la valorisation de l'environnement (bio, utilisation d'engrais verts, traçabilité et transparence, valorisation des modes de culture traditionnels).

Les promoteurs du commerce équitable, ayant des vocations complémentaires, agissent à toutes leurs forces et par tous les moyens pour le développement des petits produc-

teurs, à partir de la réalisation des groupes de producteurs constitués au niveau local jusqu'à la promotion au niveau international en faveur du changement des règles du commerce international, en insistant sur ce qui constitue dans tous les cas le comble de leur préoccupation: la vente de produits pour l'accroissement des débouchés pour les producteurs.

Le réseau est entamé, les définitions et objectifs sont quasiment similaires, le financement du mouvement assuré de manière complémentaire par la vente des produits et des subventions publiques et privées, par conséquent le mouvement et les ventes se développent assez rapidement, surtout depuis les quinze dernières années. Il est actuellement favorisé par l'intérêt à l'échelle mondiale pour le développement durable qui comprend tous les agents économiques où il s'intègre parfaitement.

### Bibliographie:

1. Brudey, N.; Ducrocq, C., *La distribution*, Editions Vuibert, Paris, 2000;
2. Lecomte, T., *Le commerce équitable*, Editions Eyrolles, Paris, 2004;
3. Lecomte, T., *Le pari du commerce équitable*, Editions d'Organisation, Paris, 2004;
4. Leroy, M., *Le Guide du consommateur responsable*, Editions Marabout, Paris, 2003;
5. Pouliquen, K, *Le commerce équitable*, Editions Marabout, Paris, 2003;
6. Reed, D. (coord.), *Ajustement structurel, environnement et développement durable*, Editions L'Harmattan, Paris, 1996;
7. Solagra, R., *Pour un commerce équitable*, Editions Charles Léopold Mayer, 1998;
8. *Etude mondial sur le commerce équitable*, Alter Eco PwC Conseil, 2002;
9. *Rapport mondial sur le développement humain*, 1999 et 2000.

## CRIZA FINANCIARĂ – O PISTĂ PENTRU O NOUĂ CREȘTERE ECONOMICĂ

*Iovv Tatiana, Dr., conf. univ.,  
Academia de Studii Economice din Moldova*

*Considering the axiom of market economy (more exactly, it is an axiom of technical analysis, which is applied during the forecast of rates of financial tools, but in fact is available for the whole economy) „the history is repeating” in order to make some considerations on the possible evolution of crises and its possible consequences, so it is important to make a review of the history of economic crises, their reasons and consequences.*

Motivele unei crize sunt întotdeauna dependente de perioada în care se petrec. De exemplu, în ultimele decenii ale secolului XVI și în primele timpuri ale celui de-al XVII-lea, cultura Olandei se rafinase în chip neobișnuit. Haga, reședința guvernului, se asemena mai degrabă cu o stațiune balneară. Era - un lucru de neînchipuit pentru concepția timpului - oraș nefortificat și sediul unei vieți foarte elegante. De când fuseseră acclimatizate în Olanda, lalelele se bucurau de o anumită dragoste din partea populației. Ele erau cultivate, înmulțite și - prin încrucișări - se obținuseră noi specii. Dar, de la simplă plăcere s-a trecut la amatorism. Începutul cu încetul, jocul a luat forma acelei pasiuni sălbatice, care s-a soldat cu o criză catastrofală, care a început în anul 1634 și a durat patru ani.

Un alt exemplu mai apropiat zilelor noastre este criza internetului din 2000-2002, cunoscută și ca dot-com bubble (bula internet), care a afectat

enormele investiții efectuate în sistemul de informatică. Efectele acesteia, evident, s-au amplificat în urma atentatelor teroriste din 11 septembrie 2001.

Însă, criza actuală are la bază motive pe cât de contemporane, atât și de clasice. Iată careva situații similare din istoria crizelor bursiere.

Una dintre cele mai vechi catastrofe financiare a avut loc în orașul Lübeck, pe la începutul secolului XVII. Bineînțeles că și în Evul Mediu domnitorii și popoarele, statele și orașele, au avut de luptat cu greutatea bănești. Speculațiile comerciale întreprinse de vechiul oraș hanseatic înspre porturile nordice, se dezvoltaseră în decursul ultimelor decenii atât de mult, încât capitalurile existente nu mai ajungeau. Astfel, pe vremea aceea se făcea într-o prea mare măsură uz de credit. Se pare că atunci s-au produs și cele dintâi cazuri de “cursă a cambiilor” înregistrate de istoria negoțului. Bineînțeles, nevoia

mare de numerar făcea ca procentul dobânzilor să crească neîncetat. Negustorimea din Lübeck, aflându-se pentru prima dată în fața unui asemenea fenomen de prăbușire, s-a înspăimântat grozav, iar când dobânzile au ajuns la scadență, au înghițit întreg beneficiul afacerilor și toată lumea și-a pierdut capul.

Primarul Lübeckului, Brockes - un strămoș al lui Heinrich Brockes, poet oratorian pietist, ajuns la celebritate cu o sută de ani mai târziu - a lăsat în memoriile sale o descriere a acelor zile negre, suferite de comerțul renumitului oraș hanseatic:

“În aceste ale mele zile și timpuri - scria el - a ființat o atât de nemaiauzită îngreunare și o dobândă necreștinească și scumpețe în negustorie și în circulația banilor, cum nu s-a mai pomenit pe lume, și s-au dat la această camătă cei mai de vază primari, consilieri comunali și cetățeni, și domnii din Holstein, cu afacerile lor bănești, astfel că mulți cetățeni, prin lipsa lor de băgare de seamă, fudulia și darul de a face pe marele cu banii străini și negustorie mare, uitând de Dumnezeu și atrăgându-și mânia Domnului, nu și-au dat seama că dobânzile îi manâncă și îi macină, până ce i-a ajuns ruina. Și și-au dat ei între ei, garanții unul pentru altul și și-au amanetat averile, până ce s-au nenorocit și au sărăcit cu toții, și mulți oameni cinstiți, care au garantat și s-au amanetat pentru alții, au fost înșelați, așa că a trebuit să plătească numai

cel ce a putut, cel ce n-a putut, a trebuit să piară. Mulți dintre cei care au garantat s-au ruinat, iar nenumărați tineri au murit de multă inimă rea. De aceea, copiii și moștenitorii mei, am scris toate acestea drept oglindă și pildă, ca să vă temeți de Dumnezeu, să trăiți în umilință și muncă harnică, ci nu să vă gândiți la afaceri mai mari decât vi le-a hărăzit Dumnezeu. Căci cei ce vor să se îmbogățescă, în grabă și cu tot dinadinsul, ajung de obicei la sărăcie și la faliment”.

Este o situație analogică, practic, cu cea pe care am urmărit-o chiar în Moldova în ultimii ani: după atâția ani de „modestie”, când era practic imposibil o persoană fizică să-și procure un credit, în ultimii ani creditele au devenit într-atât de accesibile, într-atât de reclamate, încât lumea s-a avântat să-și cumpere nu numai locuințe, automobile și tehnică, dar chiar și lucruri de uz curent (cum ar fi hainele sport „Adidas”, spre exemplu), apelând la banii creditari. Și, într-o lume cu atâtea oferte măgulitoare – locuințe confortabile (în comparație cu cei 28 m<sup>2</sup> în care a habitat până acum), mașini luxoase, alte lucruri frumoase, ... tentațiile sunt mari, astfel, nu fiecare este în măsură să-și evalueze rațional posibilitățile.

Un vechi proverb spune, că îndrăgostiții nu prea dau dovadă de deșteptăciune, dar când oamenii aleargă după bani, după bogăție, atunci slăbiciunea de minte a lor pare neînsem-

nată în comparație cu nebunia care îi apucă în goana după bani.

Iată încă un exemplu. În Statele Unite în perioada interbelică s-a lansat un nou sport național: speculația bursieră. Toți câștigau și ritmul afacerilor creștea amețitor. Supravalorizarea acțiunilor era de neoprit. Până într-o zi de joi. Neagră pentru cei mai mulți, albă pentru consorțiul financiar privat care îndeplinea rolul de bancă centrală în Statele Unite, National Reserve Bank, consorțiu bancar înființat de John D. Rockefeller, J.P. Morgan, N.M. Rothschild și Paul Moritz Warburg.

Anul 1929 este emblematic. Patima bursieră a generat o foamă de monedă fără precedent. Câștigurile preconizate au creat datorie. Pentru a se lansa în speculații bursiere, americanii s-au împrumutat. De la bănci. Bănci deținute de un club exclusivist. Domeniul bancar s-a dezvoltat amețitor, periclitând supremația celor patru magnați ai finanțelor, menționați anterior.

Cel mai popular credit care a fost numit "împrumutul marginal" la bursa, consta în finanțarea unei părți de 90% din valoarea acțiunilor care urmau să fie cumpărate. Cumpărătorul nu trebuia să achite decât 10%, iar cealaltă parte de 90% fiindu-i împrumutat prin broker. Și câștiga bani suficienți ca să ramburseze creditul cu dobânda aferentă și să rămână cu profit. Totul părea perfect. Însă, contractul de creditare conținea o clauză perversă. (Euforia prosperității a ex-

clus din calculele debitorilor aplicarea ei.) Banca putea cere restituirea creditului și a dobânzii lui în termen de 24 de ore printr-o somație. Peste noapte, sute de mii de americani au primit asemenea somații. Sute de mii de americani care nu dispuneau de lichidități, întrucât fuseseră investite în acțiuni. Soluția? Vânzarea acțiunilor. Bursa a fost inundată într-o singură zi. Toți vindeau. Nimeni nu mai cumpăra. Cursul acțiunilor s-a prăbușit vertiginos. Căderea liberă a generat panică.

Falimentele au început să curgă. Rechemarea banilor în bănci a fost acțiunea premeditată a celor patru bancheri. Au dat tonul și celorlalte bănci. Care, în mod deliberat, n-au fost avertizate. Băncile lui Rockefeller, Morgan, Rothschild și Warburg au rezistat. Profiturile anterioare le-au permis luxul unor pierderi minore. Pierderi acoperite ulterior prin preluarea la un preț derizoriu a instituțiilor bancare intrate în lichidare. Băncile medii și mici au clacat. 9400 de falimente în sistemul bancar. 9400 de bănci care n-au reușit să recupereze din creditele acordate sume suficiente pentru a face față uraganului.

Efectele negative ale crizei din anii 30 s-au resimțit încă foarte mulți ani, dar, spune scriitoarea Caroline Bird în cartea sa "The Invisible Scar", Marea Depresie a creat un climat de creativitate care a dus la apariția managementului ca știință și profesie, precum și la apariția



unor departamente care astăzi sunt indispensabile oricărei companii, adică marketing, relații publice, publicitate. Companiile au descoperit „clientul” și nevoile sale; drept urmare, Standard Oil și-a format și extins rapid rețeaua de benzinării, DuPont a invadat lumea cu nylonul și multele aplicații ale acestuia, Sears și-a dublat numărul de magazine și a început să intermedieze asigurarea auto prin poștă, au prosperat Carvel – vânzători de înghețată sau AC Nielsen (studii de piață) etc.

Deci, criza financiară reprezintă, într-un sens foarte larg, o stare de dezechilibru, peste anumite limite, între diferitele componente ale pieței. Unele crize financiare pot fi previzibile altele sunt greu de anticipat. Acestea pot avea ca origine diversi factori. Criza financiară în curs, și care s-a dezvoltat începând cu vara anului 2007, conform opiniilor multor specialiști, era de așteptat. Problema care se punea era, nu dacă va fi, ci când va începe.

Excesul de servicii financiare este principalul motiv, care a generat declanșarea crizei financiare. Potrivit portalului Economy.com al companiei Moody s, în ultimii ani, firmele de servicii financiare obțineau aproape o treime din totalul profiturilor din SUA. Pentru fiecare dolar plătit angajaților din SUA în 2008, aproape 10 cenți i-au primit lucrătorii din băncile de investiții și alte companii financiare. Benjamin M. Friedman,

autorul volumului „Consecințele morale ale creșterii economice”, își amintește că, pe când lucra la Morgan Stanley la începutul anilor 70, rapoartele anuale ale companiei erau pline de fotografii ale fabricilor și ale altor bunuri tangibile. Mai recent, rapoartele de pe Wall Street au atins să evedențieze însă nu acele companii cu care lucrau grupurile financiare, ci arta finanțelor ca scop în sine, prezentând grafice a căror curbă ascendentă e menită să impresioneze și fotografii ale traderilor.

Un alt motiv evident, care de fapt, este în strânsă corelație cu primul, este creșterea mult peste valoarea reală a prețurilor și cotațiilor activelor. Astfel, astăzi urmărim spargerea unei bule speculative, iar când o astfel de bulă începe să se răsuflă, de obicei, îi trebuie ani ca să se dezumfle, provocând evident, daune economice.

O idee optimistă a unei crize este că, orice cotă de piață pierdută de o companie care a căzut, va fi rapid ocupată de concurență, de cei care au fost mai puțin lacomi, poate mai prudenți sau mai isteți.

Astfel, în urma crizei declanșate Mitsubishi UFJ, cea mai mare bancă japoneză, ar putea profita de 20% din capitalul Morgan Stanley, iar Goldman Sachs a obținut deja o finanțare de 5 miliarde de dolari de la fondul Berkshire Hathaway a lui Warren Buffett, care va beneficia de acțiuni preferențiale în cadrul grupului bancar menționat. O parte din divi-

zia Asia-Pacific a Lehman Brothers și o serie a activelor sale europene va fi cedată japonezilor din Nomura Holdings, iar activele celei mai mari bănci de economii din SUA, Washington Mutual, au fost transferate la JP Morgan Chase pentru 1,9 miliarde de dolari, care astfel a devenit cea mai mare bancă din SUA în funcție de valoarea depozitelor.

Cât despre evaluarea crizei și a consecințelor acesteia pentru Moldova, conform principiului politicilor economice din ultimii ani, nimeni nu e suficient de deștept încât să diagnosticheze o bulă decât abia după ce ea s-a dezumflat. Aceasta a fost una dintre mantrele lui Alan Greenspan în timpul mandatului lui de președinte al Rezervei Federale. Succesorul lui, Ben Bernanke, a spus cam același lucru când și-a preluat mandatul în 2006. A curăța locul după spargerea unei bule este mai ușor și mai puțin costisitor, argumenta Greenspan.

De altfel, conform teoriei universale ale lui Einstein, se poate prognoza și rezultatul căderii zarurilor dacă

știi forța, cu care ei se aruncă, viteza lor, greutatea etc. Problema e că factorii sunt atât de mulți și atât de imprezvizibili, că gândirea omului, cel puțin a omului contemporan, nu ne permite realizarea acestui vis. Astfel, nu putem afirma cu certitudine, care anume din multitudinea de factori vor avea o influență decisivă pentru economia RM și care va fi efectul acestora.

Este cert, că odată cu scăderea prețurilor în lume, investitorii străini își vor redirecționa capitalurile disponibile la ei în țară. Iar țările, care au fost până acum atractive pentru alocarea de investiții, cum este și Moldova, își vor recăpăta atractivitatea pentru ISD numai după ce se vor resimți efectele crizei mondiale și în Moldova, adică vor scădea prețurile până la nivelul optim pentru ISD.

Deci, după cum s-a menționat mai sus, criza aduce lucrurile dintr-o economie la normal, și, de fapt, este o pistă pentru o nouă creștere economică. Din păcate, nu fără efecte negative pentru unii, dar și pozitive pentru alții.

### Bibliografie:

1. David Leonhardt „O bulă, două bule, trei bule”, revista „Business magazin”, nr.202, octombrie 2008;
2. Dorin Oancea „Main Street vs. Wall Street”, revista „Business magazin”, nr.202, octombrie 2008;
3. Shiller R. „Beyond the Bubble”, The Journal of Finance – Vol.LXI, Nr.3 – 2006;
4. Сорнетте Д. «Как предсказывать крахи финансовых рынков».- Москва: Изд-во «Библиотека Принстонского Университета», 2003 г.,

## REPUBLIC OF MOLDOVA IN THE CONTENT OF INTERNATIONAL FINANCIAL CRISIS: NEW CHALLENGES AND ECONOMIC GROWTH MECHANISMS

*Timuș Victoria, cercetător științific,  
Institutul de Economie, Finanțe și Statistică*

*Trade relations with the rest of the world, as well as the attraction of foreign capital, create a certain level of vulnerability for the changes that take place on international level. If foreign countries, in conditions of actual financial turbulence face problems regarding the attraction of credit resources, the Republic of Moldova, which feeds its economy with savings and wages of migrants, risks to loose the main source of economic growth, as a result of high unemployment rates all over the world under the wave of the financial crisis.*

Nowadays the Republic of Moldova has to face multiple challenges related to inflows of foreign capital and prevention of risks as a result of international financial crisis. The diminishing of the volume of foreign capital inflows could jeopardize the whole national economy, which, practically depends on foreign currency injections, especially remittances.

Due to the fact that foreign countries face an acute employment crisis, but most of the Moldovan citizens are working on foreign labour markets, the danger appears at the moment when the conditions of migrants working abroad are affected. Problems that could arise are related to:

- *Overburden the Government with the problems of labour force engagement and social contributions fulfilment;*
- *Reduction of remittances' volume in national economy and,*

*thus, detachment of the real and financial sector from the main source of economic activity's provisioning.*

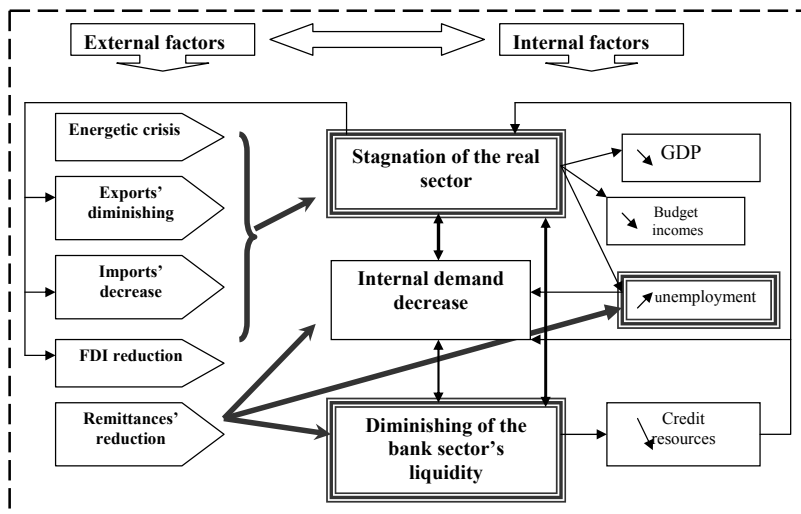
The world crisis can seriously affect labour conditions of the Moldovan citizens working abroad and a part of them – 10 - 12% (40-50 thousands persons), could return back in the country. The Government is not prepared to react at this massive labour demand. If the number of unemployed persons increases, the actual social insurance system will have to pay contributions to a higher percentage of people, that supposes the appearance of new social problems and the ones related to cost. As a result, additional expenditure will be covered on the account of companies and employees.

The consequences that might be produced as a result of the decrease of the main currency-financial inflows

in national economy, are related in scheme 1, where we can observe the main transmission channels of the risks and disequilibrium in the most important sectors of economy – the real and financial sectors.

The whole picture presented in the scheme emphasizes the existence of

some causality relations between the financial and currency inflows and the development of the bank and production sectors, as well as population's wealth. At the same time, the real and financial sectors have a strong interrelation, ones affectedness inevitably resulting in the others stagnation.



**Scheme 1. Diminishing of currency and financial inflows as a result of international financial crisis and the influence over the national economy of the Republic of Moldova**

Source: realized by the author

**First causality relation** appears between the development of the bank sector and the evolution of financial inflows, especially remittances. Population's savings strongly feed the bank sector, in base of which is created the credit potential for the real sector and population. That is why, the decrease of the remittance's volume will affect

the liquidity degree of the national banks and thus, credit possibilities.

According to the last data offered by the National Bank of Moldova, in October, the balance of deposits in bank system, in foreign currency decreased by 7,2%, due to the attenuation of time deposits to natural persons by 19,2%.

During the period of August-November, 2008, the volume of deposits in foreign currency already decreased by 23%<sup>1</sup>. The possibility of a massive withdrawal of deposits could generate a serious problem in the national bank system, but taking into consideration the increase of reserves requirement during the last years by the National Bank of Moldova, the risk is minimized, while the high balance volume of deposits in national bank system (7587,3 million Lei.) inspires that the liquidity level of the Moldovan bank system is really strong. Another important argument for the ability of local banks to face external shocks, consists in the high level of currency reserves (1,8 billion USD), sufficient volume to create a shelter to risks faced by banks.

As for credit situation, credit conditions were coarsened, resulting in the decrease of credits in foreign currency by 47%, while in national currency – by 41% (during September-November, 2008). Also, banks practically stopped granting consumption credits during the last two quarters of the year. This situation affected the real economy, especially the medium and small sized companies, which used credit mechanisms to extend production activity, as well as export-

ers, already attacked by the pressure of national currency rate appreciation.

**The second causality relation** appears between the development of the real sector and the evolution of trade inflows, as their volatility could seriously affect the incomes of national companies, and thus, national production capacity. The consequences of this situation will be extended over the population's revenues (in form of wages), as well as over the state budget encashment, which will seriously slow down the course of economic growth.

**The third causality relation** appears between the population's wealth and financial-currency inflows, especially remittances. In the Republic of Moldova, money transfers strongly influenced people's incomes and consumption potential. Also, the population's wealth is in a direct relation with labour employment, especially determined by the development of the country's real sector.

There is another problem, which is not emphasized in the scheme, that might result in a sudden appreciation of national currency and which will externalize through:

- Decrease of national imports, which will affect state budget encashment;
- Alleviation of internal demand, as a result of populations' purchase power decreasing;
- Generation of shocks in bank system;

<sup>1</sup> Calculated by the author in base of Reports on evolution of credits and deposits published on the official site of National Bank of Moldova

- Enhancement of the process of external debt reimbursing.

The analysis of the financial and real sector in terms of those three causality relations requires certain Government interventions, especially in form of:

### ***I. Support of the bank sector***

– vulnerable to the risk of the remittances' volatility, as well as to other internal factors related to the adverse course of national economy. The practice of international countries recommends the creation of some national funds having the purpose to render financial support to local banks, in form of:

- Transferring budget resources on bank accounts in base of auctions, with the scope to ease the access of banks to the Government's funds. Basing on the same principle, the deposits of the National Bank of Moldova could be placed on the accounts of local banks. Such a practice is known in Russian Federation, in case of Vneshekonombank, which refinanced its external debt on the account of Central Bank's deposit in amount of 50 billion USD [5, p. 58.];
- Granting non-guaranteed credits to banks, from overnight up till one week term, which will help banks administrate current liquidity, as well as solve exceptional situations. As for

problematical financial problems, there could be granted one month up till one year credits;

- Creation of obligatory minimum reserves in base of assets and not liabilities, so that the level of minimum obligatory requirements takes into consideration the credits' purpose – for consumption or investment (their level could be lower for investment credits and higher for consumption loans).

These proceedings could favour the creation of internal sources for growth – with the purpose of long-term refinancing system's generation, which would serve for local banks as a protection in case if the economy was affected by the impact of international shocks. Also, it would allow the financing of some strategic sectors of national economy, or supporting vulnerable undeveloped branches, but having great expectancies for the durable development of the country.

Some of the options for the National Bank of Moldova that could stimulate the creation of banks' long-term refinancing mechanisms would be:

- Redemption of bank credit portfolio, especially doubtful or substandard credits;
- Substitution of long-term bank credits through state securities, which could subsequently be placed on the secondary market. At the same time, this

mechanism can contribute at the development of national securities market;

- Refinancing of corporate sector's external debt.

All the above mentioned, allow us to consider the possibility of creating the National Refinancing Fund, completed by funds from selling the production capacities or other assets placed for privatization, either in foreign currency, or Lei, with the exclusive objective to finance new productive investment projects. Also, another encashments could result from reimbursable or non-reimbursable financial aid and foreign credits, as well as deposits of National Bank of Moldova or bond loans. Through this mechanism, it is insured an increase of independency in the activity of financial and real sectors, reducing the need to access the external credit market.

## ***II. Support of local producer***

- who is the supplier of job places and the driving force of the internal production process, which will substitute the internal market with national goods and services in case of imports' reduction. Also, currency inflows from export activity will compensate a part from remittances inflows and will supply the country's potential during the process of external liabilities' honouring.

The most important role should be played by banks – the primary creditor of production and export ac-

tivity. But granting some new credit tools can generate additional costs, besides those produced as a result of high prudential requirements and thus minimize profit margin. That is why the Government should intervene as a primary intermediary in the credit process intensification of the real sector, as well as funds' supplier for the credit cost's diminishing. The Government's intervention could contribute towards the financing of underdeveloped sectors, which cannot easily access bank credits, due to lack of trust on the companies' creditworthiness. Some of the procedures, that will find a useful application in the Republic of Moldova, are:

**1. Offering state guarantees** for credits taken by exporting companies, as well as for risk insurance. Practically, exporters can get state guarantees in order to finance some operations on foreign markets with a high level of risk. This mechanism could be extended towards sectors or branches stipulated in National Export Strategy and which do not generate a long-term production cycle. On the other hand, national producers obtain a real support in their decision to extend exports on foreign markets, for example transition economies, where profit margins are higher, but bearer too many risks.

**2. Interest compensation** on credits taken, where the Government can intervene in the process of legal entities crediting, by reimbursing some

part of interest which should be paid to banks. This procedure can be done in form of:

- Paying money to the exporting or producing company, which approaches a state agency and encashes a sum of money (a certain percentage from interest paid), by submitting a confirmation payment document;
- Compensation of the interest received by banks, which allows the banks to grant credits at a lower interest rate, the difference being reimbursed by the state.

We consider, that the first mechanism is more appropriate for the Republic of Moldova, because the results of a direct collaboration between the state and private sector's representatives will contribute towards the creation of a more favourable image

and strengthening the interest for the Government interventions, that will serve to a positive reaction on behalf of legal entities for the approval of new policy reforms promoted by the Government in the future.

The appearance of new financial and bank mechanisms and tools will allow to support the augmentation of productivity and competitiveness in private sector of the economy, so that the comparative advantage of national products on foreign markets would be generated through high quality, uniqueness, but not as a result of low juncture price from Government subventions. In such a way, it is insured a framework for the development of long-term export branches, with a positive impact over the development of national economy and labour force engagement.

#### **Bibliography:**

1. *Legea cu privire la investiții în activitatea de întreprinzător*, Legea Republicii Moldova nr.81-XV din 18.03.2004//Monitorul Oficial nr.64-66 din 23 aprilie 2004;
2. Stiglitz Joseph E., *Globalizarea: speranțe și deziluzii*, Traducere: Dan Criste, Editura Economică, București, 2003;
3. Anatol Caraganciu și colectiv de autori, *Remitenți și remitențe în contextul creșterii economice (sinteza experienței internaționale)*, Chișinău, 2006;
4. E. Миргородская, *Эволюция финансового капитала в условиях глобализации*, Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, Москва, 2007;
5. С. Моисеев, *Политика поддержания финансовой стабильности*, Вопросы Экономики, Но. 11, 2008, pag. 58.



## FINANCIAL IMPACT AND ECONOMIC AND SOCIAL EFFECTS OF THE CORRELATIONS BETWEEN PRICE AND WAGE

*Caraganciu Anatol, dr. hab., prof. univ., IEFS  
Costandachi Gheorghe, dr., IEFS*

*In this paper are investigated correlations between prices and wages. Were analyzed the prices of food essentials of the market compared to some countries in the European Union and the USA. In the research process were put in evidence the main consequences of the functioning of the Moldovan market prices. Conclusions were formulated and proposed solutions to harmonize the development of market relations.*

**Keywords:** *simultaneous observation, the social products of first need, the financial impact of price rise in prices.*

### **Introduction**

Our research highlights handed out two sides to ensure the quality of social welfare. These two sides are closely related and characterized the effects of welfare society. These are the consumer price and wage. Therefore our research has examined the correlation between price and wage in order to highlight the main consequences of the financial impact. So on the one hand is the revenues that determine the capacities of consumers and on the other side are the prices. Between these two categories there should be a correlation should strive to harmonize relative. Formation of adequate economic mentality is needed for education and economic development. In our work focus our research will put you on the first of the two sides - the price

of consumption. For this purpose a study was conducted using the method simultaneous observations at a precise time in several market structures in many countries. Will continue to disclose the economic essence of the price.

### **Classical view on prices**

In contemporary terms, the market price is an amount of money that the buyer is willing and able to provide a vendor in exchange for property that it can offer to the market. Price, because the correlation function of supply and demand becomes a complex that is amplified in the context of current economic and social dynamism, as the market that show, and the legislative framework governing the training price. In the administrative conditions of Moldova is a part of pricing outside some food. Price is

an element that indicates what should be abandoned in order to obtain the good or resource. Since antiquity by Aristotle and Xenofon price represented a quantity of currency that the buyer is willing and can provide the producer (seller) for property on which it submits to the market. In a market economy that works and meets the objectives factio principles of the market price is formed taking into account some general features some of which show below:

1. Price performs a function evaluation and calculation of costs, results, revenue;
2. According to information on the economic state of tension between resources and needs;
3. Price - Information source for the preparation of decisions on the choice of producers and buyers;
4. Cost recovery of expenses, insurance and profit assumptions for the creation of business continuity;
5. In the circumstances, especially when practiced administered prices, the price performs a function of redistribution of income and assets among different classes of agents, branches and sectors. Since gaining independence the Republic of Moldova, the price has recently increased at both micro and macro. Our research showed that market

conditions in Moldova, the most exposed on the property market, prices do not meet and not meet any criteria of the market is formed chaotically without economic rationale.

### **International approaches on the financial impact of the price**

Work in our research emphasis has been placed on the consumption of foodstuffs. The most serious consequences come from the impact of increasing prices. Our research revealed that in Moldovan conditions, there is not a harmony between the operation of prices and income earned by consumers from the social. Although the theme of our research can not sidestep the social side of finance. Studies show that last year (2008), the impact of the wave of increases in food prices has on consumers and the social causes of lower living standards of citizens. Are followed, also on the purchase of food. Primordial cause of the wave increases in food prices is a dramatic decrease in yields of cereals and technical plants in the summer - autumn 2007. This was characteristic not only for Moldova but for many other countries. The main categories of products affected by price increases were:

- Milk and milk products;
- Meat and meat products;
- Bakery Products;
- Pasta;
- Eggs;
- Other.

When referring to the global scale, the countries most affected by the phenomenon of increasing food prices are those that are low income population, due to large share of expenditure on procurement of food in total consumption expenditures. Moldova in particular is subject to a higher degree of that impact, because as far as the revenue comes from remittances and metamorphosis massive imports. Once everything is stressed that the social sphere in Moldova is the most affected by these events because the social sphere the revenues are lower, especially the education, health and social protection. Revenues of these people just generally cover the most necessary expenses. This is not only in Moldova but in several countries with the Soviet impact. Moldova imports more than 70 percent of food, which confirm that assertion is subject to a very high risk to the food crisis. What can be undertaken in such cases and in such a state?

The answer comes by itself - it is expected that the importing of food to stimulate domestic production, to lower import duties and / or to increase the emergency reserve. The exporting of food is likely to restrict exports or by the introduction of sales tax applied abroad either by the export quota. There is a possibility for this state give to freeze food prices.

Studying other food markets in other countries has been established

that in various countries were undertaken various measures to improve the situation and reduce the risk food. For example, some companies in Russia have frozen prices at six of the first necessity products. The Egyptian government decided to increase the subsidies granted to producers of bread. China, India and Pakistan have increased financial aid to farmers in order to stimulate domestic agricultural production and a large volume of reserves for exceptional situations. According wave Elyot's crisis has extreme top and bottom. And if we take this into consideration, then in the coming years we expect an increased demand for agricultural raw materials.

#### **Price correlation analysis - and wage effects caused by this**

To conduct our research, method and execution of simultaneous observations were selected food prices on 6 external markets - Italy, England, Germany, France, Netherlands and USA, which were compared with the internal market of Moldova. Simultaneous observations were made during the period 16-23 October 2008, was primarily to support the study.

Using simultaneous observations were collected for comparison and analysis of food on the external and internal, as reflected in Annex 1. The method chosen is a partial research that aims, as the results of processing data to estimate, using principles of probability theory, the correspond-

ing parameters of the total community. The research was carried out with material and human effort lower and has resulted in obtaining derivatives of indicators that enable a full and real whole mass. Thus, the study analysis in food prices was conducted by survey research, which was conducted in two stages:

- First, data were collected on food prices in different regions.
- Second, they were processed and analyzed the prices and wages from the market and compared with the Republic of Moldova in different regions.

So, Italy has been using data collected in the city of Bologna 3 supermarkets (PAM, ESSILUNGA, and CONAD) more dominant in the market. In England, the London TESCA supermarkets, ASDA, MARRISON where information was selected. In the U.S., where mass is measured in pounds, i.e. IBS 1 (pounds) = 453.6 g, research was conducted in Wall-mart supermarket network in several states as Alabama, New Mexico and New York. City of Berlin in Germany, the selection was made of price PLUS the supermarket, the supermarket in France SUPERU of Ruen town. Collecting prices in Moldova was conducted in 3 supermarkets as BMI in the Buiucani, Green Hills and Fidesco - center. Thus, data collection was conducted based on simultaneous observations, the displaced person for this

study. Therefore, all prices in Moldova were selected in national currency (lei) and converted into foreign currency (euro), and in turn on market prices were converted into foreign currency euro at the official rate established by the NBM October 23 2008:

1 SUA	1 GBP	1 EURO
10.3090 LEI	16.8816 LEI	13.2491 LEI

Further we proposed to review the prices of food in different countries like USA, England, Italy, Germany, France and the Netherlands compared with those of RM. Price analysis is given in Annex-1. Because this analysis we can conclude that the internal market in foodstuffs such as pork, olive oil, sunflower oil, pasta, coffee, natural price is higher than in countries like Italy, England, France and the Netherlands. For a more visible in the office, still we must analyze what is the average monthly wage of a worker in the national economy in January-September 2008, and in other countries under our study.

Data are presented in Table 1. Average wage per economy in January-September 2008 in Moldova constituted MDL 2457.9 and increased over the same period of previous year by 25%. Real wage index for the same period increased by 9.2%. In the sphere of the average budget was 1902.1 lei, the real sector of the economy - 2746.8 lei. State average monthly wage of an employee in Moldova is reflected in the table below:

Tabelul 1

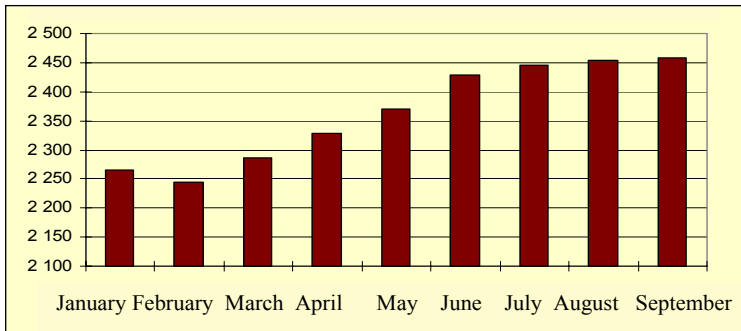
## Medium salary per month in Moldova

Nr.	Month	Lei	Euro
1	January	2 266	171,03
2	February	2 245	169,45
3	March	2 286,1	172,55
4	April	2 327,5	175,67
5	May	2 370,1	178,89
6	June	2 428,6	183,3
7	Iuly	2 445,5	184,58
8	August	2 454,8	185,28
9	September	2 457,9	185,52

Source: BNS

So we see that in September the average compensation of an employee was 2494.4%. Compared with August of last year's average monthly wage increased by 17%. In the sphere of the average budget was 1864.5 lei, and increased by 10 percent from the

same period of previous year. In the real average monthly wage has been 2816.4 lei turnover and increased by 20% over the same period last year. Dynamics of average monthly earnings during January-September 2008 is reflected in the following chart:



**Diagram 1. Medium monthly wage evolution in Moldova, January-September 2008**

Wages in Moldova are among the lowest in European countries and CIS countries. This is a prism through which it can be shown that

the ability to pay of the population is very low, even extreme, which leads to the retention volume of consumption at a low level, which

prints its impact on all areas of activity and concomitantly painful pressure on the quality of social life. In countries of central Europe wages are from 5 - 15 times higher than in Moldova (Table 2) and Moldavians who work in the West can earn

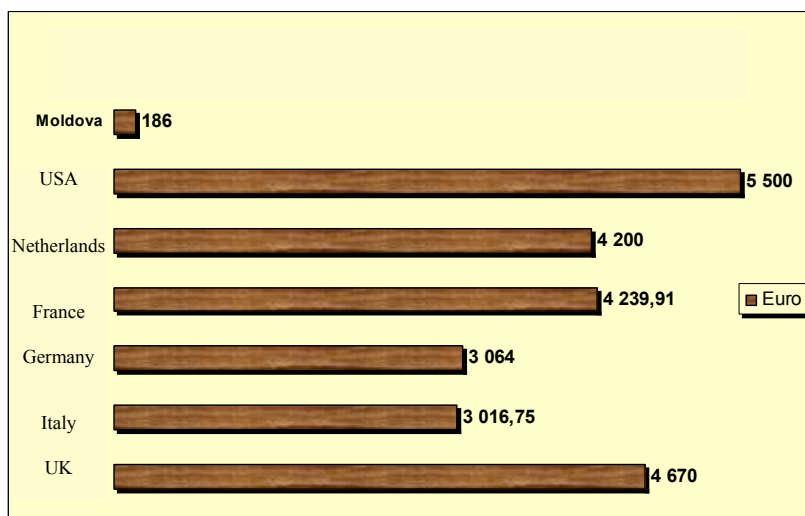
salaries of up to 10 times higher than in the country for the same work, even under conditions best. Thus, we proposed to compare the average monthly salaries in Moldova at the market, salaries are represented in the following table:

**Table 2**

**Average monthly wage of an employee by country**

Nr.	Country	Lei	Euro
1	England	61873,3	4 670
2	Italy	39969,22	3 016,75
3	Germany	40595,24	3 064
4	France	56174,99	4 239,91
5	Netherlands	55646,22	4 200
6	USA	72870,05	5 500

*Sursa:* [www.eurostat.com](http://www.eurostat.com) CARSA: Raport-Remuneration of Researchers in the Public and Private Sectors 2007 pag. 15



**Diagram 2. Average monthly wage in 2008 by country**

To clarify the financial impact of our research continued with an analysis in which the outcome or results revealed unusual. With an average monthly salary in Moldova can buy about 24 pounds of beef, while in England with an average monthly salary, which amounts to EUR 4 670, can be bought for 467 kg beef. So we see that the average income of a Moldovan can be 19 times lower, which in fact economically not fall in any one economic theory. So financial considerations is inadmissible under the conditions of globalization. A similar example is Italy, with an average monthly salary of EUR 3 016.75 attorney is pig meat about 357 kg, while in Moldova with an average monthly salary can buy 24 kg of pork, is again observed the same situation. Thus, with an average monthly wage of ROL 2 457.9 (185.52 EUR), the Republic of Moldova citizens pay much higher prices compared with those of EU food products. For example, olive oil in Germany can be purchased with a monthly salary of 40,595.24 lei (EUR 3 064) of about 2189 liters and 37 liters in Moldova of olive oil, 59 times more. By a synthesis of data from table - Annex 2 and product prices in the Netherlands with an average monthly salary of an employee for 5 5646.22 lei (EUR 4 200) can be purchased for 280 pounds of fish, the price of 15 EURO and the Republic of Moldova to pay 2 457.9 (185.52 EUR) can be purchased for 30.11 kilograms of fish at the price

of EUR 6.16, i.e. 9.30 times less, even if price of this product is less than 2.5 times.. As an example of comparison serves coffee and natural. With an average monthly salary in Moldova can be purchased by 6 kg and in Italy with an average monthly salary of 3016.75 Euros at the price of about 6 to procure 500 kg, i.e. approximately 85 times more. A kg of rice to buy in Moldova at the price of 1.6 euros on average, with an average monthly salary of 185.52 can be purchased for 115.95 kg, while in the U.S. with a salary of 5 500 euros price of 1.87 euros a kg, 2941 kg of attorney, 25 times more. We use a comparative analysis of prices in the Republic of Moldova reported salary of Germany, Holland, France, etc. Thus we see that the average price of pig meat is 2 times higher in the Republic of Moldova (9 euros) in Germany (3.5 euros). So with an average monthly salary of 3064 euros in Germany proxy 875.4 kg pork and the Republic of Moldova at the price of 9 euro procure 340 kg of pork. The same situation is observed in the olive oil if you compare England with Moldova - 467/882 liters. If you assume that the average monthly salary in Moldova would be 3000 euros, as in England, Germany and France, then we could buy us with about 3000 kg of sugar at the price of 1 euro per kg. Another example would be the cheese, purchased in the Republic of Moldova to the average price of 14 euros. Given the price of Moldova with an average monthly

salary of 4239.91 Euros for France, to buy 303 kg and the price of 10 euros in France would be 424 kg, i.e. 121 kg more. While the price of Moldova and the Moldovan salary can be procured from only 13 kg of cheese, which is approximately a quantitative difference in comparison with France, about 35 times less. With a salary of 4670 Euros in England to the prices in Moldova can be purchased for approximately 10,000 kg of potatoes 2358 kg of tomatoes etc. These comparisons can continue indefinitely, but they show very serious impact on consumers in Moldova. These tests allow forming some conclusions based on concrete material economic analysis - financial. But not, however, to continue our thorough research from many corners of the financial impact analysis.

### **Consequences of correlation price - wage**

That the analysis shows the actual and direct consequences of those required as an emergency decision-makers of the macro level. It requires a very serious approach to these problems, especially those in sectors related to social protection including social sphere. The analysis above shows that the risk of food is subject to the most vulnerable groups, which damage the health of the most impoverished. Moldova is struggling with the shock of food production of about 13-15 years. Some consequences that are caused by inflated prices are:

1. High prices affect the food in a much higher proportion of social workers, the social sphere incidents, etc... Because they spend a greater proportion of its income on food and because they are more dependent on wage income, which compared to other categories of employees in other areas and branches of national economy are much higher.
2. Preliminary estimates indicate that the increase of the prices of foodstuffs influence to increase the financial imbalance of the social sphere.
3. Financial consequences, both in health, education etc... As well as social protection, provides a solid strategic foundation for the development of special macro level, through which additional funding should be supported.
4. The situation imposes conditions that must be accepted for a harmonization of the education system to EU requirements in fact, upgrading the health system, changing the mechanisms for protection and welfare, and restructuring the institutional framework.

In terms of financial growth is causing food prices:

- Damage to the greatest extent of low income households;
- Problems with access to food, especially for people on low incomes or those without income;



- The need for an integrated policy response and a strategy for solving problems related to nutrition;

Price analysis performed above findings reveal shocking economically. In conditions when the prices of basic foodstuffs in Moldova are up to ten times larger than in EU countries, and salaries are many times smaller, then the management actions in the macro does not fall into any economic sense, but neither in a theory that has ever existed. Appear as new theories, which theories can be called "Moldovan". Dynamic analysis of prices over time depending on the exchange rate has shown some very specific situations. From 1994 until present I ever witnessed a decrease of 15 exchange rate of the Moldovan leu. In particular, by 2005 our research highlights the increase in prices on practically all products and goods market or national origin or foreign origin. Especially during 1997 - 2005 were reported most frequently motivated by increases in the fall of the exchange rate of exchange as the main U.S. dollar and euro. Also mention that every time the Moldovan leu his return to any previous positions once prices have been reduced and when the lion lost each of its exchange prices recorded increases in November. In terms of managerial and scientific, it must return control of the level macromanage-

riale question, but because it was not taxable person not established. What was their impact:

1. Lack of control over the correlation of exchange rate - a price rise and continue to develop financial crime - economic.
2. He contributed to massive outflows of foreign currency in the country.
3. It helped to conceal income and hiperveniturilor from increased prices exaggerated.
4. He contributed to the fraud to the state by not paying the income taxes.
5. Through its influence prices dramatically lowering the living standards of the social.
6. Excessive increase of prices, limiting the level of wages in the real economy and non-payment of taxes arising from the social sphere led down by financial default.

Segment analysis of the exchange rate - price - wage leads to conclude that the situation may be taken under control through the development and adoption of normative acts, which would reflect some fair rules of the market. This would be made law by canceling the zero rate income tax for certain types of activities and taking control of price formation under two aspects:

- One would be excessive in terms of the imposition of income from higher prices;

- The second would be in terms of establishing and regulating market prices.

Both aspects are functional, whether the incidence will be subject to strict monitoring and accountability, including criminal very harsh. As conditions in our time and dictate the behavior of economic Moldovan business representatives.

### Conclusions

The solutions developed from our research would improve the financial situation of the social in terms of financial management:

1. Cancellation conditions for achieving hiperveniturilor would take control of the financial situation of real economic agents.
2. Control over price formation would liquidate gap that hide large incomes of economic agents.
3. High-income and ultimately means higher payments to the state budget.
4. Respectively increase budget-

ary revenues by themselves and draw appropriate financing the social sphere (health education... Culture, art, etc.)...

5. Adequate funding of social sphere and draw forth the increase in consumption on the market, and what is actually expected.
6. Increased consumption has the effect of the achievement of financial results plus playing the market.

Finally we conclude that the price increases and inflation, and low income social sphere representatives have a social impact, financially and economically very seriously. Main thesis which should be directed all the company became the elimination of the most serious problems: accelerated growth of prices beyond the limits of inflation and decreased purchasing power of the Moldovan leu, which every day is increasingly felt by the whole society not only of social

### Bibliography:

1. George. Cretoiu; Viorel Cornescu; Ion Bucur. *Manual of Political Economy*, edit. Chance LLC, București. 1995 p. 381-394
2. Tatiana Mosteanu; Dalina Dumitrescu, Constantin Floricel; Felicia Alexander. *Prices and competition*, Didactics and Pedagogic RA, Bucharest, 2002, p. 254 - 260
3. Viorel Beju. *Prices*, Economica 2000, p. 54 - 65
4. Harwick Ph., J. Langmead, Khan B, "Introduction to modern political economy" Ed Polirom Iasi 2002
5. <http://www.asda.co.uk/corp/home.html>
6. <http://www.alibaba.com/catalogs/201/Noodles.html>

Annex 1

## Consumer prices in supermarkets in various country 16-23. 10. 2008 EURO

Food:	Italy	England	USA	Ger- many	France	Nether- lands	Moldova		Green Hills
							IMC	Fidesco	
<b>Meat:</b>									
<i>beef</i>	15,45	10,99	7,5	5,5	8,5	10-12	8,63	7	7,59
<i>pork</i>	8,45	8,36-12,12	2,99	3,5	6,5	6-8	10,88	8	4,91-8,31
<i>chicken</i>	4,4	10,8-14,2	3,11	4,5	5,5	4-5	4,71-7,25	5	4,71-7,25
<i>rabbit</i>	8,49			4				11	11,99
<b>Oil:</b>									
<i>olive 1 liter</i>	4,49	3,47	3,89	1,4	1,5	1-7	5,08-14,51	5-15,02	5,08-15
<i>sunflower</i>	1,29-1,59	0,23-0,39 (100ml)	0,93-2,05	1	0,5		1,81-3,63	2,02	2,81-4
<b>Fish:</b>									
	5-10,4	3,98-16	4,67	4	5	15	2,9-6,16	4,12	6,07-11
<b>Sugar</b>									
	0,80-1,36	1-1,7	2,33	1	0,8		0,73-0,94	0,7	0,7
<b>Pasts „Barila” made in Italy (500 g)</b>	0,88-1,19	3,29-3,85	1,49	2,5	2	1,5	0,51-2,18	1,86	1,86
<b>Cheese</b>									
	10,5	8,52-12,86	5,22-6	8	10	9	7,25-19,28	6-19,30	6,29-20
<b>Coffe</b>									
<i>natural Kimbo 250g</i>	2,2 -3,9		3,5	3,2	2,8		5,37-7,98	8,38(250g)	6,29
<i>Lavazza 250g</i>									
<i>soluble Nescafe</i>		2,22	5,6	3,5	2		5,66-7,4	4,84 (200g)	6,07-7,8
<b>Vegetables:</b>									
<i>tomatoes</i>	1,98-1,99	2,32	2,99	1,5	2	1,3	1,81	1,81	1,81
<i>cucumbers</i>	1,99	0,88	2,72	1,5	1,5	0,9 buc	1,45	1,37	1,44
<i>potatoes</i>	1,80-2,46	0,4-1,02	0,75	1,2	1	1,3	0,36	0,4	0,32-1,08
<b>Rice</b>									
	1,08-2,08- 3,16	2,25	1,87	1,5	1,5	1 (400g)	1,6-2,18	1,59	1,6-2,18
<b>Wheat flour</b>									
	0,45-0,76	0,28-1,36	1,79	0,7	1		0,73	1	1,01
<b>Milk</b>									
		1,87(2,5liter)	1		1			0,44-0,51	0,44-0,51

## ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF CLUSTERS – A THEORETICAL APPROACH

*Mărginean Silvia, conf. univ., dr.  
„Lucian Blaga” University of Sibiu*

*This paper offers a conceptual framework on cluster concept, focusing on advantages and disadvantages of a cluster – based economic development. For many people, the evidence on the economic benefits of clusters shows that we should focus on policies that create or support clusters. But it is very important to understand that there are possible disadvantages related to clusters and a cluster – based development policy should focus on the advantages and disadvantages in the same time.*

**Key words:** cluster, competitiveness, development

Clusters are increasingly recognized as an important feature of modern economy. The current discussion about clusters is motivated in large part by Michael Porter's work at Harvard Business School – Institute for Strategy and Competitiveness. "Competitive Advantage of Nations" (1990), The Global Competitiveness Report (published by Porter and Klaus Schwab, as co-directors for the World Economic Forum) are only two examples of Porter's contribution to this field. Christian H.M. Ketels' contribution to cluster theory is another direction followed in this paper.

### **1. Clusters: definitions and typologies**

Clusters are groups of companies and institutions co-located in a specific geographic region and linked by interdependencies in providing a related group of products and/or services (Porter, 1990).

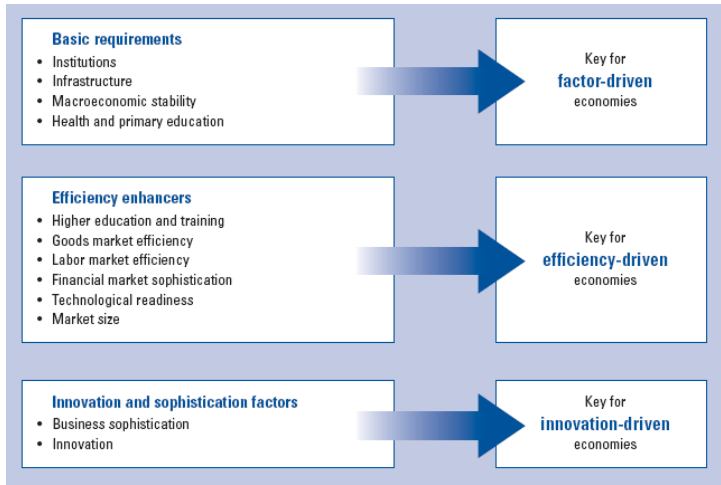
The definition of clusters builds on three pillars (Ketels, C.H.M. and Memedovic, O, 2008): **geography**, **value creation** and **business environment**. *Geography* refers to the fact that clusters are driven by proximity and are often concentrated in a region within a larger nation, and sometimes in one town. *Value creation* is regarding the fact that clusters include companies in different industries that are related to each other in the production of goods and services valued by customers. The third pillar, *business environment* is related to the effects of cluster – specific business environment conditions resulting from individual actions as well as cooperation of companies, government agencies, universities and other institutions on economic performance of clusters.

Companies in clusters are collaborating and competing in the

same time. They are geographically concentrated, specialized in a particular field, linked by common technologies and skills.

In Porter's view (Porter, 1990) the cluster has a positive influence on innovation and competitiveness, skill

formation and information, growth and long – term business dynamics. All of these aspects are quantified and measured by Business Competitiveness Index and Global Competitiveness Index. GCI is based on 12 pillars (Figure 1).



**Figure 1. The 12 pillars of competitiveness**

**Source:** Schwab, K., Porter, M.E., (2008), “*The Global Competitiveness Report 2008 - 2009*”, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2008

According to Global Competitiveness Index, in the first stage of development, the economic growth is **factor – driven**, countries are competing based on their factor endowments; in the second stage – **efficiency – driven economies** - they begin to develop more efficient production processes and increased product quality; in the **innovation – driven** stage of development economies are able to sustain higher wages and the associated standard of living only if

their business are able to compete with new and unique products. The concept of stages of development is integrated into GCI by attributing higher relative rates to those pillars that are relatively more relevant for a country given its particular stage of development.

Clusters differ in many dimensions and we can say that there are different types of clusters appropriate for every stage of development. Christian Ketels (Ketels, 2003)

mention the example of Claas van der Linde from Harvard Business School: in the industry of footwear, Northern Italy is home to a very successful, high wage cluster, serving the world market and focusing on design, brand building and high value production. Portugal is home to another cluster, focused on footwear manufacturing and short production runs serving fashion – conscious markets in Europe. Timisoara, Romania is another cluster, functioning as an offspring of the Italian cluster focused on production in the low to medium value product range. And there are major clusters in Asia, focused on high – volume contract manufacturing of low value footwear products. All of these are presented as types of clusters differentiated **by their specialization in a particular stage of their field's value chain, by their focus on specific geographic areas, or by targeting selected customers needs or market segments**. We also can classify clusters by **the type of locational dynamics of their constituent industries**. We can distinguish industries tied to their location by the need to be close to their customers – “local industries”, another industries are tied to their location by the need to be close to the natural resources – “natural resource-dependent industries”, and there are industries free to choose their location – “traded industries”. Clusters

can be classified **by the stage of development they have reached**. Like in the example with Italy, Portugal, Romania and China, we can say that are specific forms of clusters, depending on the country level of development and on the development of the clusters themselves.

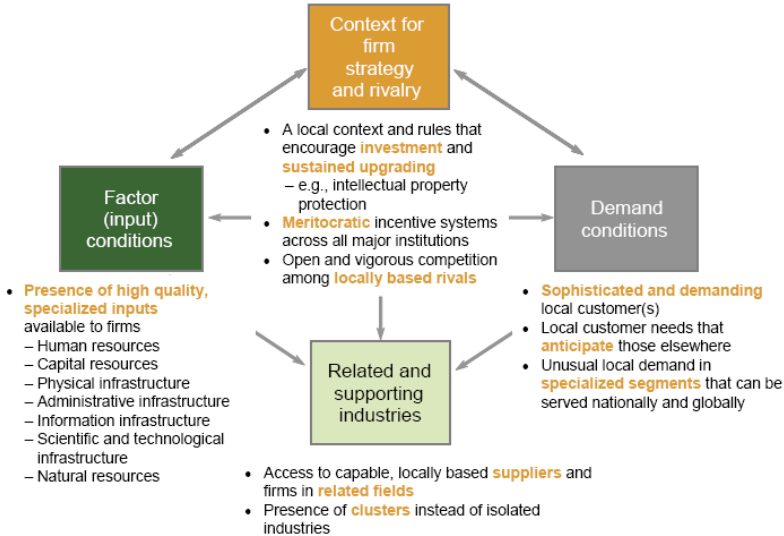
## 2. Advantages of clusters

The benefits of clusters come in three dimensions (Ketels, C.H.M, 2003): (1) companies can operate with a higher level of efficiency drawing on more specialized assets and suppliers with shorter reaction times than they could in isolation; (2) companies and research institution can achieve higher levels of innovation; knowledge spillovers and the close interaction with customers and other companies create more new ideas and provide intense pressure to innovate while the cluster environment lowers the cost of experimenting; (3) the level of business formation tends to be higher in clusters; start-us are more reliant on external suppliers and partners, all of which they find in a cluster. Clusters also reduce the cost of failure, as entrepreneurs can fall back on local employment opportunities in the many other companies in the same field.

The greatest contribution of Michael Porter to the cluster theory can be considered his “diamond”, a useful analytical tool for analyzing the business environment and its complexity. The “diamond” was in-

troduced in 1990, and for almost 20 years was the main instrument for business environment analyses. In a

recent article published in Harvard Business Review (M. Porter, 2008 – b), Porter reevaluate this tool.



**Figure 2. The role of clusters in the “diamond” of competitiveness**

**Source:** M. Porter (2004) in Christian Ketels, Orjan Solvell, “Clusters in the EU – 10 new member countries”

In one of the most recent papers M. Porter (M. Porter, 2008 - a) identifies three main linkages between clusters and competitiveness: (1) clusters increase productivity / efficiency; clusters stimulate and enable innovation; (3) clusters facilitate commercialization and new business formation. The advantages of clusters are: (1) efficient access to specialized inputs, services, employees, information, institutions, training programs, and other public goods; (2) perceived innovation opportunities, presence of multiple suppliers and institutions

to assist in knowledge creation, ease of experimentation given local resources; (3) opportunities for new companies and new products; startups are encouraged by the presence of other companies, commercial relationships, and concentrated demand; commercializing new product and starting new business is easier because of the available skills, suppliers, etc.

As consequence, we can say that clusters reflect the fundamental linkages and spill – overs across the firms and institutions.

### 3. Disadvantages of clusters

The lists of advantages of clusters development mentioned in the last pages are sustained by many theoretical and empirical studies. However, in certain circumstances, clusters might become an impediment to the members, and, sometimes, even exacerbate the decline of a whole region. The main reasons for this evolution are (European Commission, 2002): (1) in a context of rapidly changing technology, cluster firms become more vulnerable if they are locked in old technologies and if they

do not develop enough flexibility to adapt themselves to those changes; (2) when cluster firms rely on few buyers or on the activity of one large or a limited number of companies, they may fail if these latter move or disappear, even if they themselves are still competitive. (3) at regional level, the force of attraction of a region should not be over-estimated, as only a few clusters are internationally recognized. Disadvantages can be more visible in recession period, when cyclical unemployment can be higher in clusters.

#### Bibliography:

1. European Commission, (2003), *“Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks”*, European Commission: Brussels
2. Ghemawat, P., Rivkin, J.W., (2006), *“Creating Competitive Advantage”*, Harvard Business School Publishing, 9-798-062, February 25, 2006
3. Ketels, C.H.M, (2003), *“The Development of the Cluster Concept – Present experiences and further developments”*, prepared for NRW conference on clusters, Duisburg, Germany, 2003
4. Ketels, C.H.M, Memedovic, O., (2008), *“From clusters to cluster – based economic development”*, Int. J. Technological Learning, Innovation and Development, vol.1, No.3, pp. 375-392
5. Porter, M.E., (2008 - a), *“Clusters, Innovation, and Competitiveness: New Findings and Implications for Policy”*, Stockholm, Sweden, 22 January 2008
6. Porter, M.E., (2008 - b), *“The Five Competitive Forces That Shape Strategy”*, Harvard Business Review, January 2008
7. Schwab, K., Porter, M.E., (2008), *“The Global Competitiveness Report 2008 - 2009”*; World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2008



## PARTICULARITĂȚILE SELECTĂRII ACȚIUNILOR SIMPLE ÎN SCOPURI INVESTIȚIONALE ÎN BAZA SISTEMELOR GARP ȘI CANSLIM

*Luchian Ivan, conf. univ., dr., IMI-NOVA,  
Ciobu Stela, conf. univ., dr., ASEM*

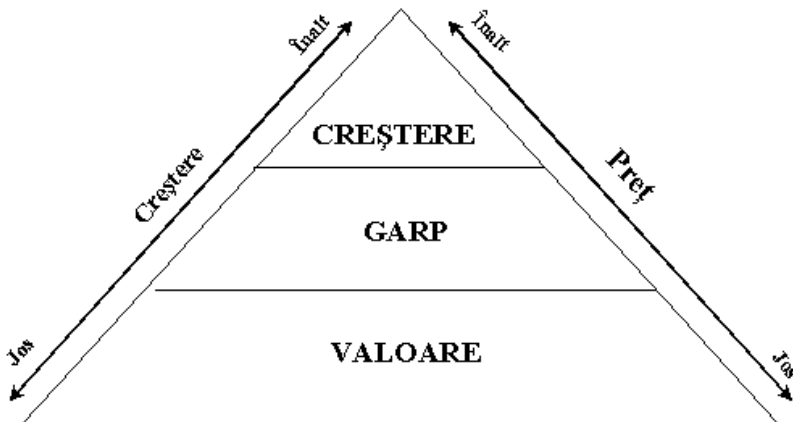
*The present article is introducing two innovations (GARP Strategy and CANSLIM Model) in selecting the ordinary shares of the most profitable companies in the future. The article is presenting the shares evaluation methodology for both models based on different criteria, which will lead to creation of profitable investment portfolio.*

Strategia GARP (Growth At a Reasonable Price) constituie un sistem hibrid, o combinație a strategiei bazate pe valoare și cea de creștere: ea constă în căutarea companiilor care pot fi considerate din careva motive subevaluate și au un potențial solid de creștere.

Investitori care promovează stra-

tegia GARP sunt numiți în literatura de specialitate GARPeri. Ei caută companiile plasate pe segmentul dintre cele preferate de investitorii care se bazează de valoare și cei care se bazează pe creștere.

Acest lucru este ilustrat în diagrama de mai jos:



**Figura 1. Locul sistemului GARP între strategiile de creștere și de valoare**

Sursa: [www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)

Unul din cei mai mari suporți ai sistemului GARP este Peter Lynch, autor a două cărți foarte populare "One Up on Wall Street" și "Learn to Earn". Mulți îl consideră pe Lynch drept cel mai profesionist gestionar de fonduri, parțial datorită atingerii unei profitabilități anuale de 29% în perioada anilor 1977-1990.

La fel ca și investitorii care promovează strategia de creștere, GARPerii sunt interesați de perspectivele de creștere a companiei: ei ar dori să vadă o dinamică pozitivă a profiturilor în ultimii câțiva ani, cuplată cu prognoze pozitive cu privire la profituri pentru anii următori.

Însă, spre deosebire de „bucătăria” investițiilor bazate pe creștere, investitorii care se bazează pe sistemul GARP sunt sceptici vis-a-vis de prognozele de creștere excesivă plasate în limita valorii de 25-50%. Companiile plasate pe acest interval sunt supuse unui nivel înalt al riscului și al incertitudinii pentru GARPeri. Pentru ei un nivel mai sigur și mai realist al ratei de creștere se află pe intervalul 10-20%.

De asemenea, atitudinea investitorilor bazați pe GARP și a celor bazați pe creștere față de indicele ROE este diferită. Pentru ambele categorii de investiții nivelul înalt, precum și tendința de creștere al ROE față de nivelul mediu pe ramură constituie un indiciu al prosperității companiei.

GARPerii și investitorii bazați pe creștere estimează diferit potențialul de creștere și au idei diferite referitoare la nivelul ideal necesar pentru diferite măsuri care ar trebui să fie, și ambele tipuri de strategii au diferite teste prin care ei estimează compania. De exemplu, GARPeri ar fi interesați de un flux de numerar pozitiv al companiei sau, în anumite cazuri, profituri pozitive pentru moment.

Deoarece, există o varietate mare a criteriilor adiționale care ar putea să fie utilizate pentru evaluarea creșterii, GARPerii pot ajusta sistemul de selectare al acțiunilor companiilor la în stil propriu.

Exercitarea subiectivismului constituie o parte internă a utilizării sistemului GARP. În cazul în care se aplică această strategie, atunci companiile urmează să fie analizate fiecare în mod particular și individual. De aceea, nu există o formulă magică pentru confirmarea prognozelor de creștere, investitorii fiind obligați să dea o interpretare proprie a performanței companiei și a condițiilor de operare.

De asemenea, în vederea analizei strategiei de selectare a acțiunilor este necesar de pus în discuție coeficientul P/E. Investitorii bazați pe creștere sunt interesați ca valoarea raportului P/E să fie cât mai înalt, în timp ce GARPerii consideră că în cazul valorilor P/E înalte se plătesc prea mulți bani pentru prea multă

incertitudine. Dacă un investitor bazat pe creștere ar prefera un nivel al coeficientului respectiv de 50 sau 60, GARPerul ar prefera să selecteze acțiunile cu un coeficient P/E aflat între 15-25, însă aceasta cu siguranță nu poate fi considerată drept o regulă de urmat fără a examina întreaga activitate a companiei.

În afara preferinței pentru cel mai jos raport P/E, GARPerii, de asemenea, văd atractivitatea acțiunilor prin intermediul celui mai jos nivel al coeficientului P/B (price-to-book ratio), în special al P/B mai jos decât media pe ramură. Nivelul jos al P/E și P/B reprezintă două din cele mai esențiale criterii a sistemului GARP.

Desigur, pot fi aplicate și alte criterii, însă ideea de bază constă în faptul că investitorului bazat de sistemul GARP își fundamentează decizia pe evaluarea prezentă.

În continuare vor fi examinați indicatorii prin prisma cărora GARPerii analizează o potențială companie.

### ***Coeficientul PEG***

Indicele PEG poate fi considerat cel mai elocvent coeficient pentru un investitor, care aplică sistemul GARP, în vederea dimensionării echilibrului dintre potențialul de creștere al acțiunii și valoarea ei.

GARPerul este conțersat în acele acțiuni, nivelul PEG al cărora nu depășește 1 și, în cele mai dese cazuri, apropiat de 0,5. Nivelul PEG mai jos de 1 indică asupra faptului că în prezent prețul acțiunii este mai jos

ar putea fi constituit prin creșterea profiturilor. Pentru un GARPer nivelul PEG mai jos de 1 denotă faptul că acțiunea este suevaluată și este necesară o analiză minuțioasă în continuare.

### ***Aplicarea practică a PEG***

Să examinăm compania TSJ Sports Conglomerate, la care P/E = 19 și creșterea profiturilor constituie 30%. De aici deducem că pentru compania TSJ coeficientul PEG este egal cu 0,63 ( $19/30=0,63$ ), deci se plează în limitele standardelor GARP și prezintă interes pentru investitori.

Apoi să comparăm compania TSJ cu Cory's Tequila Co. (CTC), pentru care P/E = 11 și creșterea profiturilor constituie 20%, coeficientul PEG fiind egal cu 0,55.

Atenția unui GARPer ar putea fi concentrată la compania TSJ, însă CTC pare să fie și mai atractivă deoarece nivelul de creștere al profiturilor este mai mic, iar prețul curent al CTC este mai interesant din punct de vedere al potențialului de creștere. Astfel, CTC are o creștere mai lentă a prețului, iar creșterea rapidă a TSJ este supraapreciată. Un investitor bazat pe GARP este în căutarea unei creșteri solide. Însă, solicită ca aceasta să fie evaluată la un preț rezonabil. Prin urmare decizia în baza sistemului GARP pentru selectarea acțiunilor va fi în favoarea companiei CTC.

CANSLIM este filozofia de selecție, cumpărare și vânzare a acțiuni-

lor simple. Această tehnologie a fost elaborată și recomandată de către William O'Neil în lucrarea "How to Make Money in Stocks"<sup>1</sup>.

CANSLIM, la moment, poate fi considerat un standard al unei strategii investiționale de succes. Tehnologia CANSLIM este specifică vis-a-vis de celelalte prin faptul că se axează pe unele lucruri tangibile, precum profiturile, și la cele intangibile, așa precum starea generală a companiei și imaginea acesteia.

Punctul forte al prezentei strategii este modalitatea de funcționare a acesteia: există un număr foarte mare de exemple de companii, care în a doua jumătate a secolului XX au corespuns criteriilor tehnologiei CANSLIM înainte de a crește enorm în preț.

CANSLIM reprezintă un acronim, fiecare literă a căruia reprezintă denumirea unui factor, ce necesită să fie examinat în cadrul unei companii.

Cele șapte criterii componente sunt următoarele:

- C** - Profituri Curente (Current Earnings);
- A** - Profiturile Anuale (Annual Earnings);
- N** - Noutatea (New);
- S** - Cererea și Oferta (Supply and Demand);
- L** - Lider sau Codaș (Leader or Laggard);

**I** - Participarea Instituțională (Institutional Sponsorship);

**M** - Direcția Pieței (Market Direction).

În continuare vor fi studiate fiecare din cele șapte componente ale sistemului CANSLIM.

### **C = Profituri Curente**

O'Neil accentuează importanța selectării acțiunilor, la care indicele de profit pe acțiune (EPS) în trimestrul recent a crescut în bază anuală. Drept exemplu poate servi compania a cărei nivel al EPS în trimestrul aprilie-iunie din anul curent a cifrat o creștere relativă față de nivelul EPS pentru perioada respectivă în anul trecut.

Rata creșterii indicelui EPS al companiei, în baza recomandărilor sistemului CANSLIM constituie nu mai puțin de 18-20%. O'Neil a descoperit că în perioada anilor 1953 - 1993, indicii acțiunilor celor mai performante 500 de companii din S.U.A., pentru trei luni, au demonstrat creșteri de cel puțin 70% înainte de creșterea esențială a prețurilor.

Mai mult decât atât, O'Neil a sesizat și o anumită ciclicitate, trimestrul caracterizat prin creșterea indicilor acțiunilor și implicit a profiturilor, era urmat, de obicei, de încă două trimestre de creștere a profiturilor. Aceasta ne sugerează că, de obicei, acțiunile cu performanțe înalte au arătat o creștere „trimestru după trimestru”.

Deși nivelul de selectare este de 18-20% creștere, producătorii ade-

<sup>1</sup> [www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)

vărați de profit, de obicei, au demonstrat o creștere de 50% și mai mult.

Sistemul atenționează asupra faptului, că investitorii trebuie să recunoască profiturile de calitate joasă, se au în vedere cifrele care nu reflectă corect performanța reală a companiei. Companiile pot să încerce să manipuleze nivelul profiturilor, de aceea sistemul CANSLIM recomandă ca investitorii să analizeze rezultatele financiare ale companiilor și să examineze starea reală a lucrurilor.

O'Neil afirmă, că odată ce profiturile companiei sunt într-adevăr de o calitate înaltă, ar fi indicat de a căuta și altele în aceeași ramură. Creșterea solidă a profiturilor pe ramură confirmă că industria este în proces de expansiune și compania este gata de creștere „explozivă”.

#### **A = Profiturile Anuale**

CANSLIM, de asemenea, atrage atenție asupra importanței creșterii profiturilor anuale. Sistemul indică că compania ar trebui să demonstreze creștere anuală a profitului (EPS anual) în fiecare din ultimii cinci ani.

Este important ca investitorul, care se conduce de sistemul CANSLIM, de exemplu cel ce promovează strategia de investire bazată pe creșterea valorii, să înțeleagă că cumpărând acțiuni, el cumpără și o parte a businessului, devenind coproprietar. În acest caz este logic să se selecteze companii cu o creștere a

profitului anual plasat în limitele de 25-50%. După cum O'Neil remarcă: „Cine dorește să cumpere ceva ce nu produce profit?”

O'Neil prezintă compania Wal-Mart ca un exemplu al companiilor a cărei creștere anuală a profitului a precedat o creștere excesivă a prețului de piață a acțiunilor. În perioada anilor 1977 - 1990 Wal-Mart a înregistrat profituri anuale în medie de 43%. Graficul nr.1 demonstrează în ce măsură în Wal-Mart a avut succes ca rezultat al creșterii profitului.

#### **N = Noutatea (New)**

Al treilea criteriu înaintat de către O'Neil pentru o companie bună este schimbarea recentă (o nouă echipă de management, un produs nou, o piață nouă sau un nou salt în prețul acțiunilor), care adesea este necesară pentru ca compania să fie de succes.

O'Neil a descoperit că la 95% din companiile studiate ce au înregistrat o creștere al prețului acțiunilor, acestea au implementat inovații.

Un exemplu perfect al influenței inovației poate fi găsi în trecutul companiei McDonald. Odată cu implementarea noilor franșize în domeniul alimentației rapide, cursul acțiunilor sale a crescut cu peste 1100% în patru ani din 1967 până în 1971! Și acesta este doar unul din exemplele elocvente din istoria companiilor, care prin acceptarea unei inovații au obținut rezultate înalte spre satisfacția acționarilor săi.



**Graficul 1. Dinamica profitului anual și al prețului acțiunilor companiei Wal-Mart în perioada anilor 1977-1990**

Sursa: [www.investopedia.com](http://www.investopedia.com)

O'Neil menționează că adesea oamenii se tem că compania a cărei acțiuni la un nivel nou mai înalt al cursului în scurt timp se va comercializa la un nivel mai jos.

Însă, O'Neil în urma examinării datelor istorice ajunge la concluzia că adesea acțiunile care au marcat un salt nou în preț au continuat mișcarea în sus la nivele chiar mai înalte.

### **S = Cererea și Oferta (Supply and Demand)**

Litera S în CANSLIM înseamnă cererea și oferta, care se referă la legea care guvernează toate activitățile pe piață.

Analiza cererii și ofertei în baza metodei CANSLIM menționează, că în cazul în care toate celelalte condi-

ții sunt egale, o companie mică cu un număr mai mic de acțiuni în circulație, trebuie să înregistreze profituri chiar mai mari decât o companie mare. Considerentul de bază este fundamentat prin faptul că o companie cu un capital mai mare necesită cu mult mai multă cerere decât o companie mică pentru a demonstra aceleași profituri.

Cercetările lui O'Neil în continuare au explicat modul în care insuficiența de lichiditate în cazul investitorilor instituționali îi restricționează pe aceștia să cumpere doar companii performante cu capitaluri mari (de tip blue-chip), plasându-i pe investitorii mari în dezavantaj față de investitorii mici individuali

care pot procura acțiunile companiilor mici.

În virtutea legii cererii și ofertei, tranzacțiile mari ale investitorilor instituționali pot involuntar să afecteze prețul acțiunilor, mai ales dacă capitalizarea de piață a acțiunilor este mică. Dat fiind faptul, că investitorii individuali tranzacționează sume relativ mici, ei pot deschide sau închide pozițiile fără a influența prețul în direcție nefavorabilă.

În studiul său, O'Neil descoperă că 95% din companiile care au demonstrat cele mai mari profituri per acțiune au avut emise și plasate acțiuni în volum mai mic de 25 milioane, în momentul când profitul pentru acestea a fost maxim.

#### **L = Lider sau Codaș (Leader or Laggard)**

În cadrul analizei CANSLIM distincția dintre liderii pieței și codașii are o importanță majoră. În cadrul fiecărei industrii întotdeauna există lideri, care asigură acționarilor cele mai mari profituri și care îi lasă cu mult în urmă pe cei care au profituri mediocre.

Forța relativă a prețului acțiunii poate să se plaseze de la 1 la 99, unde alinierea 75 înseamnă o companie, care după o perioadă de timp a depășit în performanță 75% din acțiunile din grupul său de piață. Conform standardelor CANSLIM se cere ca acțiunea să aibă o forță relativă a prețului de cel puțin 70. Totuși, O'Neil menționează că acțiunile cu o forță relativă a pre-

țului între valorile 80–90 au șanse mai mari de a fi principalii câștigători.

Nu lăsați ca emoțiile să aleagă acțiunile! Compania poate să pară să aibă același produs și model al business-ului ca și alte companii din ramură, însă nu investiți în această companie doar din cauza că pare mai ieftină sau provoacă simpatia. Chiar dacă se va plăti mai mult pentru liderul pieței, însă el va fi cel mai profitabil.

#### **I = Participarea Instituțională**

CANSLIM recunoaște importanța ca companiile să se bucure de participarea investitorilor instituționali în capitalul lor. Argumentul de bază constă în faptul că dacă compania este lipsită de participare instituțională, atunci ea a fost trecută cu vederea managerilor financiari. CANSLIM sugerează: pentru ca o acțiune să fie considerată cu potențial mare de creștere, compania trebuie să atragă cel puțin trei (până la zece) acționari instituționali.

Totuși, participarea prea largă a investitorilor instituționali în companie ar trebui să alarmeze. CANSLIM previne că în cazul în care compania este suprainvestită de investitorii instituționali, este prea târziu de a o cumpăra. În acest caz există riscul căderii rapide a prețului la acțiunile date prin vânzarea acestora în masă. O'Neil rezumă că participarea investitorilor instituționali în capitalul companiei indică asupra calității înalte a acțiunilor acesteia.

### **M = Direcția Pieței**

Elementul final al sistemului CANSLIM constituie direcția pieței. În cazul selectării acțiunilor, este necesar de a determina pe ce piață acestea sunt plasate – a urșilor sau taurilor. Dacă investitorul nu înțelege care este direcția pieței, atunci el va investi contrar trendului dominant al pieței, ceea ce se poate solda cu înregistrarea unor pierderi importante.

CANSLIM menționează că cea mai bună cale de a determina direcția mișcărilor pieței este de a urmări zilnic volumul și prețurile de tranzacționare. Această componentă a sistemului CANSLIM poate cere aplicare unor instrumente ale analizei tehnice, care ar putea să ajute investitorul să stabilească direcția trendurilor pe piață.

### **Bibliografie:**

1. Ван К. Тарп, „Трейдинг – ваш путь к финансовой свободе”, Питер, Москва, 2005;
2. [www.investopedia.com](http://www.investopedia.com);
3. [www.investorguide.com](http://www.investorguide.com).



## INFLUENȚELE STIMULATORII ALE STATULUI ASUPRA INVESTIȚIILOR DE RISC ÎN ACTIVITATEA INOVAȚIONALĂ

**Ganea Victoria**, conf. univ., dr.,  
Consiliul Național pentru Acreditare și Atestare

*The present article describes the specificity of the state influence on the creation of venture funds and also the upholding of the enterprises that contribute to the dissemination of innovations.*

Actualmente, rolul activității inovaționale în economia națională devine tot mai important mai ales pe motivul intensificării influenței progresului tehnico-științific asupra sectorului real al economiei. Implementarea tehnologiilor de vârf impune noi reguli pentru investițiile anterioare alocate în activitatea economică. Noile produse tehnologice presupun o mai mare concentrare a resurselor financiare alocate pentru activitatea inovațională. În momentul când obiectivul inovațional devine o problemă importantă din punct de vedere a dezvoltării economice, de exemplu un sector economic, apare necesitatea direcționării resurselor financiare din mai multe surse spre finanțarea acestor activități de susținere și difuzare a noilor tehnologii.

Mecanismele de comasare a acestor activități se impune a fi creat, și gestionat la nivel de stat. Referitor la această problemă, e posibil de reluat experiența deja existentă în acest domeniu a țărilor cu economie de piață și să fie doar adaptată la condițiile economiei naționale.

În acest scop, problema primordială la macronivel devine determinarea noilor priorități a sferei de cercetare – inovare și a condițiilor economico-structurale pentru instituirea unor formațiuni tehnologice care ar asigura dezvoltarea ascendentă a economiei; asigurarea investițiilor din contul bugetului; perfecționarea infrastructurii economiei naționale; dezvoltarea mecanismului economic și intensificarea procesului de difuzare a noilor tehnologii.

Statul joacă un rol foarte important în crearea fondurilor de investiții în inovații. Decisive s-au dovedit a fi metodele de influențare indirectă prin intermediul sistemului fiscal și condițiile preferențiale de creditare prin fixarea diferitelor reguli de reglementare.

Fondurile investițiilor de venture (fondurile de investiții directe în inovații) acordă finanțare pe termen mediu și pe termen lung întreprinderilor care, din diferite motive, nu au acces la capitalul bancar sau pe piața financiară. Fondurile de investiții directe se prezintă în rolul

investitorilor de risc, compensând riscurile înalte prin nivelul sporit al profiturilor. Investițiile se realizează din contul surselor atrase de la partenerii fondului. În calitate de parteneri apar atât persoane fizice, cât și instituții financiare.

O altă metodă de influențare din partea statului asupra capitalului investițional o reprezintă politică activă de susținere a businessului novator mic, precum și susținerea centrelor de cercetare științifică, inclusiv a celor inovaționale, care stimulează elaborarea celor mai noi tehnologii de către firmele mici.

Făcând referiri la experiența mondială, putem afirma că în anii 80 SUA cunoștea o deosebită susținere din partea statului la crearea fondurilor de investiții în inovații, activitate care se realiza activ în legătură cu promovarea politicii „noului federalism”. Pentru activitatea acestor organe era specifică diversitatea mecanismelor și a formelor de susținere a dezvoltării tehnico-științifice, luarea în calcul a condițiilor concrete ce permit crearea infrastructurii necesare.

Actualmente SUA și Marea Britanie apelează la diferite programe de participare a statului în dezvoltarea businessului de venture, în principal, în perioadele de declin al activității, folosind prioritar metode de stimulare indirectă (înlesniri fiscale, mărirea numărului potențialilor investitori particulari prin anularea restricțiilor legislative etc.).

Cât privește statele care la începutul anilor 90 au fost devansate evident de statele-lidere (Germania, Israel, Finlanda etc.) în domeniul respectiv, acestea foloseau pe larg metode de susținere directă de către stat pentru a spori competitivitatea industriei naționale în condițiile globalizării pieței mondiale.

În Israel, de exemplu, cu 15 ani în urmă existau doar 2 fonduri de capital de venture, iar la finele anilor 90 statul dispunea deja de 40 fonduri de capital de risc specializate și de mai mult de 30 de fonduri de capital de risc diversificate, de 2000 de firme sciento-intensive, 40 dintre care erau cotate în sistemul american NASDAQ. La aceasta a contribuit astfel de măsuri, precum: alocarea unei sume considerabile pentru formarea fondului de venture care finanța crearea unor noi companii sciento-intensive, acordarea granturilor pentru efectuarea lucrărilor de cercetare-dezvoltare în interesele micului business inovațional etc.

Astfel, fondul Vaekst Fonden, finanțat de către guvernul Danemarcei, nu cere restituirea creditelor acordate de ei în cazul eșecului proiectelor business-ului mic, destinate creării tehnologiilor noi. Schema Technical Development Credits, existentă în Olanda, prevede acordarea de împrumuturi businessului mic care pot să nu fie rambursate în cazul unui eșec tehnic sau comercial. Fondul Suedez de Investiții ALMI

Foretagspartner AB, al cărui acționar principal este guvernul, scutește firmele care au primit credite pentru o perioadă de 6–10 ani în scopul asigurării capitalului inițial, de achitarea dobânzii în primii 2 ani și de rambursarea creditului acordat în primii patru ani.

O altă formă de susținere a dezvoltării businessului inovațional este utilizarea diferitor scheme de garanții de stat a investițiilor în cazul finisării nereușite a proiectelor ce țin de difuzarea noilor tehnologii. Un astfel de program al împrumuturilor garantate, realizat de către Administrația pentru Activitatea Businessului Mic al SUA, este răspândit asupra 75% din sumele împrumuturilor pentru crearea noilor companii și dezvoltarea firmelor mici cu un potențial înalt de creștere. În Canada volumul de garanții acordat de către un program analogic atinge 90%.

În Germania și Franța în aceste scopuri sunt create și finanțate instituții speciale. În același timp, statul apare ca cel mai mare acționar al acestora sau ca un garant dublu.

Problema dezvoltării mecanismelor finanțării inovațiilor atrage atenția cercetătorilor și specialiștilor moldoveni deja de 15 ani. Începând cu 1988 anumite speranțe erau legate de primele bănci comerciale, care se creau în calitate de structuri financiare și în speranța susținerii activității inovaționale. Însă, aceste speranțe nu au satisfăcut așteptările. Cota proiectelor

inovaționale în portofoliul unor astfel de investitori rar când depășea 5%, aceasta fiind determinată de cauze economice obiective.

Reforma economică radicală inițiată în 1992 a stimulat dezvoltarea inițiativei antreprenoriale, în situația când o piață financiară civilizată încă nu exista. În afară de aceasta, inflația ce depășea în anumite intervale de timp cota de 20% pe lună făcea orice investiție, prevăzută pentru un termen mai mare de câteva săptămâni, nerentabilă.

În multe țări ale lumii au fost adoptate programe de stat pentru dezvoltarea finanțării inovațiilor ce combină sursele private și cele bugetare. Investițiile și creditele guvernamentale reprezintă o modalitate de atragere a capitalului de venture în economie. Drept exemplu poate servi faptul că în anul 1994 în Finlanda a fost creat un fond statal Suomen Teollisuus-sijoitus. Guvernele diferitor state europene, de asemenea, creează fonduri mixte de investiții în micile companii cu activitate inovațională. În Belgia în anul 1980 a fost creată Compania Investițională Flandria. În Germania în anul 1995 a fost elaborat programul în conformitate cu care se efectua finanțarea micilor întreprinderi ce se ocupau cu producerea produselor și serviciilor inovaționale în comun cu companiile din sectorul privat. Pe urmele lor a mers și Austria, creând Fondul Investițional Inovațional.

Pentru Republica Moldova actualitatea investițiilor de venture este determinată nu numai de necesitatea înviorării generale a procesului investițional, dar și conferirii unui caracter intensiv acestuia.

Susținerea de către stat a activității inovaționale este, indiscutabil, necesară. Înselirile fiscale, simplificarea procedurilor de reglementare valutară și a controlului și a cerințelor la înregistrarea companiilor cu capital de venture, vor avea o influență benefică asupra dezvoltării investițiilor în inovații în Republica Moldova.

Specificul reglementării de stat a investițiilor în inovații în comparație cu activitatea investițională pe piețele de capital public constă în lipsa unei oarecare reglementări specifice. Deoarece activitatea investițională a Fondurilor de investiții directe este pe termen lung, investitorii așteaptă de la stat, în primul rând, stabilitate, exercitarea normală a funcțiilor sale și înlăturarea barierelor artificiale. Prin sintagma „executarea normală a funcțiilor” se înțelege crearea rațională a legilor în domeniul dreptului economic, minimizarea procedurilor birocratice, lupta contra corupției, o politică stabilă în domeniul economiei etc. Majoritatea investitorilor de venture sunt profesioniști, care își asumă conștient riscuri sporite pentru obținerea unui profit suplimentar. De aceea ei nu cer de la stat o protecție suplimentară, cu excepția cazurilor ce presupun garantarea

drepturilor de proprietate. Pentru investitorii de venture o importanță deosebită prezintă garanția dreptului de proprietate în domeniul dreptului de patent, protecția drepturilor acționarilor ce nu dețin pachetul acțiunilor de control, procedurile de faliment, politica de nediscriminare în raport cu investitorii străini. Un rol important îl joacă restricțiile legislative moderate privind plasarea mijloacelor investitorilor instituționali și ale băncilor comerciale în fondurile de investiții de venture.

Deci, mecanismul investirii de venture trebuie să fie folosit în calitate de factor al creșterii economice intensive. Însă, în prezent industria capitalului de venture în Moldova este slab dezvoltată și aparține în proporție de peste 90% capitalului străin. În aceste condiții este necesară susținerea de către stat a businessului mic și mijlociu în domeniul tehnologiilor înalte, atragerea capitalului autohton (inclusiv a investitorilor instituționali, băncilor și persoanelor fizice), ameliorarea generală a climatului investițional în țară.

Susținerea din partea statului deseri se caracterizează prin obiective mixte, orientate spre creșterea nivelului de ocupare a forței de muncă a populației, susținerea și dezvoltarea strategică a tehnologiilor de importanță majoră, lărgirea procesului de producere. Statul, de asemenea, poate stimula afluxul capitalului de venture, modificând baza legislativă și

fiscală. Cu toate că politica și programele politice se schimbă în funcție de caracterul economic și instituțional al statului, una dintre măsurile primordiale ale statului, ce stimulează dezvoltarea și implementarea inovațiilor în sectorul real a capitalului investițional, este stimularea creării fondurilor de venture ce investesc în tehnologii prin intermediul sistemului respectiv al înlesnirilor fiscale, schemei finanțării inițiale, compensării parțiale a pierderilor investiționale, schemelor de garantare și finanțare a evaluării reinvestiționale.

De regulă, finanțarea din partea statului se efectuează sub formă de credite în condiții avantajoase prin intermediul programelor speciale de stat ce acordă un anumit sprijin financiar antreprenorilor. Pentru antreprenori mijloacele financiare ale statului sunt foarte ieftine, cu o perioadă mai îndelungată de rambursare, iar investitorii, în persoana statului, nu așteaptă și nu cer profituri maxime în rezultatul realizării proiectului. Însă trebuie de ținut cont de faptul că mijloace financiare ale statului sunt destul de pasive, ele pot fi utile doar când este vorba de cota de participație la primele faze de dezvoltare a companiei.

În Republica Moldova firmele de venture ce activează independent nu pot să acumuleze un capital suficient pentru implementarea câtorva proiecte pe scară largă. Astfel, atât timp cât subiecții businessului de venture

sunt în exclusivitate persoane fizice și firme mici, este puțin probabil că activitatea acestora va înregistra rezultate pozitive.

Prezentul sistem, ce prevede susținerea de către stat a științei, se rezumă la finanțarea unor anumite activități și nu presupune soluționarea problemei privind comercializarea ulterioară a rezultatelor acestora. Însă fără un mecanism bine stabilit, nu pot fi obținute rezultate importante în acest domeniu. Este necesar, de asemenea, de menționat lipsa specialiștilor în domeniul comercializării tehnologiilor.

În esență, unica posibilitate reală de susținere a potențialului inovațional al RM și utilizarea elaborărilor de perspectivă presupune crearea unei structuri centralizate a businessului de venture. La etapa ei de creare (de preferință cu participarea statului) statul trebuie să asigure posibilitatea unei colaborări strânse a unei asemenea organizații cu întreprinderile industriale. Aceasta va contribui la micșorarea esențială a cheltuielilor pentru implementarea elaborărilor.

Mijloacele alocate pentru funcționarea acestei structuri vor fi necesare doar la etapa inițială. În primul rând, ele trebuie să fie repartizate pentru crearea aspectului comercial al proiectelor preventiv selectate. Adică, este necesar de asigurat protecția acestora prin patent, perfectarea documentelor Know-how,

cercetări de marketing etc. În continuare, susținerea din partea statului nu mai este necesară. Mai mult decât atât, această activitate va înregistra un profit substanțial.

Pe lângă structura statală, sunt destul de eficiente și întreprinderile

mici ce se specializează în domeniul inovațiilor. Ele trebuie să contribuie în practică la implementarea noilor elaborări la întreprinderi. Aname acestea vor fi examinate în calitate de parte componentă esențială în cadrul politicii inovaționale de stat.

#### **Bibliografie:**

1. Zafer Achi, Andrew Doman. *The Paradox of Fast Growth Tigers*. McKinsey Quarterly, 1995.
2. Hal R. Varian. *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*. Fourth Edition New York - London: W.W. Norton & Company, 1996.
3. Alfred D. Chandler, *The Functions of the HQ Unit in the Multibusiness Firm* (Strategic Management Journal, Vol. 12, 1991) .
4. В.М.Полтерович, А.А.Хенкин. *Диффузия технологий и экономический рост*. М.: Наука, 1988.
5. В.И. Маевский. *Введение в эволюционную макроэкономику*. М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997.

## MECANISMUL DE TRANSMISIE A POLITICII MONETARE: ABORDĂRI METODOLOGICE

*Starițina Ludmila, dr., conf. cerc., IEFS*  
*Timofei Olga, cerc. șt., IEFS*

*This article emphasizes transmission mechanism of the Government's monetary policy; determines methodological approaches on the bank interest rates' differentiation, that unites the real and bank sectors of economy; also there are determined the advantages of inflation targeting for the National Bank of Moldova.*

Succesul promovării măsurilor de politică monetar-creditară depinde, în primul rând, de conținutul acestora precum și de alegerea canalelor optime de transmisie a impulsurilor monetare. Până a trece la dezvoltarea modului de funcționare a canalului ratei dobânzii în procesul de transmisie monetară, se cere analiza condițiilor de realizare a politicii monetare în funcție de sarcinile orientative ale acesteia și sistemul financiar existent

În literatura economică de specialitate se definesc **două sisteme financiare** – antagoniste. În cazul primului – sistemul financiar **german**, resursele financiare se acumulează și repartizează prin intermediul sectorului bancar. Și al doilea caz – **american**, finanțarea sectorului real al economiei se realizează prin intermediul pieței valorilor mobiliare.

Sistemul financiar de tip german este caracteristic țărilor cu economie în tranziție, pe când sistemul financiar american – țărilor dezvoltate. În vizunea majorității economiștilor,

principalele avantaje ale sistemului financiar german sunt: stabilitate înaltă, dirijabilitate și previzibilitate. Asimetria informației condiționează dependența eficienței distribuției resurselor în cadrul sistemului bancar **de calitatea risc-managementului în instituțiile bancare**. Asimetria excesivă a informației mai ales în cazul creditării micului business, limitează eficiența monitorizării creditelor. Din cele expuse anterior, reiese că **sistemul financiar al Republicii Moldova este de tip german**.

Pentru realizarea obiectivelor politicii monetar-credite Banca Națională a Moldovei a promovat până nu demult, regimul gestionării cursului de schimb, deși în condițiile actuale tot mai multe bănci centrale optează pentru regimul de targetare a inflației.

Acesta se datorează faptului că, în condițiile ritmului lent de creștere a prețurilor atingerea obiectivului final al politicii monetar-credite prin gestiunea cursului valutar, s-a demonstrat a fi neeficient și greu rea-

lizabil. Având în vedere experiența internațională de implementare a regimului targetării cursului valutar[3], se conturează anumite deficiențe ale acestuia:

- micșorarea eficienței instrumentelor de politică monetară ale băncii centrale. Necesitatea menținerii limitelor prestabilite ale modificării cursului valutei naționale, restrânge posibilitățile utilizării acestui instrument de politică monetar-creditară în vederea menținerii stabilității economiei în situații de turbulențe economice;
- majorarea vulnerabilității economiei în fața șocurilor economice, ce pot surveni în țara valutei străine;
- gestiunea cursului de schimb valutar oferă posibilități de atacare a valutei naționale din partea speculatorilor.

În lucrările economistului american F. Mishkin se indică, că **implementarea regimului de targetare a cursului valutar în țările cu economie în curs de dezvoltare contribuie la apariția crizelor financiare**. Nivelul înalt de dolarizare a economiei, încrederea mică în politica monetar-creditară promovată și capacitatea de a menține cursul nominal al valutei naționale majorează brusc posibilitățile „atacării” valutei naționale. În aceste condiții anticipațiile devalorizatoare pot duce la creșterea ratei dobânzii și așteptărilor inflaționiste,

iar interdependența existentă între cursul nominal al valutei naționale și cel al valutei străine micșorează nivelul informării participanților pieței financiare interne cu privire la politica monetar-creditară curentă [4].

În acest context este indiscutabilă oportunitatea trecerii treptate a Băncii Naționale la un **regim de targetare a inflației**. Targetarea inflației (**inflation targeting**) are următoarele caracteristici esențiale: declararea publică a nivelului planificat al inflației; obiectivul fundamental politicii monetar-creditară - menținerea stabilității prețurilor; nivel necesar și suficient de transparență a realizării politicii monetar-creditară și planurilor băncii centrale; majorarea responsabilității băncii centrale pentru realizarea nivelului planificat al inflației. În cazul regimului dat se majorează esențial rolul canalului ratei dobânzii în transmisia semnalelor politicii monetare în economie.

În viziunea teoriei economice, procesele inflaționiste se supun dirijării și controlului nu numai din partea băncilor centrale. În perioadele de **criză financiară** sau sub influența **șocurilor externe** factorii nemonetari capătă amploare în influența evoluției inflației, iar instrumentele ce stau la dispoziția băncilor centrale, s-au dovedit a fi deseori insuficiente pentru realizarea scopurilor finale ale politicii monetare.

Selectând obiectivul țintirii directe a inflației, autoritățile mone-



tare au ales pentru realizare un indicator macroeconomic (inflația), și respectiv s-au dezis de țintirea altor indicatori macroeconomici (PIB, ocuparea forței de muncă). Ținând cont de curba Phillips-Phelps, este necesar, să evidențiem faptul, că în procesul țintirii inflației pe termen scurt se observă o creștere slabă și instabilă a PIB-ului, iar pe termen mediu și lung – oscilații mari ale nivelului ocupării forței de muncă. Există o discrepanță temporală (3-6 luni) între acțiunile băncii centrale și modificarea ritmului de creștere a prețurilor. În așa mod, dacă în perioade de dezvoltare economică acest lucru este practic lipsit de importanță, atunci în perioade de crize economice și financiare țargetarea inflației presupune rezolvarea de către banca centrală a unui șir de probleme de optimizare reieșind din condițiile existente [5, 6, 7, 8].

Determinând condițiile de bază ale **funcționării canalului ratei dobânzii** ale mecanismului de transmisie, vom continua cu sistemul funcționării acestuia. **Tradițional prin canalul de transmisie a ratei dobânzii se presupune un sistem de indicatori economici**, ce reflectă interconexiunea dintre impulsurile de corecție (modificarea ratei dobânzii, una sau mai multe), generate de banca centrală și transmise prin instrumentele politicii monetar creditare sectorului real al economiei. Modificare ratei do-

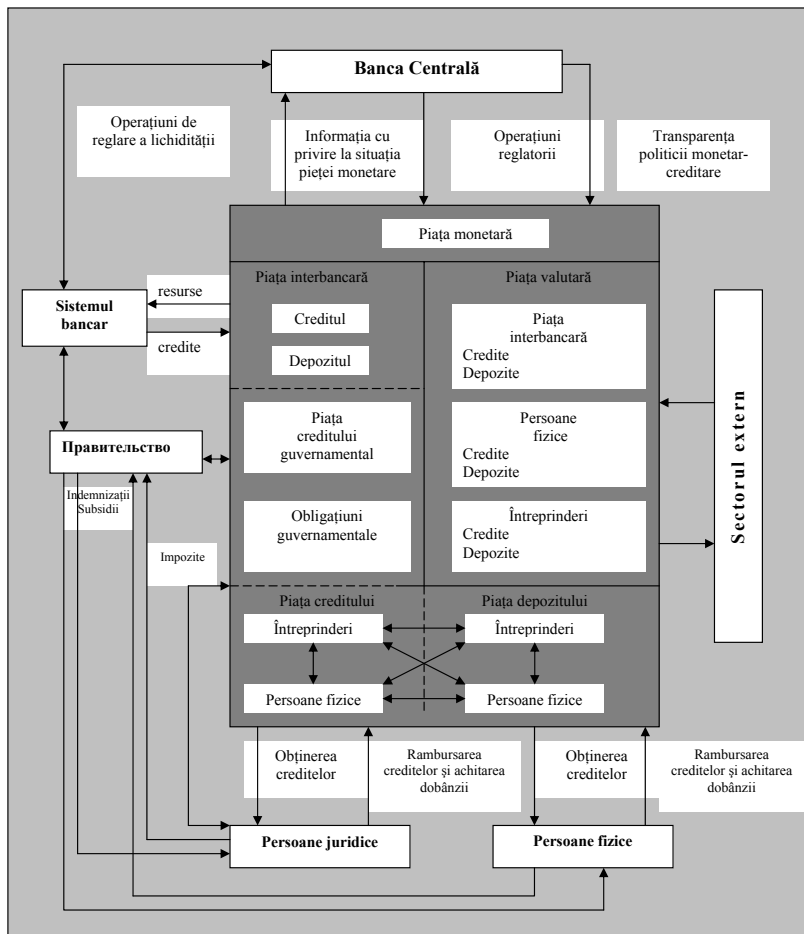
bânzii pe piața monetară influențează preferințele agenților economici cu privire la structura în timp a economiilor și consumurilor, ceea ce influențează în mod direct cheltuielile agregate ale menajelor și investițiile în economie.

*Principiul acțiunii canalului ratei dobânzii poate fi reprezentat prin curba clasică IS – a modelului keynesian. Esența canalului constă în existența unei rate medii de dobândă, controlate de banca centrală, ce condiționează echilibrarea ecuației cererii și ofertei pe piața de mărfuri sau pe cea monetară. Modificarea ratei dobânzii nominale duce la majorarea / micșorarea ratei reale a dobânzii, ceea ce la rândul său, conduce la modificarea prețului la resursele financiare împrumutate și respectiv reprezintă cauza modificării înclinației marginale spre consum sau investiții.*

În viziunea multor economiști, caracteristica principală a canalului ratei dobânzii este gradul de influență a băncii centrale asupra ratelor de dobândă pe termen scurt a pieței monetare. Nivelul și lagurile temporale ale influenței băncii centrale asupra ratei dobânzii pe piața monetară depind, în primul rând, de structura pieței financiare, precum și de anticipațiile participanților acestei piețe [2]. Până la definitivarea schematică a transmisiei impulsurilor prin canalul ratei dobânzii, în cadrul politicii monetar – creditare, se cere prestabilirea locului și

rolului interacțiunii între sectoarele economiei, în condițiile egalității ratelor de dobândă, ceea ce presupune echilibrarea ratelor de dobândă în cadrul diverselor sectoare ale pieței monetare, în conformitate cu

cererea și oferta, evidențiind transferul excesului de resurse reieșind din regula profitabilității maxime. În viziunea autorilor, schema interacțiunii poate avea următoarele reprezentare (figura 1).



**Figura 1. Interconexiunea sectoarelor economiei reale în condițiile egalității ratelor dobânzii**

\*sursa: elaborat de autori

Reieșind din figura 1, schema transmisiei impulsurilor regulatorii pe canalul ratei dobânzii, în cadrul mecanismului de transmisie spre economia reală va fi reprezentată în felul următor (**figura 2**).

*Abordarea respectivă permite plecarea de la generalizarea majorității proceselor ce au loc, atât în economie, cât și în sectorul financiar-creditar. În acest context, evidențierea blocului informării asimetrice (anticipări inflaționiste și deflaționiste) transformă comportamentul atât a băncilor, cât și a sectorului real pe piața monetară.*

În literatura economică canalul ratei dobânzii generează două efecte: **efectul substituției și efectul venitului**. Efectul – substituție, prin care modificarea ratei dobânzii duce la modificarea valorii unor tipuri de instrumente financiare, ceea ce face ca subiecții economici să vândă unele forme de avere și să cumpere altele. Scăderea ratei dobânzii micșorează atractivitatea economiilor, majorând consumul curent și cererea agregată la mărfuri și servicii, ceea ce stimulează emisiunea monetară. Caracteristica esențială a acestui canal este că, realizarea funcțiilor lui este posibilă doar în condițiile dezvoltării pe scară largă a creditului de consum curent, cardurilor bancare și altor servicii financiare[1].

Efectul – venit, prin care modificarea ratei dobânzii duce la creșterea sau scăderea venitului deținătorilor instrumentelor financiare. Acesta

depinde de politica monetară promovată, poate spori fluxurile monetare ale firmelor și micșora riscul de credit (riscul asimetriei informației în condițiile majorării masei monetare și micșorării ratelor de dobândă, creșterea lichidității firmelor ce garantează rambursabilitatea creditelor). Reducerea ratei dobânzii duce la redistribuirea venitului de la creditor la debitor, ce majorează puterea de cumpărare a debitorilor, consumul acestora și cererea agregată.

În condițiile economiei în tranziție, dobânda are mai multe funcții importante: instrument de autoreglare a redistribuirii optimale a resurselor împrumutate; indicator al proceselor ce au loc pe piața depozitelor, financiară și investițională; echilibrează cererea și oferta de resurse în cadrul tuturor segmentelor pieței financiare; joacă rolul de semnal informativ la luarea deciziilor autorităților monetare; reprezintă canalul de influență a proceselor de dezvoltare economică. Realizarea mecanismului ratei dobânzii se efectuează prin intermediul pieței monetare.

Băncile centrale au la dispoziție mai multe tipuri de rată a dobânzii. De exemplu, în țările **sistemului valutar European BCE** utilizează rata de refinanțare pe termen scurt și mediu, rate fixe; **în Republica Moldova** se utilizează un grup de rate (de refinanțare, de evidență, fixe)

Este necesar de a menționa că, ratele cheie ale piețelor monetare din

țările dezvoltate și țărilor în tranziție sunt strâns legate de ratele dobânziilor la operațiunile băncilor centrale. În acest context, segmentarea pieței monetare în funcție de termenul de aplicare ale instrumentelor regulării monetare permite dezvoltarea conținutului canalului ratei dobânzii în mecanismul de transmisie cu referință la sistemul bancar [9,10,11].

În țările cu economie dezvoltată, infrastructura pieței este foarte diversificată, și creează un număr mare de segmente ale pieței monetare. În cadrul fiecăruia din ele funcționează factori specifici proprii de influență a cererii și ofertei de resurse monetare, condiționând termenele lor de utilizare, regăsite și în nivelul ratelor de dobândă [9, 10, 11]. Astfel, modificarea ratelor pe piața monetară, precum și termenul lor de valabilitate sunt supuse mecanismului de transmisie monetară, care poate fi reprezentat în felul următor:

$$r_{CB} \rightarrow r_{i1} \rightarrow r_{i2} \rightarrow r_{i3} \rightarrow r_{i4} \rightarrow r_{i5} \rightarrow \dots \rightarrow r_{iN},$$

unde:

$r_{i1}$  - termenul ratei dobânzii ( $t_i < t_{i+1}$ );

$r_{CB}$  - rata dobânzii, controlată de banca centrală (rata de refinanțare);

$r_{i1}$  - rata dobânzii la operațiunile overnight;

$r_{i2}, r_{i3}, r_{i4}, r_{i5}, \dots, r_{iN}$  - șirul ratelor de dobândă, în conformitate cu majorarea termenului lor de valabilitate.

În așa mod, transmisia politicii monetare prin canalul ratei dobânzii, se demonstrează a fi format dintr-un șir de impulsuri consecutive regulatorii emise de banca centrală în direcția sectorul real al economiei. Șirul începe cu rata dobânzii la operațiunile pe termen scurt continuându-se consecutiv cu ratele operațiunilor pe termen lung, fiind reciproc influențabile și într-un fel sau altul controlate de banca centrală. Transmisia impulsurilor monetare prin canalul ratei dobânzii se conturează a fi un proces complex, reieșind din specificul economiilor în proces de transformare și sistemului financiar-creditar ce se creează, unde **la prima etapă** banca centrală modifică nivelul ratelor la operațiunile overnight (depozite sau credite); iar la **a doua etapă** - se modifică structura tuturor ratelor la operațiunile pe termen scurt, iar banca centrală efectuează corectările respective a nivelului ratelor de dobândă la operațiunile de refinanțare pe termen mai îndelungat (7-30 zile); la **etapa a treia** se modifică structura ratei dobânzii la operațiunile pe termen lung în dependență de anticipațiile inflaționiste și modificările cursului valutar; **etapa a patra** se caracterizează prin modificarea cererii agregate și ofertei agregate la resursele monetare în economie; și la **etapa a cincia** - se modifică viteza de reacție a inflației, dinamica creșterii PIB, nivelul de ocupare a forței de muncă.

În cadrul mecanismului bancar deosebit de actuale sunt **etapele a doua și a treia**, fiind caracterizate prin existența lagului temporar îndelungat, care stopează transmisia impulsului regulatoriu de la banca centrală sectorului real al economiei: în dependență de dezvoltarea sistemului bancar și diversificarea serviciilor și produselor bancare. Respectiv, reieșind din procesele transformaționale ale economiei bancare, una din sarcinile băncii centrale la utilizarea canalului ratei dobânzii este asigurarea procesului dinamic al adaptării băncilor la condițiile noi create pe piața creditelor interbancare. Pentru aprecierea strategiei optime a acțiunilor băncii centrale pe piața creditelor interbancare, procesul de adaptare poate fi **elucidat în felul următor**:

$$\frac{dr}{dt} = h(D(r) - S(r)), \quad (1)$$

unde:

$h > 0$  - coeficientul adaptării la viteza de modificare a ratei dobânzii;

$\frac{dr}{dt}$  - viteza modificării ratei dobânzii în condițiile cererii și ofertei neechilibrate de lichidități.

Iar mărimea cererii de lichidități poate fi reprezentată în felul următor:

$$(D(r)) = A - B^*r \quad (2)$$

și respectiv, mărimea ofertei:

$$(S(r)) = -C + B^*r \quad (3)$$

unde:

$A, B, C, D$  - parametrii, ce caracterizează cererea și oferta pe piața interbancară.

Substituind formulele cererii și ofertei în egalitatea (1), obținem o ecuație diferențială de ordinul întâi raportată funcției  $r(t)$ :

$$\frac{dr}{dt} + h(B + D)r = h(A + C) \quad (4)$$

Modificăm egalitatea (4) pentru cazuri generale. Politica monetar creditară promovată, duce la modificarea ratei dobânzilor pe parcursul timpului, de aceea pentru obținerea indicatorilor politicii optime de refinanțare a băncii centrale soluția poate fi reprezentată prin:

$$r_{t+1} + \frac{D}{B}r_t = \frac{A + C}{B} \quad (5)$$

Astfel soluția ecuației de ordin întâi în cazul particular  $r(t)$  va fi:

$$r_t L_{t+1} + \frac{D}{B}r_t L_t = 0 \quad (6)$$

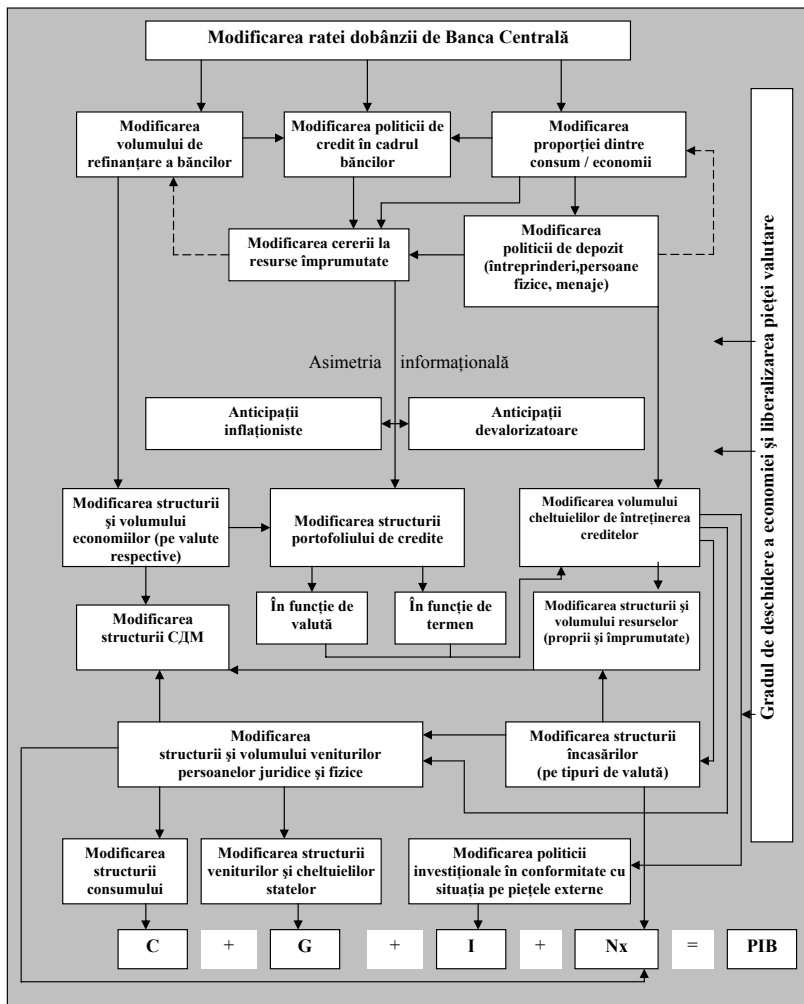
unde:

$L = \left| -\frac{D}{B} \right|$  - coeficientul modificării ratei dobânzii din starea de dezechilibru în echilibru.

În așa mod, utilizând metoda formalizării vizavi de sarcinile sistematice, distribuția intervalelor de timp între modificările ratelor dobânzii în

procesul modelat se supune legii exponențiale ale distribuției, în urma unui număr mare de căi (traectorii)

iar într-un diapazon mai larg de timp - interacțiunii slabe ale aprecierilor obținute și legii distribuției:



**Figura 2. Schema transmisiei impulsurilor regulatorii în cadrul mecanismului canalului ratei dobânzii, prin sectorul bancar celui real**

\*sursa: elaborat de autori

$$y' = e^{-\lambda x} f(e^{\lambda x} y) \quad (7)$$

Respectiv, în baza formulelor (4) și (7), reieșind din (5), (6) și (9), obținem ecuația procesului dinamic de adaptare a băncilor la preț:

$$r(t) = \left[ r(0) - \frac{A+C}{B+D} \right] * e^{-h(B+D)t} + \frac{A+C}{B+D} \quad (8)$$

unde:

soluția ecuației (5) pentru un caz general presupune rezolvarea egalității respective:

$$r(t) = \text{const} \left[ -\frac{D}{B} + \frac{A+C}{B+D} \right] \quad (9)$$

unde:

$\text{const} = r(0) - \frac{A+C}{B+D}$  - condiții inițiale ale pieței interbancare.

În conformitate cu egalitatea (8), trebuie de menționat, că ra-

portul  $\frac{A+C}{B+D}$  reprezintă situația de echilibru a ratei dobânzii, iar rela-

ția  $\left[ r(0) - \frac{A+C}{B+D} \right] * e^{-h(B+D)t}$  arată de-

vierea ratei dobânzii interbancare în perioada inițială față de cea echilibrată.

În final am obținut egalitatea (8) a procesului dinamic de adaptare a băncilor la rata dobânzii pe piața interbancară în momentul de timp  $t$ , unde

$f(t) = \left[ -\frac{D}{B} \right]$  reprezintă procesul de trecere a pieței interbancare de la stare neechilibrată în stare de echilibru.

În final, reieșind din cele expuse anterior putem **evidenția următoarele concluzii.**

**A doua.** În cadrul sistemului bancar și financiar procesul transmisiei monetare prin canalul ratei dobânzii reprezintă procesul de emisie consecutivă a impulsurilor regulatorii de către banca centrală sectorului real al economiei, utilizând rata de refinanțare pe termen de la cel mai scurt până la cel mai lung, printr-un șir de rate interdependente, care se supun controlului din partea băncii centrale și prestabilesc structura și funcțiile canalului ratei dobânzii în carul mecanismului de transmisie a politicii monetar-creditate.

**Prima.** Dezvoltarea contemporană a economiilor țărilor dezvoltate și țărilor în curs de dezvoltare, specificul fundamentării obiectivelor de politică monetar-creditară de băncile centrale, dezvoltarea institutului de targetare a variabilelor macroeconomice și monetare a prestabilit esența și promovarea mecanismului de transmisie. Acesta fiind, mecanismul prin care banca centrală influențează economia la general și inflația la particular.

**A treia.** Specificul structurii sistemului financiar național influențează caracteristicile mecanismului de transmisie. În special, se prestabilește reacția de răspuns a creditării bancare la modificarea politicii monetare. Acesta, condiționează structura și interacțiunea canalelor mecanismului de transmisie în Republica Moldova.

**A patra.** Maximizarea eficienței canalului ratei dobânzii, în condițiile coordonării intereselor băncii centrale cu cele ale băncilor comerciale la realizarea

politicii monetar-creditare constă în asigurarea procesului dinamic de adaptare continuă a băncilor la modificările condițiilor pieței creditului interbancar și la refinanțarea sistemului bancar.

**A cincia.** Ecuația propusă, caracterizează procesul dinamic al adaptării băncilor la modificările prețurilor

pe piața interbancară la momentul de timp  $t$ , și permite băncii centrale prognozarea comportamentului băncilor pe piața interbancară a creditului și aprecierea nivelului necesar și suficient de resurse pentru gestiunea lichidității sistemului bancar prin intermediul politicii de refinanțare.

### Bibliografie:

1. Дробышевский С., Козловская А. *Внутренние аспекты денежно-кредитной политики России* // ИЭПП, 2002, 157 с.
2. Campbell T., Kracaw W. Information production market signaling and the theory of financial intermediation // *J. of Finance*. — 1980. — Vol. 35, № 4. — P. 863—882.
3. Nolan C., Schaling E. *Monetary policy uncertainty and central bank accountability* // Bank of England Working Paper. — 1996. — № 54. — 34 p.
4. Mishkin, F. *International experiences with different monetary policy regimes* // NBER Working paper. — 1999. — № 6965.
5. Barro R., Gordon D. *A positive theory of monetary policy in a natural rate model* // *J. of polit. economy*. — 1983. — Vol. 91. — P. 589—610.
6. Bernanke, B., F. Mishkin *Central bank behavior and the strategy of monetary policy: Observations from six industrialized countries* // NBER Macroeconomics Annual. — ed. by O. Blanchard, S. Fisher. — 1992. — Cambridge: MIT Press. — P. 183—238.
7. Friedman M., and Schwartz A. *Money and Business Cycles* // *Rev. of Econ. and Statistics*. — 1963. — Vol. 45, Febr. — P. 32—64.
8. Geraats P. *Why adopt transparency?* // *The Publication of Central Bank Forecasts*. — 2001. — № 41. — P. 3—37.
9. Catao L., Mackenzie G. *Perspectives on Low Global Interest Rates* // IMF working paper. — wp/06/76. — Mode access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0676.pdf>
10. Bennett A., Schadler S. *Interest Rate Policy in Central and Eastern Europe — The Influence of Monetary Overhangs and Weak Enterprise Discipline* // IMF working paper. — Working Paper № 92/68 — Mode access: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=1826.0>
11. Hardy D. *Anticipation and surprises in central bank interest rate policy: the case of the Bundesbank* // IMF working paper. — Working Paper № 98/43 — Mode access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9843.pdf>



## MANAGING FOREIGN EXCHANGE RISK IN MICROFINANCE INDUSTRY

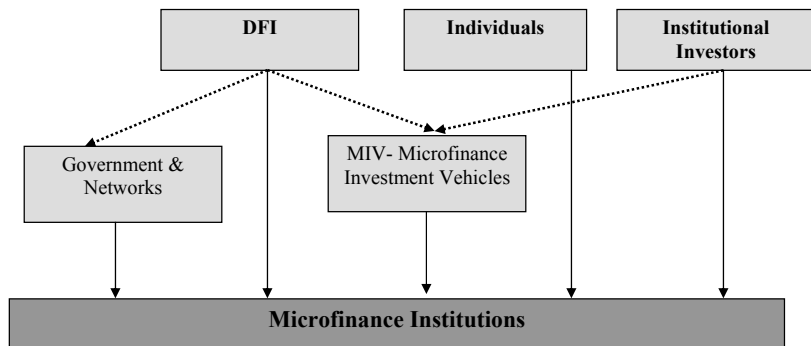
*Fuior Elena, dr., UCCM,  
Mîrzac Veronica, drd., UCCM*

*Microfinance is experiencing an unprecedented investment boom. The microfinance industry continues to grow at a rate of more than 30 percent a year, and the supply of funds for growth is only one-fifth of total demand. To meet this demand there has been an increase in international investors in microfinance institutions (MFIs).*

The past five years have seen remarkable increases in the volume of global microfinance investments. The entry of private investors is the most notable change in the microfinance investment marketplace. New players arrive on the scene every month. Forty specialized microfinance investment funds have been established in the past three years alone. Individuals and institutional investors-including international retail banks, investment banks, pension funds, and private eq-

uity funds-are all looking for ways to channel capital into microfinance, and investment banking techniques are being introduced to create investment vehicle alternatives that appeal to an increasingly broad range of investors.

There are three main categories of microfinance investors: public investors, also known as international or development finance institutions (DFIs); individual investors, whether retail or high net worth; and institutional investors. See Figure 1.



**Figure 1. Categories of microfinance investors**

Source: CGAP survey, 2006.

DFIs—the private-sector investment arms of government-owned development institutions provide just over half of the total foreign investment into microfinance today. DFIs invest in microfinance as part of their official mission to support sustainable private-sector development in developing countries.

DFIs brought a more commercial approach to the industry, providing quasi-commercial loans, equity, and guarantees to MFIs capable of scale and profitability. The official role of DFIs is to foster private investment in developing countries. Public investors have not always been quick to respond to the growing appetite of private investors by exiting the most commercially viable markets. Rather, there has been competition and, in some cases, crowding out of private investors with DFIs offering lower interest rates and more flexible terms.

Socially motivated **individual “retail” investors** play an important, though often unrecognized, role in funding microfinance. Oikocredit, a Dutch cooperative society established in 1975 by the World Council of Churches, was one of the first organizations to raise retail investment for microfinance.

Today it is also possible for more individuals to engage in microfinance investing through online, peer-to-peer lending initiatives, such as Kiva. Kiva enables MFIs to raise interest-free debt capital directly from social

investors via the Internet. Kiva investors fund microentrepreneurs of their choice and receive regular updates on their projects. In recent years, high net worth individuals have started to engage in microfinance investing as venture philanthropists. These are typically successful entrepreneurs looking to make good use of both their money and business skills to help scale-up microfinance.

Over the past two years, institutional investors, including international banks, pension funds, and insurance companies, have begun to take a keen interest in microfinance investment. Many are responding to significant retail client demand for investment in this sector. The first institutional investors in microfinance were international banks, which initially acted through their philanthropic departments. Deutsche Bank was the first commercial bank to establish a fund for MFIs in 1998 through its philanthropic arm, Deutsche Bank Americas Foundation. International banks have played an important role in introducing mainstream financing techniques to MFIs.

As a result, foreign exchange risk for MFIs is on the rise.

**Foreign exchange risk** is defined as the possibility of a loss or a gain from the variations in exchange rates between currencies. This risk is acute for businesses, such as MFIs, that operate in countries with volatile local currencies and carry both local cur-

rency and hard currency on their balance sheet. While it is difficult to fully eliminate foreign exchange risk, it can readily be identified, measured, managed, and mitigated. This paper highlights strategies to minimize foreign exchange risk, provides examples of actions taken by MFIs, and suggests actions that MFIs, donors, and international lenders can take to offset this growing risk in the in the microfinance industry.

The microfinance industry has increased its awareness and understanding of foreign exchange risk, however, there has not been any significant actions taken at the industry level. It is true that there have not been sizeable publicized losses to date, and the level of most MFIs' hard currency debt, at present, is considered to be reasonable. However, MFIs' losses are rarely made

public and many international microfinance funds have disbursed only a small portion of their overall hard currency funds. The industry seems to have adopted a free market approach of letting the MFIs and international microfinance funds figure out how to resolve this risk on their own on a case-by-case basis.

Unfortunately, most MFIs have limited access to information on how to measure and minimize foreign exchange risk and even less experience negotiating with international investors. As more hard currency funds enter the industry, donors, development agencies, multilaterals and international banks should consider how they can help MFIs and international microfinance funds mitigate foreign exchange risk.

Below are five ways that MFIs can deal with the foreign exchange risk.

**Table 1.**

**Five Recommendations for Managing Foreign Exchange Risk**

	<b>Recommendation</b>	<b>Complexity</b>	<b>Cost</b>
1	Avoid it: Pursue local currency loans first	Low	Low-Moderate
2	Establish policies on foreign exchange management and exposure	Moderate	Low
3	Convert hard currency loans to local currency risk	Moderate	Moderate-High
4	Explore local hedging instruments	High	Moderate-High
5	Other alternatives (but often less ideal....)	Low	Moderate-High

*Source:* elaborated by author.

The best solution for an MFI is to avoid foreign exchange risk altogether and fund itself in local currency. There a number of strategies to accomplish this.

Hard currency loans constitute an important source of financing for the loan capital needs of microfinance institutions (MFIs). Although such loans

may, in certain circumstances, appear to be a relatively cost-effective and easy source of funding, they also have the significant disadvantage of creating foreign exchange risk for those MFIs whose principal assets are microloans denominated in the local currency of the MFI's country of operation.

Foreign exchange risk largely arises in microfinance when an MFI incurs debt in a foreign currency, usually U.S. dollars or euros, and then lends those funds in domestic currency. The MFI can suffer substantial losses if the value of the domestic currency depreciates (or loses value) in relation to the foreign currency, meaning that the value of the MFI's assets drops relative to its liabilities. This is known as devaluation, or depreciation, risk.

Like any other institution that has a cross-border obligation denominated in hard currency, MFIs also can be affected by convertibility and transfer risks. In both cases, the MFI may have the financial capacity to make its hard currency payments, but cannot do so because of national government restrictions or prohibitions on making foreign currency available for sale or transferring hard currency outside the country. These risks are known respectively as convertibility risk and as transfer (or remittance) risk.

Organizations exposed to foreign exchange risk have three options. First, they can choose to do nothing about their exposure and accept the consequences of variations in cur-

rency values or the possibility that their government may impose restrictions on the availability or transfer of foreign currency. This is not a recommended path. Second, they can "hedge" against their exposure. For example, they can purchase a financial instrument that will protect the organization against the consequences of those adverse movements in foreign exchange rates.

Finally, they can partially hedge against the risks, or limit their hard currency exposure to set levels. These conventional instruments may be the most appealing and efficient way to hedge against foreign exchange risk. However, many of the capital markets in the countries in which MFIs operate do not support these instruments, and the costs to MFIs of using these instruments may be prohibitive. Furthermore, creditworthiness issues may make it difficult for MFIs to purchase these derivative instruments.

Many borrowing microfinance institutions (MFIs) are not adequately managing their exposure to foreign exchange rate risk. There are at least three components of foreign exchange rate risk: (1) devaluation or depreciation risk, (2) convertibility risk, and (3) transfer risk.

**Devaluation or depreciation risk** typically arises in microfinance when an MFI acquires debt in a foreign currency, usually U.S. dollars (USD) or euros, and then lends those funds in domestic currency (DC).

The MFI then possesses a liability in a hard currency and assets in a DC (in which case, an MFI's balance sheet is said to contain a "currency mismatch"). Fluctuations in the relative values of these two currencies can adversely affect the financial viability of the organization.

**Convertibility risk** is another possible component of foreign exchange risk. For the purposes of this note, convertibility risk refers to the risk that the national government will not sell foreign currency to borrowers or others with obligations denominated in hard currency. Transfer risk refers to the risk that the national government will not allow foreign currency to leave the country regardless of its source.

A variety of **conventional capital market instruments** can be used to hedge against foreign exchange risk:

- forward contracts and futures (agreements made to exchange or sell foreign currency at a certain price in the future);
- swaps (agreements to simultaneously exchange or sell an amount of foreign currency now and resell or repurchase that currency in the future);
- options (instruments that provide the option, but not the obligation, to buy or sell foreign currency in the future once the value of that currency reaches a certain, previously agreed, price)

### **Advantages**

- Using conventional hedging instruments eliminates an MFI's exposure to capital losses as a result of DC depreciation.
- Using these instruments provides access to capital that might not be available locally or to capital with more generous and flexible terms than are available locally.
- Using these instruments provides the means to eliminate convertibility or transfer risk through swap arrangements.

### **Disadvantages**

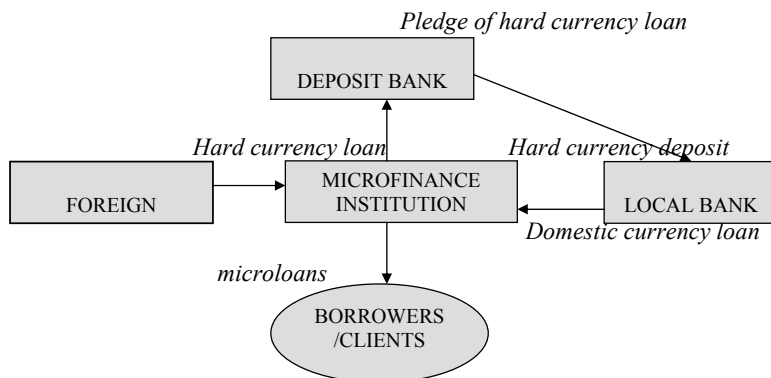
- Many of the financial markets in the countries in which most MFIs operate do not support these instruments; however, there is evidence that use of these instruments is starting to emerge in some developing countries.
- The costs of using these instruments may be prohibitive because of the small size of foreign exchange transactions typically made by MFIs. Also, the duration of foreign loans often exceeds that of the hedging products available in thinner, local financial markets.
- Creditworthiness issues may make it difficult for MFIs to purchase these derivative instruments.

Currently, the most common effective ways for MFIs to hedge against

foreign exchange risk are back-to-back loans and letters of credit.

**Back-to-back lending** is the method most commonly used by the microfinance sector to hedge against devaluation or depreciation risk. However, the back-to-back loan mechanism can expose the MFI to the local bank's credit risk to the ex-

tent that a foreign currency deposit is placed with that local bank to entice it to make a local currency denominated loan to the MFI. Moreover, most back-to-back loans are structured in such a way that they do nothing to protect the MFI from convertibility and transfer risks. See Figure 2 for an illustration of this structure.



**Figure 2. Back-to-Back Loan Structure**

**Source:** elaborated by author from CGAP Focus Note 31. Washington, D.C. 2006 "Foreign Exchange Rate Risk in Microfinance: What Is It and How Can It Be Managed?"

#### **Advantages**

- Is not exposed to capital loss if the DC depreciates.
- Provides access to capital that might not be available locally and can mobilize local funds.
- Provides access to capital that has potential for more generous and flexible terms than are available locally.

#### **Disadvantages**

- Is still exposed to increase in debt-servicing costs if DC depreciates.

- Must pay interest on domestic loan and the difference between the interest charged by the hard-currency lender and the interest earned on the hard-currency deposit.
- Is exposed to convertibility and transfer risks that could limit access to foreign currency or prohibit transfers of foreign currency outside the country, thereby making it impossible for an otherwise creditworthy MFI to repay its hard-curren-

cy loan. This makes it unlikely that an investor will lend.

- Is exposed to credit risk on the hard-currency deposit if domestic bank fails.

In a **letter-of-credit** structure, the MFI enters into a hard currency loan with a foreign lender and deposits the hard currency proceeds of this loan in an account maintained at a bank as collateral to secure the issuance by such bank of a letter of credit to a local bank located in the MFI's jurisdiction. To achieve the full benefits of this structure, the bank issuing the letter of credit (the "issuing bank") typically is not located in the MFI's jurisdiction. The local bank, in turn, agrees to extend a local currency loan to the MFI to finance its lending activities.

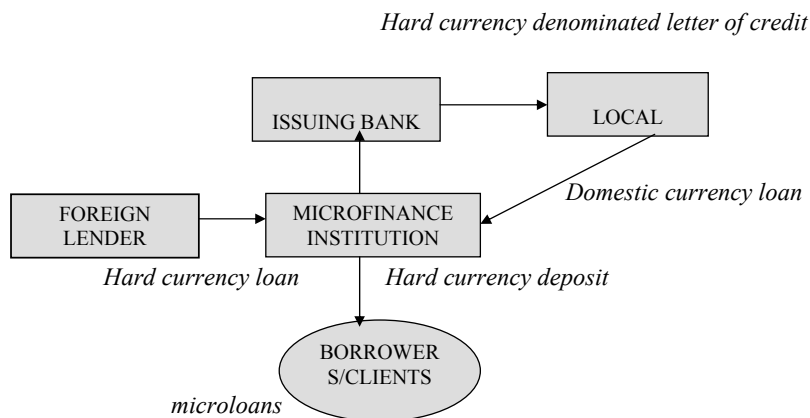
The letter of credit is an irrevocable obligation of the issuing bank to pay the local bank a certain amount in hard currency (normally up to the amount of the hard currency deposit placed by the MFI with the issuing bank) if the local bank presents a document to the issuing bank stating that the conditions specified in the letter of credit have been met.

In the MFI context, the most common condition that can trigger presentation of the letter of credit for payment is that the MFI has defaulted on the local currency loan.

Therefore, if the MFI defaults on the local currency loan, the local bank will be entitled to present a statement to that effect to the issuing bank and to be repaid by the issuing bank the hard currency equivalent of the local currency owed by the MFI. Assuming that the MFI does not default on the local currency loan and repays the principal on the local loan when due, the letter of credit will expire without any payment being made by the issuing bank. At that point, the issuing bank should release the hard currency deposit to the MFI, which will use the deposit to repay the principal amount of the MFI's hard currency loan. See Figure 3 for an illustration.

#### **Advantages**

- Is not exposed to capital loss if DC depreciates (protects against devaluation or depreciation risk).
- May leverage cash deposit and Letter of Credit to provide a larger domestic loan.
- Provides access to capital that might not be available locally and can mobilize local funds.
- Is not exposed to the credit risk of the local bank because no hard-currency deposit is placed with the local bank.
- Is not at risk for convertibility or transfer risk because no hard currency needs to cross borders.



**Figure3. Letter of Credit Structure**

**Source:** elaborated by author from CGAP Focus Note 31. Washington, D.C. 2006 “Foreign Exchange Rate Risk in Microfinance: What Is It and How Can It Be Managed?”

### Disadvantages

- Is still exposed to increases in debt-servicing costs if DC depreciates.
- Is more difficult to obtain than back-to-back lending.
- Some local banks are not willing to accept a Letter of Credit in lieu of other forms of collateral. These banks may require some “extra” credit enhancements in the form of cash collateral, pledge of loan portfolio, etc. Also, Letter of-Credit fees add another cost to the transaction.

As conclusion, a significant portion of MFIs that have hard-currency liabilities either do not understand the level of risk these liabilities create, or are not managing that risk as

effectively as they could. Foreign exchange rate risk can be complicated and difficult to understand, and the instruments typically used to manage this risk are not always available to MFIs. The industry needs to pay more attention to foreign exchange risk and learn more about techniques to manage it-including avoiding it by using local funding sources where possible. Broad recommendations for players in the microfinance sector are discussed next.

If MFIs must obtain foreign currency debt, they should adopt positions to limit their exposure to foreign exchange risk. There is a range of instruments available to MFIs to counter the effects of the unpredictable and potentially devastating nature of exchange rate fluctuations, as follow:



1. *A lack of cost-effective FX hedging options constrain international commercial investment; a key to sustainable and accelerated growth in microfinance.*

- The most effective way to address FX risk is by mobilizing local commercial capital.
- Currently, the best mechanism to minimize risk for Western investors is a guarantee, whereby the investor commits capital to pay part or all of a loan's principal and interest to a lender or the holder of a security only in the case the borrower defaults.

2. *FX risk cannot be hedged 100%, but must be managed.*

- A central question is who should assume this risk, MFIs, network organizations or investors? MFIs typically bear the risk, but they may not be the best suited to do so. This is an area where willing socially conscious (socially responsible) individuals and donors can make a meaningful contribution.

3. *Significant outside support is needed to add liquidity in the industry and catalyze market-based financing structures for microfinance organizations.*

- Government and multinational actors can reduce systematic risk by creating a secondary market (e.g. the US home mortgage market.)

- New solutions need to be brought in from other industries with financial professionals. For example, an FX risk hedge fund is conceivable, as is an insurance pool approach.

The best solution for an MFI is to avoid foreign exchange risk altogether and fund itself in local currency. There a number of strategies to analyze and then adopt suitable methods to mitigate their exposure to this risk and to accomplish this:

1. Borrow from your local bank.
2. Negotiate local currency loans from international lenders.
3. Access local capital markets.
4. Establish Policies on Foreign Exchange Management and Exposure.
5. Use guarantees to increase local currency financing.
6. Define foreign exchange risk tolerance levels.
7. Negotiate back-to-back loans.
8. Measure and monitor foreign exchange exposure.
9. Index local currency lending.

#### **Abbreviations and Acronyms:**

CGAP Consultative Group to Assist the Poor  
 DFI development finance institutions  
 MFI microfinance institution  
 MIV microfinance investment vehicle  
 MIX Microfinance Information Exchange Inc.

### Bibliography:

1. CGAP. 2006. "Foreign Exchange Risk Mitigation Techniques: Structure and Documentation." A Technical Guide for Microfinance Institutions. Washington, D.C.: CGAP.
2. Ivatury, G., and X. Reille. 2004. "Foreign Investment in Microfinance: Debt and Equity from Quasi-Commercial Investors." Focus Note 25. Washington, D.C.:CGAP,January.<http://www.cgap.org>
3. MIXMarket. <http://www.mixmarket.org/>.
4. Featherston, Scott, Elizabeth Littlefield, and Patricia Mwangi. 2006. "Foreign Exchange Rate Risk in Microfinance: What Is It and How Can It Be Managed?" Focus Note 31. Washington, D.C.: CGAP.
5. Crabb, P. March 2003. *Foreign Exchange Risk Management Practices for Microfinance Institutions*. Opportunity International.
6. Ivatury, G., and J. Abrams. November 2004. "The Market for Microfinance Foreign Investment: Opportunities and Challenges." Presented at KfW Financial Sector Development Symposium.
7. Ivatury, G., and X. Reille. January 2004. "Foreign Investment in Microfinance: Debt and Equity from Quasi-Commercial Investors." Focus Note No. 25. CGAP.

## MODELING MANAGERIAL ACTIVITY AN ACTUAL CHALLENGE OR A NEED?

*Mihăescu Liviu, dr., lector universitar  
Universitatea „Lucian Blaga” din Sibiu*

*In the European economic area, which becomes more and more interconnected, the management system provides ways of obtaining a performance which, on changing the size of the firm, sometimes prove to be inadequate. During that lapse of time from triggering the action when the results can be measured should be as small continuously decreasing. The information required to be used in the decision support are required more avid. The manager will use different models for measurements of indicators of discrete evaluation, but it proves that not to be the best solution. Only the availability of this information will enable them to make better decisions, and by changing the way of how the decision making needs to get a deep effect on those decisions which are currently in action.*

### **I. The current status**

We have to realize the dimensions of the crisis that we face today are significantly higher in comparison with the situation recorded in '30 years. This statement can be supported by "catastrophe" and "opposite of the American dream" which have been two expressions of the new U.S. president with the first publication of figures on Gross Domestic Product (GDP). The need for urgent action is illustrated by the critical situation in which there is the strongest economy in the world, U.S. The US GDP declined in the fourth quarter of 2008 by 3.8%, the biggest decline in first quarter in 1982 (-6.4%), according to official data. In the current economy interconnected we witnessed the export of U.S. economic problems in the whole world economy.

The global economy will continue to slow in 2009. During the official opening speech to the Economic Forum in Davos this winter, Russian Prime Minister Vladimir Putin criticized American capitalism: "A year ago, the U.S. delegation that spoke from the lectern emphasized the fundamental stability of the U.S. economy and its solid prospects. Today, investment banks, the pride of Wall Street have ceased to exist. "Or Chinese counterpart, Wen Jiabao, said that "an unsustainable model of development characterized by a strong consumerism, blind rush for profits and the failure of financial supervision" have helped trigger the crisis.

In the European Economic Area, which becomes highly interconnected, the management system provides ways of obtaining a per-

formance which, on changing the size of the firm, sometimes prove to be inadequate. During that lapse of time to trigger the action when the results can be measured should be as small continuously decreasing. Information required to be in decision support are required more avid. Using the manager of measurements of indicators of discrete proves not to be the best solution. Only the availability of this information will enable them to make better decisions, and by changing how the decision making needs to get a deep effect on those decisions which are currently in action.

It is obvious that the old technologies of the firms in the country you can not step with the competition from EU firms. in most of the firms are finding that the traditional performance measurement gives information about the true sources of value creation<sup>1</sup>.

## II. A not too distant future

In the years that will follow the national economy will be influenced by the profound technological changes that will have direct implication in performance measurement systems. Estimates show that in the future will find that:

- There will be an increasingly faster and cheaper to achieve

interconnectivity, there will be huge storage environments and very effective, and the possibilities of communication will be more extensive. Will find an increase in the volume of information circulating in the speed with which it is transmitted;

- computer programs for analyzing a constantly increasing volume of information will be permanently improved, but not as fast as technology hardware. Performance measurement system will be growing, providing relevant results for an increasing number of inputs;
- sciences like mathematics, computer science, microbiology will be able to offer new types of cars, new ways of making the calculations, new points of view in understanding, assessing and developing feedback and implicit in management systems;
- materials science will be able to provide new polymers, new materials with properties very different k increasingly low costs (batteries, new types of ceramics, micro-circuits, plastics, etc.).. Sensors or other devices of observation will provide more ways of evaluating performance. Thus, a growing number of elements will now be observable and measurable;

<sup>1</sup> „Measures that matter”, pg. 87-88, studiu al Ernst & Young Center for Business innovation in Business Innovation, Managing Organizational Knowledge.

- be broad influence on the intangible value creation is achieved by virtual monopolies continue innovation. It will change the ways of evaluating the opportunities and establishing investment decisions. Information becomes the feedback guide in the decision and will increase as a product.

By increasing interconnectivity, information will travel faster in a higher complexity and completeness. Feedback will quickly assess emergency situations and to answer any process, corrective action or decision. Feedback more fully will provide managers the opportunity to evaluate new dimensions of the situations analyzed in the finest detail. Connectivity everything gives more complex ways to control efficiency, changing the traditional boundaries between what is inside and outside the company.

In a short time, interconnected economy will remove restrictions of physical space and its time will introduce a new dimension in the critical exchange of business in this economy, speed and completeness of feedback<sup>2</sup> will have the most profound effect on performance measurement.

### III. Requirements and targets

Sensors used in operational processes, with broadband telephony,

with models of planning resources that will demand relation stocks "just in time" production of the case and measuring the effect is increasingly compressed. This feedback allows almost instant use of models Adaptive control very sensitive to the "normal" to the "right" in making production and its immediate sale<sup>3</sup>. There will be changes following the growth rate due to feedback in the business environment that will influence managers.

1. *Feedback will help a quickly adaptive control and automation.* The time period between predictions and achievement will be shorter, the error associated with predictive will disappear. The forecast for a week may not be as safe as forecast for the next day. If we assume that forecasts of greater accuracy will allow shareholders with increased efficiency, then it can be concluded that managers will be more appreciated if they would base their decisions on feedback are the most recent available. With the increasing speed with which information will be available for managers, adaptive action will be more competitive in the long term planning.

Models of management will increase in performance, will synthesize the results of measurements

<sup>2</sup> „Feedback Frenzy”, Tony Siesfeld în Measuring Business Performance, pg. 11-17

<sup>3</sup> In present, only auto dealers, PC sellers or Stock Exchanges are using at large scale methods based on direct correlation command-production-selling sensitive to time (the so called Just in Time methods).

automatically and will automatically generate recommendations for action by increasing the adjustment capacity to act to stimuli firms. This reaction increased capacity will provide companies an advantage to those companies my "slow" in adaptation. By the release managers "small decisions" corrective they will focus mainly to strategic decisions. Thus, routine decisions with little volatility will be automated. Companies will benefit from increased attention to important issues that require complex decision. Thus, the manager will consider attention as the second most important resource after capital.

2. *A quickly feedback requires rapid reaction.* As the growth rate of obtaining, analyzing and respond to feedback is find a change of "location" that will make a decision. Those who are "closer to information" will act more quickly and will be beneficial compared with those placed "further information". Thus, very complex hierarchical structures will have levels of command and control is unable to compete with the "fast companies" who have responsibilities in distributed decision making.

In adaptive firms, employees will be "burdened" to respond (react) local information, and in the non-adapted will find the reverse. This rule may have the following corollary:

- measure the performance of employees will have to change to reflect the increasing im-

portance of their intellectual contributions, changing the meaning of "productivity" in "knowledge-based business;

- managers will give subordinates the ability to take its decisions;
- customer near levels at which decisions are taken they will guide their ability to meet the changes that will take place before another company to meet managers and will provide additional value in the correct client-company with a strong connectivity.

3. *Just holding the information will not be a competitive advantage.* Inter-connected economy implies that each information to circulate through all the connections, but it will reach different points at different times. Thus, not only holding the information will determine competitive success of the company. All businesses will be able to base their decisions on this information. Only those who will acquire and use information will be the first "first user advantage."

This shows that companies must invest in the achievement of analytical models of decision-making capable of accumulating information. Similarly, secrecy is absolutely impossible and will become counterproductive, but the methods of delay in information dissemination will be some short term benefits. Companies will need to and capital-

ize on information "than to isolate them from others.

4. *Feedback will quickly produce a more profound perception.* By using new technologies for data storage, rapid feedback allows the manager to measure performance at increasingly short intervals. The ability to record feedback more frequently will provide managers the ability to understand more deeply the long-term performance. Faster feedback allows managers the opportunity of scrutiny performance allowing more detailed perception, respond more quickly to change and a better allocation of resources over the business cycle over the medium term, which will translate to business cycles short term.

5. *A more comprehensive feedback.* Digital technology and improve computer programs led expansion scale k information available to managers. Thus, measuring the performance will become fast and cheap in the finest detail. Specialists in marketing to watch various channels that move messages to and from clients, vendors, etc., Knowing more expressive individual needs and opportunities. Instant feedback allows adjustments in real time. Increased variety of information will have profound implications in making decisions, as follows:

(a) more information will be available for the same economic phenomenon. Is known as aggregation of information leads to information loss

in semantics, recording performance at a level as low will lead to "the conservation significance" of information. The technology will allow "atomization" Information "caught" and analyzed, preserving a great number of details. The calculation of costs<sup>4</sup> must be such as to provide feedback to the product at the customer level of activity in real time depending on the decisions to be taken, recording performance at a level of detail more great managers can be useful by providing opportunities for multiple perspectives and flexibility of a strong company;

(b) available information about the different economic phenomenon. The role of intangible performance - non-financial services - becomes an important source of information for the manager. Managers at the top need to know as much about customers, competitors, suppliers, shareholders intentions, to understand the rating of each of them and be sensitive to them when taking the decision. Thus, the market value of the company is less than its real value, since a growing company in fact is intangible. If you believe that can not be driven which can not be measured, then you have to see the difference between market value and book value as a high risk potential for

<sup>4</sup> Dragoo, Bob, „*Real-Time Profit Management: Making your Bottom Line a Sure Thing*”, John Wiley & Sons, 1995.

the company. This shows that the risk must be developed ways of measure knowledge based human capital and intellectual capital.

(c) increasing the variety of information will require close attention to filtration. Is known as multiple measurements that provides more than one confident measurements. However there may be a risk to steal too many heterogeneous data and not generated a single information. The issue manager will then identify issues or dimensions of the phenomena which present important and to establish the unit of measurement and feedback on how of measure thereof. Can be generated then the risk of obtaining relevant information. If management decisions or objectives should be changed, then information management will require changes. Measurements should be adjusted so as to provide easy and continuous pertinent information.

(d) the inherent value of feedback is increasing in an interconnected economy, while the performance information is increasing. The value lies in obtaining timely feedback so that the company was correct and current advantage situations. As Stan Davis said: in an interconnected economy<sup>5</sup>, the ratio ( $v_i / v_t$ ) of intangible value ( $v_i$ ) and

the tangible value ( $v_t$ ) is increasing. Information obtained on systems of measuring performance increase in value, and because the knowledge gained through practice will be re-introduced in the process leading to the creation of new products based on knowledge. Interconnected economy is able to increase the completeness of information or performance, making the information itself will become as valuable products and services whose performance reference. Thus, the ability to identify and quantify the intangible value increases in importance.

Found in both increasing the speed of obtaining and variety of information in measuring performance is a necessity for every company in interconnected economy. However, firms must also learn to automate many of their decisions (managers) on the use of decision models, which is not very easy in terms of changes and factors influencing the current economic environment.

#### IV. Possible trends

Develop strategies confirm benefit adjustments necessary to achieve planning and forecasting perform. Not least, the information should be treated as a very rare resource, accessible only to the privileged, but at the same time as a resource to be used as soon as available.

Managers of firms that are unique strategy reducing costs, launch processes without deep restructuring

<sup>5</sup> Vezi „2020 Vision”, Davis Stan Simon & Schuster, 1991



likely to destroy everything they built in recent years. "The key message for companies in Romania is that they have finally achieved increases slightly in all areas. Speed, who was the only variable that have guided managers lately have now replaced by terms such as profitability and risk management.

After years in the business grew very strongly, managers of companies on the local market is now faced with a new reality. On the one hand, access to money is much harder, and that boosted consumption increases of recent years and has decreased growth.

However, not all problems faced by companies on the local market are an external shock. Market still had to enter a stage of maturation, after a period when business models were built on the minimum growth rate very high in each year.

Firms should see how and where the positions in the market in comparison with competitors and how any differences can increase productivity. Also, the concentration of trainings for staff training should aim at improving the skills of selling and negotiation.

One of the biggest risks to which they may expose managers in such period is firing people, which will be difficult to convince to return to business after things are quiet. Many managers may have had reactions like panic like "stop everything" or have

entered a stage of waiting, freezing any project. While the communication and media panic measures and announced the closure of operations, is too little for a profound restructuring activities in firms.

Increases in recent years have had a price. Overheat the local market meant that the percentage of businesses that have advanced not reflected in corresponding percentage increase in the profits. Managers who only summarize the simple cost reductions without significant restructuring of work in organizations likely to destroy everything they built in recent years. Moreover, such companies will not be able to return quickly enough when the market economy will recover. "

Among the biggest compromises you have made managers in recent years include:

- employing people who were not trained for those jobs, because there was no one available, and
- lack of focus on employees productivity.

Local businesses have emerged from a phase of strong growth and now have to adapt their strategies to a new market. If in the period 2005 - 2008 businesses were characterized by the fact that:

- almost all investment opportunities represented;
- the development pressure was very high;

- number of clients is the key to the success of a company;
- business growth is more important than profitability;
- focus on the local market;

In which managers are firms should consider how their actions taking into account the following:

- access to finance is more difficult;
- evaluation of resources to be made with greatest attention;
- guidance on profitability and cost optimization;
- the contribution of each client is different;
- orientation with emphasis on niche opportunities;
- business expansion on regional and European markets.

A period of crisis is an opportunity to "make clean" in the firm, to reposition the market and to prepare for the moment in which the market will return. In this way requires that managers of median positions to further prepare their lead teams. Many managers now realize just how little I know about the customers they have gained in recent years in terms of preferences, and price expectations.

However we appreciate that Romanian firms are not as vulnerable to external shocks such as in other Western economies as economic interconnectivity has not reached the level of complexity of the economically advanced countries, and Romanians are more easily adapt to changes and approaches us.

## MARKETINGUL DE BIBLIOTECĂ PUBLICĂ EVOLUȚIA ȘI IMPLEMENTAREA MARKETINGULUI ÎN BIBLIOTECILE ROMÂNEȘTI

*Ceară Iuliana, drd.,*

*Academia de Studii Economice București*

Aplicate inițial în domeniul bunurilor materiale, conceptele și metodele de marketing au fost adoptate, pe rând, de toate domeniile activității umane, implicit de cel al activităților culturale, iar dezvoltarea cererii și diversificarea tipurilor de servicii de bibliotecă au avut ca rezultat asimilarea și în domeniul biblioteconomiei a unor metode și tehnici de marketing.

Marketingul bibliotecilor a apărut ca urmare a specializării marketingului general, în relație directă cu marketingul non-profit, marketingul serviciilor și a celui cultural, având o serie de elemente comune cu acestea.

Aplicabilitatea marketingului în biblioteca publică este firească deoarece și cultura se vinde și, implicit, serviciile bibliotecii trebuie să fie rentabile, valorificând orice oportunitate de a pune în lumină oferta. Așa cum în domeniul economic nu poate exista eficiență fără a investiga piața, nici în domeniul biblioteconomic nu se poate face abstracție de cercetarea nevoilor publicului utilizator.

Într-un context de limitare a mijloacelor bugetare și de constrângeri referitoare la costuri, marketingul contribuie la clarificarea alegerilor

necesare referitoare la definirea produselor și serviciilor necesare, adaptarea de ordin structural sau geografic a instituției publice, a disponibilităților, a orarului, etc., pornind de la analiza nevoilor publicului, dar cu îndeplinirea obiectivelor stabilite.

În ultimele decenii marketingul a pătruns și în alte domenii situate dincolo de frontiera activității economice ca educație, sănătate, cultură. În aceste domenii marketingul are o dublă finalitate: economică și socială, cu accent totuși pe latura socială.

Afirmarea marketingului în domeniul bibliotecar presupune asimilarea conceptelor semnificative din domeniul marketingului, crearea unor concepte noi și îmbogățirea celor existente și experimentarea unor metode noi de investigare a consumului și a comportamentului consumatorilor.

Abordarea de marketing de bibliotecă impune cercetarea pieței, studierea permanentă a nevoilor consumatorului, anticiparea lor și chiar crearea unor nevoi la nivelul unor segmente de piață. Marketingul bibliotecar presupune, ca și marketingul general, armonizarea calității și a dimensiunii ofertei cu nevoile

utilizatorilor actuali și potențiali, investigarea motivației, a comportamentelor de achiziție și consum și a gradului de satisfacție a acestora.

Particularitățile mixului în domeniul biblioteconomic pun în evidență funcțiile specifice ale marketingului de bibliotecă, funcții care îl diferențiază de celelalte domenii. Marketingul bibliotecar are o serie de funcții generale care constau în investigarea pieței, a consumului de produse și servicii de bibliotecă și a mediului economic și social; adaptarea continuă a politicilor de marketing la cerințele mediului; dimensionarea serviciilor de bibliotecă în raport cu nevoile, motivațiile, preferințele și așteptările calitative ale consumatorilor, dar și cu dezideratele politicii bibliotecare și a celei culturale în general.

Activitatea bibliotecii și cea de marketing s-au intersectat cu aproximativ 20 de ani în urmă. Marketingul de bibliotecă are la baza atât cunoașterea instituției, cât și a utilizatorului, iar prin cunoașterea și studierea lor în profunzime, marketingul poate constitui o relație între ele.

Teoreticienii și analiștii economici au arătat în studiile lor că acceptiunea marketingului a evoluat de la orientarea preponderentă spre produs la orientarea spre producție și apoi spre vânzare. Mai târziu s-a conturat ca alternativă orientarea spre piață (marketing- marketing oriented) având ca obiectiv central determinarea nevoilor, percepțiilor, motivațiilor, prefe-

rințelor, cunoașterea consumatorilor, ajustarea la cerințele lor și, în plus, o preocupare preponderentă pentru binele lor și societate în general (marketing societal). Deși orientarea spre marketing a bibliotecilor este destul de importantă, ea a fost puțin discutată în literatura de specialitate. Kurt Murphy<sup>1</sup>, Ken Bakewel<sup>2</sup>, Maureen Keane<sup>3</sup> constată un fenomen de limitare la acțiuni de publicitate, vânzare sau relații publice. Brigitte Borja de Mozota consacră un articol acestei teme, arătând că mulți specialiști în informare și documentare consideră că marketing înseamnă folosirea de tehnici pentru a atrage clienți<sup>4</sup>. Totuși, ea nu este singura care scoate în evidență aceste aspecte, mulți specialiști afirmând că multe abordări sunt restrictive, asociind marketingul cu promovarea, relațiile publice și vânzarea produselor și serviciilor lor de informare și documentare. Astfel, se poate spune că bibliotecarii și documentariștii, deși acceptă în principiu conceptul de marketing, au încă o viziune parțială asupra problematicii

<sup>1</sup> Murphy, Kurt R - *Marketing and library management*. In: *Library administration and management*, 1991, 5, nr. 3, p. 55.

<sup>2</sup> Bakewel, Ken - *Editorial*. In: *Library Management*, 1992, 13, nr. 4, p1.

<sup>3</sup> Keane, M. - *Marketing and librarianship: yin and yang or uneasy bedfellows?* In: *Australian Library Journal*, 1990, 39, nr. 2, p. 116-126.

<sup>4</sup> Borja de Mozota, Brigitte - *Esquisse d'un model de conception marketing de la documentation*, In: *Documentaliste. Science de l'information*, 1997, 34, nr. 1, p. 3-12.

dezbătute- implementarea conceptelor se realizează până la un anumit punct, iar viziunea este centrată preponderent asupra instituției sau organizației și nu asupra utilizatorilor, în calitate de beneficiari, efectuarea de studii, anchete, planificarea activității făcându-se pe arii restrânse.

Mai puțin de 10% din bibliotecile mici și mijlocii existente în prezent au studiat toate posibilitățile de marketing ce le stau la dispoziție.<sup>5</sup> Se impune coordonarea tuturor forțelor în aceeași direcție, pe termen lung deoarece nimic pe lume nu-l poate convinge pe utilizator să accepte un serviciu de bibliotecă prost.

În viziunea Cameliei Boca, marketingul de bibliotecă este o activitate îndreptată către satisfacerea de dorințe și necesități și către o informare efectivă și eficientă a pieței- țintă asupra importanței folosirii ofertei respective pentru satisfacerea necesităților.

În opinia lui Thieri Giappiconi, marketingul de bibliotecă este un domeniu biblioteconomic care se ocupă de activități<sup>6</sup> precum construcția și amenajarea bibliotecii; procedurile de furnizare a serviciilor, dezvoltarea

colecțiilor, bibliografie; gestiunea activităților; comunicare.

Printre principiile marketingului documentar<sup>7</sup> se numără:

- atitudinea față de utilizatori: se vine în întâmpinarea acestora și nu se așteaptă ca doar utilizatorii să-și manifeste cerințele
- relațiile cu utilizatorii: de deschidere, de ajutor, comunicare și schimb fructuos
- evaluarea nevoilor și cerințelor de informare: anchete, interviuri în profunzime, reuniuni de grup
- elaborarea de produse și servicii documentare adecvate
- oferta: nu doar din fondurile interne, ci și din exterior, din rețea
- inovarea: creativitatea, inițiativa, caracterul proactiv
- retroacțiunea: reevaluări, adaptare.

Marketingul de bibliotecă înlesnește comunicarea pe cai rationale între bibliotecă (cea care propune serviciile) și utilizatori (în calitate de beneficiari). Marketingul serviciilor de bibliotecă publică se adresează atât conștientului cât și inconștientului, prin modificarea atât a atitudinilor, cât și a comportamentelor, atacând utilizatorul din toate direcțiile.

<sup>5</sup> Ciorcan, Marcel- *Relațiile bibliotecii cu publicul: sinteză documentară*, Editura Centrului pentru Formare, Educație Permanentă și Management în Domeniul Culturii, București, 1997.

<sup>6</sup> Giapiconi, Thierry - *De la biblioteconomie au management*. In: Bulletin des Bibliothèques de France, 1998, 43, nr. 2, p. 26-34.

<sup>7</sup> Savard, Rejean - *Adapting marketing to libraries in changing and World Wide Environment* / comunicare la a 63-a conferința IFLA, Copenhaga, sep. 1997 / . In: Bulletin des Bibliothèques de France, 2000, nr. 6, p. 109-110.

În ansamblul acțiunilor de modernizare a serviciilor de bibliotecă, introducerea unor elemente de marketing preocupă tot mai mult conducerea acestor instituții. Considerând relațiile dintre serviciile unei biblioteci și ansamblul beneficiarilor ca o confruntare dintre oferta globală și un set de cereri diferențiate, ca o relație de piață, atunci se justifică pe deplin implementarea marketingului la nivelul bibliotecii. Într-o societate în progres, doar un marketing eficient poate determina așezarea bibliotecii în locul ei convenit, de instituție de referință în comunitatea din care face parte, ca veritabil spațiu comunicațional.

În opinia unor specialiști activitatea bibliotecilor publice ca instituții culturale este de natură intelectuală, unde calitatea primează în raport cu cantitatea, de aici rezultând faptul că nu este necesară implementarea marketingului în aceste structuri. Acest tip de gândire face abstracție de schimbările ce au loc în toate domeniile, implicit în activitatea bibliotecilor publice.

Tehnicile și metodele de marketing au o arie vastă de folosire și în alte domenii, în afara celor tradiționale, iar importanța privind implementarea sa a crescut și datorită apariției anumitor fenomene:

- utilizatorii au gusturi diversificate fiind mult mai sofisticăți;
- apariția unor instituții și organizații complexe;

- concurență din ce în ce mai agresivă;
- transformările rapide ale mediului.

Principiile marketingului sunt recunoscute în măsură tot mai mare de către specialiștii în informare din străinătate, urmărindu-se integrarea și asimilarea sa și la nivelul bibliotecilor. Marketingul apare ca un instrument important, dar și ca o soluție de optimizare a activității acestor instituții, în special în ceea ce privește calitatea serviciilor oferite.

Modernizarea produselor și serviciilor de bibliotecă prin introducerea unor elemente de marketing preocupă în aceeași măsură conducerea acestor instituții și utilizatorii. Se impune, astfel, necesitatea orientării activității bibliotecii spre utilizatori și nevoile lor, ținând seama de cerere, de nevoile de informare, obiectivele colectivității și de relația reciprocă dintre colecții și servicii, pe de o parte și utilizatori, în calitatea lor de beneficiari, pe de altă parte.

Marketingul de bibliotecă are ca efect accesul prompt la fondurile și colecțiile bibliotecii, satisfacție maximă în utilizarea serviciilor oferite, un plus de eficiență, factor ce ameliorează activitatea sa. Dar pentru atingerea acestor deziderate trebuie precizată și respectată orientarea sa esențială - asupra utilizatorilor, considerând nevoile lor, latente sau exprimate.

Promovarea viziunii de marketing în bibliotecă presupune conce-

perea întregii activități în funcție de publicul utilizator, colectivitatea ce reprezintă publicul- țintă fiind divizată în grupuri omogene ce poartă denumirea de segmente de piață. Fiecare serviciu de bibliotecă publică își poate defini publicul pe baza informațiilor statistice din diverse studii, rapoarte etc. sau prin intermediul cercetării directe.

Marketingul de bibliotecă implică tot ce ține de relațiile cu utilizatorii și ajustarea ofertei la cerințele acestora din punct de vedere al produsului, distribuției, prețului, comunicării, marketingul fiind legat direct de utilizatorii bibliotecii și ameliorarea accesului acestora la informații. Din corelarea acestor două aspecte reiese clar faptul că implementarea marketingului vizează conturarea unor strategii concrete, fundamentarea și punerea în aplicare a unor planuri particulare legate de aceste activități, eficientizarea și optimizarea lor.

Wolfram Neubauer descrie marketingul din bibliotecă ca fiind „un proces prin care învățăm să ne înțelegem utilizatorii iar planificarea orientată spre marketing cuprinde 3 pași: stabilirea sarcinilor, analiza de piață, analiza resurselor.”<sup>8</sup>

Analiza situației bibliotecii (condițiile concrete, analiza SWOT) reprezintă punctul de plecare pentru adoptarea celor mai adecvate strate-

gii, pe baza acestora se concep obiectivele, se realizează cercetări de piață (care sunt utilizatorii, câți sunt, ce îi determină să vină la bibliotecă, ce produse și servicii solicită), formularea strategiei și implementarea strategiilor și monitorizarea rezultatelor.

Studiile de marketing documentar pot fi încadrate în următoarele tipologii<sup>9</sup>:

- producători, concurența: cercetări de piață, analiza concurenței etc.
- clienți: utilizatori, non-utilizatori (relativi și absoluți), profilul utilizatorului etc.
- mediul macro-economic: tehnologic, demografic, economic, social, cultural etc.
- evaluarea factorilor ce influențează piața: comportamentul de cumpărare, motivații, evoluția pieței, tendințe cantitative și calitative, agenți de piață, intermediari etc.

Bibliotecile din România nu au o evoluție aparte în raport cu celelalte structuri instituționale și informaționale din societatea românească. Schimbările radicale petrecute în societatea românească au avut în mod indiscutabil repercursiuni și în lumea bibliotecară. De la o nouă concepție în ceea ce privește dezvoltarea colecțiilor bibliotecilor și până la impunerea unor noi raporturi în

<sup>8</sup> Neubauer, Wolfram - *Marketingul în bibliotecă*. București: Ed. Kriterion, 1998, p. 154.

<sup>9</sup> <http://www.bcub.ro/continut/unibib/costache.php>, iulie 2008.

relatiile bibliotecare internationale si adoptarea unei politici de automatizare a tratarii informatiei si a serviciilor intr-un mod rapid, bibliotecile au fost confruntate in primul rand cu schimbarea mentalitatii.

Implementarea marketingului în bibliotecile românești este greu de identificat și de valorificat datorită faptului că nu există prea multe dezbateri ale specialiștilor români pe tema marketingului de biblioteca, cu excepția catorva articole si comunicari la intalniri profesionale, iar traducerile din literatura straina de specialitate sunt foarte puține pentru a ne putea pronunța asupra faptului că există o preocupare în acest sens. Chiar de la o primă evaluare a situației putem înțelege că marketingul de bibliotecă nu este constientizat si aplicat coerent și, astfel, că nu poate fi vorba încă de marketingul structurilor info-documentare în România<sup>10</sup>. Condițiile actuale ale bibliotecilor românești nu sunt optime orientării acestora, ca direcție necesară, spre principiile marketingului si implementarea lui, deoarece informatizarea și fundamentarea pe liberul acces și schimb de informații sunt la început de drum la nivel național. Cererea efectivă de informații, precum și metodologia de utilizare a ei a început să se contureze și s-a accentuat abia de câțiva ani în societatea românească.

<sup>10</sup> <http://www.bcub.ro/continut/unibib/costache.php>, iulie 2008.

Marketingul reprezinta un instrument important ce ajuta bibliotecile in vederea adaptarii rapide la modificarile cu care se confruntă, datorate evoluției tehnologice în domeniul informației și comunicațiilor, dar si apariției unor noi purtători de informație. Robert Coravu, referindu-se la abordarea de marketing în cadrul bibliotecilor românești, subliniază: “O analiză a informațiilor existente în paginile lor Web arată că bibliotecile românești nu excelează din punctul de vedere al abordărilor de marketing. O primă constatare este aceea că, în organigramele acestor biblioteci, nu apar compartimente specializate de marketing și/sau de relații publice”<sup>11</sup>.

Foarte puține dintre bibliotecile romanesti prezente in Internet înțeleg importanța site-ului Web ca sursă de informare privind organizarea și funcționarea bibliotecii și oferta ei de produse și servicii, ca modalitate de orientare în universul resurselor Internet si de comunicare cu utilizatorii.

Marketingul patrunde în viața bibliotecilor, ca instituții non-profit, prin instrumente și acțiuni specifice domeniului comercial. Mentalitatea conservatoare ce aloca expresiei non-profit lipsa de eficiență precum si bugetul limitat de care dispune biblioteca publica explica integrarea marketin-

<sup>11</sup> Robert Coravu- *Imaginea bibliotecii în mediul universitar: strategii de optimizare*, [www.geocities.com/conanbibliotecarul/Comunicare\\_Brasov.rtf](http://www.geocities.com/conanbibliotecarul/Comunicare_Brasov.rtf), ianuarie 2008.



gului într-un ritm lent în cadrul acesteia. Costurile trebuie raportate la beneficiile pe termen mediu și lung ale politicii de marketing, Internetul oferind posibilitatea implementării acestuia fără costuri deosebite. În ultimii ani marea majoritate a bibliotecilor românești, fără a fi interesate în mod direct de profit, au început să realizeze ca e necesar să fie competitive, atât din punct de vedere financiar, cât și din perspectiva utilizatorilor și că se impune tot mai mult nevoia elaborării propriilor strategii și programe de marketing.

Marketingul presupune ajustarea permanentă a ofertei la nevoile utilizatorilor, dar se impune studierea percepției bibliotecii în societatea contemporană. Astfel, Robert Coravu exprimă în termeni plastici această idee: „Imaginea arhetipală a Bibliotecii este aceea a unei instituții culturale cu rădăcini istorice adânci, percepută ca un spațiu al formării spirituale. Metafora templului, îmbrăcând forme felurite, însoțește de multe ori reprezentările ei tradiționale. Pentru utilizatorul modern, produsul unei lumi laicizate, în continuă căutare a imediatului funcțional, această imagine se dovedește, adesea, inhibantă”<sup>12</sup>. Se impune tot mai mult actualizarea imaginii bibliotecii, prin evidențierea aspectelor mo-

derne, atât sub aspect conceptual, cât și tehnologic.

Preocupările de marketing sunt tot mai evidente și câștigă teren, ceea ce determină o mai bună asimilare a experiențelor din diferite instituții bibliotecare din țară și din străinătate, stabilirea unor norme de aplicare prin hotărâri legal-administrative.

Implementarea marketingului este pe deplin justificată dacă avem în vedere relațiile dintre produsele și serviciile unei biblioteci publice și ansamblul utilizatorilor acesteia ca o confruntare dintre oferta globală și un set de cereri diferențiate.

Conceptul de marketing reprezintă un proces permanent care constă în revizuirea produselor și serviciilor. Întreaga concepție a bibliotecii trebuie regândită din perspectiva utilizatorilor ca beneficiari, în special construcția colecțiilor de carte.

În România tendința actuală este de a opta pentru folosirea tehnicilor de marketing specifice prin implementarea lor în cadrul unor programe coerente, atât de către structuri tradiționale, cât mai ales de către biblioteci marcate puternic de impactul noilor tehnologii și de competiția de pe piața informațiilor, fapt ce impune cooperarea tot mai intensă prin stabilirea de parteneriate între structuri tot mai diferite. Totuși, în cadrul procesului de implementare trebuie să se țină cont de diferențele existente între un spațiu geografic și cultural și altul și între o bibliotecă și alta. Alegerile facute

<sup>12</sup> Robert Coravu- *Imaginea bibliotecii în mediul universitar: strategii de optimizare*, [www.geocities.com/conanbibliotecarul/Comunicare\\_Brasov.rtf](http://www.geocities.com/conanbibliotecarul/Comunicare_Brasov.rtf), ianuarie 2008.

de bibliotecile românești trebuie să considere condițiile specifice concrete, fapt ce influențează modul de percepere, de deschidere față de atitudinea de marketing precum și alegerile privind implementarea acestora.

Bibliotecile trebuie să cunoască utilizatorii și cerințele lor ca și cum ar fi cercetători de piață, cautând să depisteze și să înțeleagă segmente de piață diferite din punct de vedere al valorilor, nevoilor și motivațiilor, dar trebuie și să înțeleagă valoarea informației în viața de zi cu zi.

Economia pentru profit conduce lumea la acest început de secol XXI și, implicit, instituțiile bibliotecare și ofertele lor de produse și servicii. Bibliotecile publice sunt supuse și ele acestui fenomen, iar întrebarea care se ridică este ce posibilitate are biblioteca publică să-și concilieze misiunea de serviciu public și noțiunea de gratuitate cu ideea de profit. Totuși experiența statelor occidentale arată că informația ca bun public are susținători puternici, bibliotecile, centrele de informare, institutele de documentare neputând fi înlocuite cu structuri ce au ca bază ideea de profit.

Robert Coravu consideră evoluția rapidă a mediului tehnologic și finanțarea, respectiv autofinanțarea factorii<sup>13</sup> ce determină implementarea cu

succes și în cadrul bibliotecilor românești a principiilor marketingului.

Și bibliotecile publice au fost atrase de noua tehnologie, influențate de prețurile în creștere, de restricțiile bugetare și de complexitatea muncii, progresul tehnologic producând modificări substanțiale la nivelul posibilităților de stocare și al facilităților de regăsire a datelor. Tehnologia constituie pentru bibliotecile publice un adevărat panaceu, înzestrându-le cu multiple posibilități de prelucrare a informațiilor și publicațiilor, deși principalul scop al managementului informațiilor reprezentat de culegerea, prelucrarea, memorarea, regăsirea și transmiterea informațiilor este îndeplinit în mediul bibliotecilor publice, independent de gradul de implementare al noilor tehnologii în cadrul acestora.

Tehnologia oferă cel mai important instrument în ceea ce privește problemele legate de mărirea datelor, stocare, acces, căutare, regăsire și relaționare, fapt ce accentuează funcția bibliotecii publice de centru informațional, de resursă pentru cercetare. Automatizarea și tehnologia aferentă permit stocarea unui număr mare de date, iar prin telecomunicații și rețele biblioteca are un acces tot mai larg la bazele de date externe. Considerând faptul că tehnologia modernă costă se evidențiază discrepanța dintre necesitățile bibliotecii și resursele financiare de care dispune.

Dezvoltarea pieței informațiilor depinde de factori politici, economici,

<sup>13</sup> Robert Coravu- *Imaginea bibliotecii în mediul universitar: strategii de optimizare*, [www.geocities.com/conanbibliotecarul/Comunicare\\_Brasov.rtf](http://www.geocities.com/conanbibliotecarul/Comunicare_Brasov.rtf), ianuarie 2008.

istorici, sociali și culturali, iar administrațiile diferă din punct de vedere al naturii și gradului implicării lor în difuzarea informațiilor, domeniul informării neputându-se dezvolta fără un sprijin serios din partea statului.

Costul accesului la sursele de informare reprezintă o problema importantă. Utilizatorul plătește bibliotecii un cost, în schimbul plății primind un produs sau serviciu. Costul utilizatorului reprezintă pentru bibliotecă un beneficiu, iar marketingul facilitează astfel de schimburi. Majoritatea categoriilor de utilizatori ai bibliotecii nu au mijloacele necesare pentru a-și asuma astfel de cheltuieli (persoanele în vârstă, somerii, elevii, studenții) în condițiile actuale ale crizei, ale nivelului de trai scăzut al populației, iar bibliotecă trebuie să tina seama, mai mult decât oricând, de rolul său social și cultural, gratuitatea fiind, astfel, necesară.

Bibliotecile se văd nevoite să caute noi metode și strategii de finanțare în condițiile lipsei sau insuficienței fondurilor și subvențiilor. Conturarea cadrului legislativ corespunzător fluidizează schimbul de informații, fapt ce permite acestor instituții efectuarea propriilor alegeri din punct de vedere al operațiunilor financiare, comercializarea serviciilor devenind o alternativă și pentru bibliotecile românești.

Noile tehnologii de informare și telecomunicații modifică investițiile bibliotecilor, iar pe măsura ce se investește mai mult numărul in-

formațiilor crește și serviciile devin mai rapide. De aici rezultă nevoia bibliotecilor publice de a-și întări finanțarea prin intermediul unor noi metode și strategii.

Deși tradiția impune o gratuitate deplină a serviciilor, bibliotecile publice pot introduce noțiunea de servicii plătite, comercializarea acestora reprezentând primul pas spre economia de piață, dar ideea de informație ca marfă nu trebuie să se deparțeze bibliotecă de rol și activitatea sa și nici de utilizatori, bibliotecă reprezentând o sursă de informare și un spațiu cultural cu posibilități formativ-morale de netăgăduit.

Totuși resursele bibliotecii publice nu pot fi realizate din activități proprii fără a afecta funcția fundamentală a instituției și dreptul cetățeanului la informare gratuită și la cultură. Bibliotecile publice ca instituții de cultură au nevoie de subvenții, principiul autogestiei nefiind valabil în cazul lor, dar nici subvențiile alocate de stat sau de alte organe de finanțare nu pot asigura nivelul necesar satisfacerii nevoilor utilizatorilor prin intermediul serviciilor de bibliotecă.

Bibliotecile nu percep informația ca marfă deși utilizatorul este pregătit să plătească mulți bani pentru o informație unică. În condițiile economiei de piață devine necesară culegerea și crearea informațiilor care pot deveni marfă, puține biblioteci din societatea noastră dispunând de asemenea informații.

Bibliotecile publice trebuie să-și sporească resursele prin introducerea metodelor moderne de marketing ce vizează extinderea ariei lor de preocupări comerciale cu condiția ca veniturile rezultate să reprezinte ca veniturile rezultate să reprezinte resurse suplimentare pentru îmbunătățirea activității bibliotecilor, nicidecum o limitare sau retragere a subvențiilor publice sau a instituțiilor și organismelor de finanțare.

Prin intermediul metodelor de marketing se poate interveni în ajustarea ofertei de produse și servicii prin informatizare și automatizare, îmbunătățirea fișierelor, asocierea la servicii naționale și internaționale, concomitent cu utilizarea informației pe grupuri de utilizatori. Se impune în acest sens îmbunătățirea ofertei dar și implementarea unei comunicații adecvate pentru a face cunoscute resursele bibliotecii în vederea atragerii de noi grupuri de utilizatori.

Gândirea de marketing în cazul bibliotecii publice impune găsirea clienților, a utilizatorilor care vor să folosească informația strânsă în colecțiile sale și nu doar aranjarea la raft a colecțiilor legate, iar viziunea unui viitor atât de dificil determină bibliotecile publice să considere orice soluție referitoare la modul în care trebuie să funcționeze cu eficiență maximă. Schimbările dramatice în ceea ce privește condițiile financiare ale bibliotecilor publice determină abordarea tipică economiei de piață a activităților, produselor și servicii-

lor lor, rezultând astfel necesitatea autojustificării.

Conceptul de marketing al fiecărei biblioteci trebuie să fie elaborat ținând cont de condițiile locale. Un program de marketing bine gândit pentru bibliotecă publică are ca rezultat servicii publice îmbunătățite, concentrate asupra nevoilor și motivațiilor grupurilor țintă deservite de bibliotecă, dar și eficiență crescută în realizarea misiunii bibliotecii prin revizuirea permanentă a programului de marketing.

Incarcarile de a transfera experiențele sistemelor occidentale nu sunt eficiente în lipsa unei analize lucide a posibilităților și necesităților bibliotecilor românești. Este evident faptul că bibliotecile românești au jucat și joacă un rol important în relansarea pieței informațiilor, dar și ca potențialul lor nu trebuie înlocuit cu structuri bazate prioritar pe profit. Adoptarea ideii de tarif pentru serviciile de bază - acces, împrumut de publicații, împrumut interbibliotecar, multiplicare xerox - nu reprezintă decât un prim pas în cadrul unui program de marketing coerent. În aceeași ordine de idei, chiar dacă opțiunea bibliotecilor românești ar fi gratuitatea, principiile marketingului ar putea fi implementate și integrate cu succes. Preocupările privind îmbunătățirea accesului utilizatorilor la documente și ameliorarea diseminării informațiilor se regăsesc și în marketing, cu singura diferență că se realizează metodic, perseverent și integrat într-un program de marketing.

Încă nu putem vorbi de marketing în structurile infodocumentare de la noi. Condițiile actuale sunt dificile, iar bibliotecile se confruntă cu o problemă spinoasă, aceea de a face mai mult cu mai puțin și chiar cu din ce în ce mai puțin. Rezolvări, soluții nu poate da nimeni, dar exemplul unor biblioteci din străinătate care au găsit oportunități tocmai în situații de criză și și-au luat destinul în mâini, schimbându-și viitorul, merită a fi menționat și studiat, dacă nu chiar și urmat. Dacă biblioteca publică va continua să facă mai mult cu mai puțin - pe măsură ce bugetele cresc doar puțin, rămân aceleași sau chiar sunt micșorate - nu îi va stimula pe ordonatorii principali de credite să îmbunătățească bugetul acesteia, dimpotrivă, acțiunea sa provocând tocmai răspunsul opus, ceea ce pune biblioteca publică în situația de a nu avea pe cine să înnovească decât pe ea însăși.

Dacă bibliotecile publice românești, ca specialiste în informare, nu preiau inițiativa pentru a schimba situația și implicit soarta, aceasta va fi realizată de structurile de care depinde biblioteca, de către forurile tutelare care nu știu multe lucruri despre ceea ce reprezintă biblioteca pentru comunitatea din care face parte și nici despre activitatea sa, prin tăierea fondurilor și subvențiilor. Herb White a avertizat bibliotecile cu aproximativ 16 ani în urmă în *Library Journal* din 15 septembrie 1992: "Nu vom avea niciodată sprijinul cuvenit pen-

tru biblioteci din partea autorităților publice până când vor înțelege faptul că fondurile sărace au ca rezultat biblioteci nesatisfăcătoare". Acesta este un avertisment căruia trebuie să i se acorde încă atenție de către bibliotecile publice din România.<sup>14</sup>

Controlul întregii activități a bibliotecii publice vizează resursele umane, materiale și cele de informare, controlul financiar fiind fundamental datorită constrângerilor bugetare cu implicații directe și imediate asupra celorlalte resurse. Bibliotecile publice sunt în subordinea Consiliilor Județene și a Consiliilor Locale în țara noastră, iar direcțiile pentru cultură, culte și patrimoniu cultural județene controlează îndeplinirea obiectivelor acestora și respectarea legislației în vigoare privind bibliotecile.

Posibilități privind implementarea marketingului la nivelul bibliotecilor publice românești există, trebuie doar să se constientizeze importanța marketingului ca mod de abordare și apoi să se aplice efectiv. Valorizarea întregului potențial al bibliotecii din perspectiva marketingului ajută la observarea numeroaselor oportunități pentru promovarea colecțiilor și serviciilor.

Implementarea principiilor marketingului este de dorit și posibilă în cazul bibliotecilor publice românești în condițiile în care are loc o redefinire a mi-

<sup>14</sup> Fialkoff, Francine - *Too Clever by Half? - White's words of warning are still relevant*, *Library Journal*, 15 mai 2006.

siunii, concomitent cu aplicarea unei strategii în aval – ce privește utilizatorii în calitatea lor de clienți - și în amonte – ce privește forul tutelar, finanțatorii în calitatea lor de furnizori.

Printre efectele principale ale implementării marketingului în bibliotecă publică la nivelul colecțiilor și serviciilor putem considera calitatea, accesibilitatea, diversificarea și modernizarea, raționalizarea, adaptabilitatea, adresabilitatea, de aici rezultând o relație radical îmbunătățită dintre oferta de produse și servicii de bibliotecă publică și cererea în continuă schimbare a utilizatorului.

Un aspect caruia bibliotecile publice sunt nevoite să-i acorde atenție pentru a putea funcționa la standarde înalte este fundamentarea principiilor și instrumentelor de marketing în direcția calității ofertei în sensul garantării satisfacției utilizatorului și astfel a realizării unei relații de durată cu acesta. Marketingul de bibliotecă poate deveni prin conjugarea sa cu calitatea ofertei și prin întreaga lui orientare spre binele utilizatorilor, al comunității și al societății în general-marketing societal, conferind angajare publică bibliotecii.

Problema cea mai importantă în activitatea de dezvoltare a colecțiilor este accesibilitatea. Pentru cei implicați în intermedierea info-documentară și implicit pentru bibliotecă, accesul la informație într-o manieră adecvată, în orice moment, capacitatea de a transfera acea informație pentru a fi

prezentă și procesată când și unde este necesar, a devenit măsura eficienței și calității activității desfășurate.

Realitățile socio-culturale impun o delimitare clară a relațiilor într-o dinamică permanentă cu colectivitatea, adaptarea demersului bibliotecii publice prin diversificarea produselor și serviciilor atât culturale, cât și informaționale. Diversificarea serviciilor trebuie să mizeze pe faptul că încă de la înființarea ei, bibliotecă publică este prin excelență deținătoarea documentelor primare, particularizându-se în acest mod în contextul celorlalte instituții culturale și sisteme informaționale.

Bibliotecă publică se simte nevoită în măsură tot mai mare să se preocupe și de îmbunătățirea colecțiilor sale prin intermediul unor noi purtători de informație (multi-media, în special) și să asigure accesul utilizatorilor la aceștia. Ea este solicitată să stocheze o cantitate mereu mai mare de informații (globale, parțiale sau individualizate) și să-și ajute utilizatorii în activitatea intelectuală depusă prin diseminarea acestor informații deținute.

Pentru a fi mereu cu un pas înaintea cererii utilizatorilor, bibliotecă publică trebuie să acopere aria culturală și editorială de care aceștia sunt interesați (tradițiile culturale, lucrări cu caracter monografic etc.), chiar dacă nu beneficiază de avantajele oferite de Legea 111/1995 a Depozitului Legal. Bibliotecile publice dispun de diverse modalități de completare a

colecțiilor de care dispun: contactul cu editurile, cu diverse firme particulare din comerțul de carte și nu numai, autori, instituții de învățământ superior, asociații culturale, organisme nonguvernamentale, etc.

De câțiva ani sunt dezvoltate și răspândite din ce în ce mai mult abordări noi de definire, producție și oferta documentară de servicii în lumea bibliotecilor la nivel mondial, rationalizarea colecțiilor și calitatea serviciilor reprezentând noi tendințe în domeniul biblioteconomiei.

Specialiștii și-au pus problema adaptării bibliotecii publice tradiționale la schimbările mediului tehnologic și la nevoile în continuă dinamică ale utilizatorilor încă din anii '80, considerând mai multe aspecte ce se dovedesc încă de actualitate: biblioteca va fi organizată sub forma unei colecții de materiale electronice pentru care va plăti anumite drepturi de acces sau toate bibliotecile publice vor avea acces la toate materialele în baza unei taxe; biblioteca va fi în măsură să ofere servicii, în calitate de intermediar, pe care utilizatorii nu le pot accesa prin intermediul propriilor terminale; cum va selecta și actualiza materialele electronice biblioteca.

În trecut imaginea bibliotecii publice era asociată cu așa zisa elită intelectuală, dar în societatea contemporană integrarea marketingului în cadrul acestei structuri are ca efect adresabilitatea largă a colecțiilor și serviciilor sale către toate categoriile

socio- demografice ale colectivității, vizând satisfacerea cerințelor de lectură ale acestora. Azi se remarcă latura educațională a bibliotecii publice, valoarea sa formativă și informativă prin colecții și servicii pentru utilizatori de toate vârstele, fără discriminări de rasă, religie, naționalitate, limbă, statut social.

Biblioteca publică este o instituție deschisă tuturor și de aceea trebuie să sesizeze în permanență disfuncționalitățile ce apar în modul în care sunt satisfăcute nevoile de lectură de grup și individuale ale utilizatorilor, dinamica acestor nevoi fiind reflectată în toate circuitele funcționale ale instituției și în comportamentul de achiziționare al membrilor colectivității ce apelează la serviciile acesteia. De aici rezultă preocuparea majoră în scopul echilibrării, în măsură tot mai mare, a cererii informaționale a utilizatorilor (cultură, educare, instruire, divertisment, etc.) cu oferta bibliotecii reprezentată de colecțiile sale de documente.

Biblioteca publică se integrează funcționalității complexe a celorlalte instituții componente ale sistemului cultural. Deși în societatea actuală și-au făcut apariția noi instituții și organizații ce folosesc diverse mijloace de comunicare, aceasta continuă să dețină un loc important prin încercările de diversificare și modernizare a demersului său informațional și comunicațional.

Concurența dintre biblioteca publică și aceste instituții și organizații

nu este de eliminare, manifestându-se doar în modul de distribuire și redistribuire a bugetului de timp al utilizatorilor acordat preocupărilor intelectuale, de aici rezultând necesitatea colaborării și integrării cu toate elementele sistemului educațional și informațional. Biblioteca publică este instituția care, alături de celelalte componente ale sistemului cultural, polarizează o multitudine de interese intelectuale din rândul colectivității, în principal datorită colecțiilor sale și mai ales a caracterului enciclopedic al acestora. Ea devine tot mai mult un complement de neînlocuit al acestor instituții și organizații cu rol în educația permanentă.

Instituție publică prin adresabilitate și caracterul enciclopedic al colecțiilor sale, biblioteca publică reprezintă centrul permanent al intereselor de lectură ale tuturor membrilor unei colectivități. Totuși, datorită posibilităților materiale limitate comparativ cu oferta editorială, ca și a posibilităților reduse de stocare, prelucrare și valorificare la nivelul cerințelor actuale, marketingul bibliotecii ca structură non-profit impune complementaritatea cu colecțiile altor biblioteci, indiferent de tipul acestora, precum și cu alte surse apropiate ca structură ce dețin informații de interes pentru utilizatori.

Tot în această direcție, datorită presiunilor social- culturale, a cerințelor în continuă schimbare ale utilizatorilor și a schimburilor social-

culturale, biblioteca publică se vede nevoită să apeleze și la alți parteneri din cadrul sistemului de informare și documentare (centre de calcul, edituri și alți creatori de baze de date) din dorința de a răspunde eficient cerințelor de lectură.

Pentru a răspunde acestui desiderat, biblioteca publică trebuie să-și sincronizeze demersul propriu cu cel al altor instituții de cultură și organizații nonguvernamentale, acționând în mod sistematic în direcția integrării activității sale cu celelalte instituții cultural- educativ- informative care deservește colectivitatea. Relația ei cu aceste instituții este complexă, atât sub aspectul contribuției bibliotecii publice cât și a poziției ei de beneficiar al acestora.

Posibilitatea din ce în ce mai mare a accesului rapid, în orice moment și din orice locație la informație stabilește obiective și perspective noi pentru bibliotecile publice din punct de vedere al tehnologiei digitale. Acest fenomen impune eforturi și preocupări în vederea identificării funcțiilor pe care biblioteca le poate îndeplini într-o societate în care comunicarea de natură electronică devine principalul canal de informare. Proiectul este destul de complex întrucât mutația la nivelul bibliotecilor de la depozitarea de cărți la depozitarea computerizată se va face lent și va fi costisitoare, impunându-se o cooperare și o folosire în comun a resurselor. Acest fapt va duce la extinderea



rețelelor computerizate de biblioteci, ceea ce va avea ca rezultat transformarea bibliotecii într-un centru de informare pe măsura reducerii costurilor pentru comunicarea datelor fiind posibil pentru tot mai multe biblioteci de dimensiuni reduse să se racordeze la rețelele naționale și internaționale.

Editorul Tom Dunne, la BookExpo America în iunie 2007, afirma: "Bibliotecile reprezintă, probabil, clientul nostru secund cel mai mare după librării".

Există multe obstacole care deconectează editorii și bibliotecile publice. În opinia Norei Rawlinson, fost editor al revistei Library Journal, mulți editori încă mai cred că bibliotecile publice nu achiziționează mai multe exemplare ale aceluiași titlu. Bibliotecile publice influențează foarte mult soarta cărților care nu se bucură de prea mult succes, cumpărând multe copii ale cărților de mare succes. Ele cumpără multe exemplare de cărți, nu doar titluri noi, ci și pentru a înlocui exemplarele vechi, uzate, murdare, fără ca editorii să observe modul în care bibliotecile influențează vânzările de carte dincolo de cele mai bine cotate cărți.

Cu aproximativ 14 ani în urmă, Barbara Hoffert (Library Journal- 1 septembrie 1993) a realizat un reportaj în care un editor a fost surprins să audă că bibliotecile publice urmăresc cât de bine este primită cartea unui autor pentru a decide dacă o vor achiziționa pe următoarea. Și astăzi

editorii rămân surprinși, instrumentele pe care le bibliotecile publice obișnuiesc să le folosească pentru a decide ce și cât să achiziționeze devenind mult mai sofisticate.

Bibliotecile nu fac afaceri din vânzarea cărților, dar fac afaceri prin susținerea și promovarea fiecărei cărți. "Bibliotecile", consideră fostul editor Library Journal- Nora Rawlinson, "prezintă potențial pentru a fi următorul mare mijloc de promovare pentru edituri" prin simplul fapt că aduc cititorii către cărți.

Din punct de vedere teoretic, bibliotecile nu se afla în situație de piață, creșterea numărului utilizatorilor neavând ca efect creșterea încasărilor, contrar firmelor private. De aici rezultă cooperarea ca tendință structurală a profesiilor biblioteconomice, termeni ca acorduri, parteneriat fiind mai potriviți acestor structuri.

Relația bibliotecă publică- rețea de biblioteci publice- colectivitate trebuie să funcționeze cât mai bine în scopul realizării principiilor formative și informaționale, biblioteca publică fiind, ca instituție socio-culturală, parte componentă a rețelelor de biblioteci.

„Strategia Națională de Dezvoltare a Bibliotecilor în perioada 2004- 2007”, a prezentat o diagnoză a mediului intern și extern în care bibliotecile își desfășoară activitatea și a stabilit obiectivele generale, precum și pe cele specifice pentru fiecare tip de bibliotecă ce reprezintă parte in-

tegrantă a sistemului național. Unul dintre obiectivele specifice bibliotecilor publice a fost perfecționarea sistemului de măsurători și de indicatori de performanță care să faciliteze evaluarea bibliotecilor publice în funcție de gradul de satisfacere a cerințelor utilizatorilor, standardele naționale și internaționale și performanțele bibliotecilor publice europene.<sup>15</sup>

Primul sistem național complex de colectare anuală a datelor statistice privitoare la biblioteci, inițiat de „Institutul Național de Statistică și Studii Economice” permite atât o mai corectă evaluare a performanțelor, cât și participarea la sisteme similare internaționale (cel al UNESCO, LI-BECON, de exemplu).

Raportul Statistic Anual reprezintă un instrument util centralizării datelor referitoare la problematica complexă a bibliotecii, presupunând evaluarea activității fiecărei biblioteci sau a unor rețele, justificarea necesarului de resurse și analiza indicatorilor de performanță propuși prin programele proprii de funcționare a secțiilor, filialelor și a instituției în ansamblul său.

În țara noastră există o lacună din punct de vedere al informațiilor statistice despre biblioteci, inclusiv despre bibliotecile publice, ceea ce îngreunează procesul evaluării progresului și al constatării disfuncțio-

nalităților. Acest fapt se constată și în cazul altor țări central și est europene, ceea ce a determinat apariția în Europa a unei preocupări deosebite în ceea ce privește elaborarea unui model de raportare aplicabil în toate țările, având drept rezultat compararea internă și internațională în raport cu aceleași criterii și stabilirea strategiilor la nivel național pentru bibliotecile publice.

În ceea ce privește măsurarea activității bibliotecilor publice, în România este cunoscut Programul Național Performanțe Românești în Bibliotecile Publice<sup>16</sup> - PROBIP - 2000. Acest program a urmărit evaluarea rezultatelor bibliotecilor publice prin intermediul instrumentarului specific. Preocupările pentru evaluarea performanței au devenit prioritare pentru biblioteci în momentul în care condițiile economice au impus un control mai riguros al resurselor și justificarea serviciilor, ceea ce a condus la elaborarea unor standarde naționale pentru indicatorii de bibliotecă și propunerea unor indicatori de performanță pentru bibliotecile publice românești.

<sup>15</sup> Comisia Națională a Bibliotecilor - *Strategia Națională de Dezvoltare a Bibliotecilor Publice în perioada 2004- 2007*, <http://www.anbpr.org.ro>.

<sup>16</sup> *Programul Național Performanțe Românești în Bibliotecile Publice - PROBIP - 2000* pentru monitorizarea performanței bibliotecilor publice în perioada 1998-2000, inițiat de Asociația Națională a Bibliotecarilor și Bibliotecilor Publice din România (ANBPR), de Consiliul Directorilor din Bibliotecile Publice din România (CDBPR), program susținut de Ministerul Culturii și Cultelor, <http://www.anbpr.org.ro>.

Acest tip de statistică este necesară deoarece România se caracterizează în continuare prin date insuficiente despre biblioteci, făcând imposibilă comparația, lipsa datelor financiare, colectarea manuală a datelor în mare parte, lipsa criteriilor de selecție și compilare a datelor și evaluări care nu sunt orientate spre rezultate și spre satisfacția utilizatorilor.

Obiectivele acestui program au fost: stabilirea și aplicarea unui set de măsurători și indicatori de performanță pentru evaluarea activității de bibliotecă; realizarea și utilizarea unui nou tip de statistică națională care să cuprindă și date financiare; stabilirea datelor statistice care trebuie raportate și a sistemului de colectare a lor.

Printre factorii care au determinat apariția nevoii de evaluare a performanței în cadrul bibliotecilor publice românești se numără: necesitatea obținerii de resurse ce presupune gândirea activității în termenii economiei de piață în vederea justificării solicitărilor și lipsa unor instrumente de comunicare cu finanțatorii (autoritățile care finanțează trebuie la rândul lor să justifice resursele alocate bibliotecilor, trebuie să aibă criterii de apreciere atunci când decid destinația banilor publici); nevoile utilizatorilor pentru servicii noi de informare, pentru dezvoltarea și optimizarea celor existente, pentru calitatea serviciilor; utilizatorii sunt mai pretențioși și așteaptă mai mult de la biblioteci; volumul mare de informa-

ție publicată; necesitatea integrării cu bibliotecile europene ce presupune armonizarea cu practicile și standardele europene, fapt ce ne conferă posibilitatea comparării.

Obiectivele principale ale studiilor ce privesc măsurarea activității trebuie să pornească de la două standarde internaționale- ISO 2789 pentru statistica de bibliotecă și ISO 11620 pentru indicatori de performanță și de la experiența practică din România:

- stabilirea unui set de indicatori de performanță de bază, aplicabili în toate bibliotecile publice și obligatorii, dar și a unui set de indicatori suplimentari pe care managerii de bibliotecă publică să-l utilizeze în funcție de obiectivele și interesele specifice;
- realizarea unei statistici naționale și stabilirea modelului general al acesteia care să ajute la evaluarea activității de bibliotecă publică în funcție de cerințele managementului european și a necesarului de resurse, determinarea tendințelor și facilitarea comparațiilor prin calcularea indicatorilor de performanță și corelarea standardelor și reglementărilor românești cu cele europene.

Considerând comunitatea pe care o deservește și complexitatea demersului său cultural și social în care există activități greu de cuantificat, biblioteca publică folosește datele

cantitative pentru o viziune globală asupra rezultatelor, având posibilitatea detalierii unor aspecte legate de dinamica subsansamblurilor sale (secții, servicii) și a relației dintre ele în scopul îmbunătățirii performanțelor sale. Pe baza acestor date biblioteca publică se va axa pe acele subsansambluri care s-au dovedit viabile, dinamice și pe crearea acelor care sunt cerute de comunitate, fără a pierde nicio clipă din vedere scopul său, obiectivele stabilite, resursele disponibile și diversitatea situațiilor și a condițiilor locale.

Performanța bibliotecii publice implică dimensiuni multiple și totuși continuăm să evaluăm numai ceea ce este ușor. O temă comună în cadrul clasificărilor este numărarea cărților și bugetelor pentru colecții, dar se impune tot mai mult schimbarea acestor metode perimate ce consideră doar intrările- ieșirile. Trebuie să considerăm satisfacția utilizatorului, utilizarea electronică a datelor, precum și activitățile, evenimentele, cursurile, seminariile și inițiativele ce depășesc granițele clasice ale acestui domeniu.

Problema cea mai mare este cea privind compararea continuă a melor cu perele și ignorarea cireșelor și a portocalelor, din necesitatea găsirii de noi modalități pentru a măsura eficacitatea. Trebuie să ascultăm și să reacționăm la nevoile utilizatorilor noștri mai mult decât să le satisfacem pe cele proprii.

Uniunea Europeană a lansat diferite programe în ideea dezvoltării industriei informației în țările membre, iar bibliotecile, ca cele mai stabile structuri info- documentare, sunt direct vizate din punct de vedere al conceperii strategiilor și obiectivelor conforme cu țările Uniunii Europene, dar și cu realitățile socio- economice din România.

Un raport realizat de Americans for Libraries Council (ALC)- "Worth Their Weight: An Assessment of the Evolving Field of Library Valuation"<sup>17</sup>, urmărește atent sporirea efortului de cuantificare a valorii bibliotecilor, după cum a reieșit din rezumatele a 17 studii de evaluare și influență și care indică analize mai bune pentru viitor, proiect finanțat de Bill și Melinda Gates Foundation. Coautorii Susan Imholz, consultant la ALC și Jennifer Weil Arns de la Universitatea din Carolina de Sud, Facultatea de Biblioteconomie și Știința Informației menționează: "În timp ce domeniul evaluării bibliotecii este încă insuficient dezvoltat, am observat câteva tendințe dominante", considerând că domeniul devine tot mai complex, avansând de la chestionarele simple la cercetările complexe și de la aprecierile economice simple cost/

<sup>17</sup> [www.actforlibraries.org/alcreports.php](http://www.actforlibraries.org/alcreports.php) – Raport al Americans for Libraries Council (ALC)- *Worth Their Weight: An Assessment of the Evolving Field of Library Valuation* (Își merită investiția: O apreciere asupra dezvoltării domeniului de evaluare a bibliotecii).

beneficiu la algoritmi și previziuni economice complexe.

Totuși, domeniul este într-o oarecare măsură mai puțin dezvoltat și autorii recomandă un mediu mult mai formalizat pentru cercetători, bazat pe Internet în scopul transmiterii de informații și instrumente pentru realizarea unor studii mai complexe în viitor.

Mulți specialiști subscriu opiniei autoarelor, sugerând faptul că cercetătorii ar trebui să urmărească studiile din domenii asemănătoare, inclusiv artele, mediul înconjurător și educația.<sup>18</sup>

Se impune în măsură tot mai mare să fim la curent și să știm cât

mai multe lucruri despre colecțiile și serviciile de bibliotecă, despre tehnicile și instrumentele bibliotecare și de marketing, despre publicul utilizator ale cărui nevoi le deservim, despre spațiul geografic în care ne desfășurăm activitatea, să cunoaștem evenimentele prezente, dar și tendințele principalele spre care se îndreaptă biblioteconomia, marketingul și societatea noastră. Este vital să fim la curent cu tot ce se petrece în viața economică, culturală și socială și să ne concentrăm atenția și asupra produselor și serviciilor oferite de bibliotecile din țară și din străinătate, din rețeaua bibliotecilor publice și din celelalte sisteme.

<sup>18</sup> Oder, Norman - *Library Valuation Studies Get Look- Analysis points to increasing quality, need for further research*, Library Journal, 15 iunie 2007.

## ASPECTS REGARDING THE ROMANIAN EDUCATIONAL SYSTEM AS PART OF THE NATIONAL ECONOMY

*Mihăescu Diana, drd., lector universitar,  
Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu*

*National economy as a stand-alone entity, is a set of resources (natural, material, human, etc.), production activities, trade, service etc. that have established branches, sectors, etc. at a country's level, between which are established reciprocal links which is based on the material and spiritual movement values, ensures the operation and economic development of society. Thus, the national economy's system appears as a set of interconnected elements through economic, educational, informational, technological, cultural, etc. relations according to a predetermined goal, or serving the same goal.*

**Keywords:** national economic system, education, cybernetic system, educational system, educational activity

**National economy** as a stand-alone entity, is a *set of resources* (natural, material, human, etc.), *production activities, trade, service* etc. that have established branches, sectors, etc. at a country's level, between which are established reciprocal links which is based on the material and spiritual movement values, ensures the operation and economic development of society.

**The national economy** is a set of productive and unproductive activities, historically constituted, carried out within national boundaries and is an expression of cooperation and division of labor within the state and the nation as a distinct historical entity.[1] The basic elements of the national economy are: the national territory, population and natural resources. The economic development

of nations, however, depends on the degree of development of productive forces, the volume and quality of economic potential and efficiency of its use, the structure of the branches of the attributes of sovereignty and national independence. As a result of the development process is the **complex national economy**, which is "a coherent set of branches and activities, with clot structure, able to ensure independent development of the country in accordance with their own interests."

**The national economy** is a complex system composed of a set of elements between which exists a multitude of relationships.[2] The contemporary national economies are distinguished, in general, by territorial size, population, natural resources, climatic conditions etc. but the main

differences between them relate to the level of economic development, especially the forces of production, social relations, the economic system, branch structure and the territorial one.[3] The national economy system is a **complex cybernetic and dynamic system**, and can be defined by the interaction between structure, behavior and function. The established relations depend on the behavior of the national economy systems. These behaviors may include:

- *internal behavior of the national economy's system* caused by changing the structure of the economy under the flow of input;
- *external behavior of the national economy's system*, the of transforming the flow of entry into the output stream.

In this sense can be said that the **national economy's system** has an overall behavior determined by the combination of the internal and external behavior. While external behavior is determined by the system's structure, the internal behavior is shown by its functionality. Starting from the main principles of general systems theory, one can appreciate that contemporary national economies are *real and complex systems* that provide the basis for the conduct of the business continuity of social and economic activities based on the following considerations: production units are speciali-

zed, division of labor under the national plan; the activities exchange between units is carried out on economic principles relevant for the national economy; number of vital functions of society are organized at governmental and national level; the national economy provides the opportunity to carry out exchanges between the domestic and the international environment; the national economy provides guidance for the flows between its components and the environment.

**The components of the national economic system** have specific content and functionality, that allow the synthetic definition of it as a group of interdependent components that work together towards a common goal, accepting inputs and producing outputs in an organized process of transformation.[4] All of these form *the map of streams system* of the national economy.

Thus, **the national economy's system** appears as a set of interconnected elements through economic, educational, informational, technological, cultural, etc. relations according to a predetermined goal, or serving the same goal.[5]

For the representation of the production process and resources balancing and the uses of goods, is particularly interesting the classification of the branches. These are regrouping the units which are considered to have an homogeneous production,

producing only one product or a group of products. Are chosen such establishments to identify the relationship of a technical-economic production process, independent of the institutional context in which they are developing.

The classification by branches is, in fact, a group of units on the kinds of economic activities. The basis behind this classification is the labor division principle and of labor organizing. Starting from the study of social division of labor, the economic activities are divided into 12 *branches of national economy*. [6]

**The economic agent** may correspond to an institutional unit or a part of it. Can never belong to two different institutional units. In reality, production units have the most mixed activities or juxtaposed. They exercises, if appropriate, a main activity, secondary activities (specific for other branches) and auxiliary activities (administration, trade, stocks, repair, etc.). This is the case for the activities from tourism field. An activity is auxiliary if it fulfils the following conditions: provides services, the type and the importance is found in all the similar productive units, it provides services only for the manufacturing activity. If a production unit has a main activity, and one or more secondary activities, it will be separated in as many units of homogeneous production and secondary activities are classified separately from the

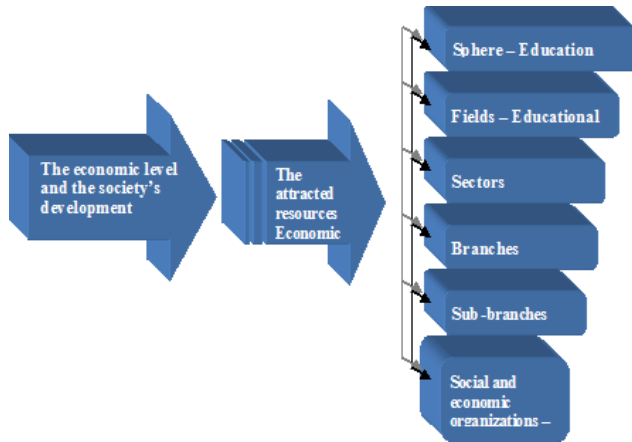
main activity. Auxiliary activities are not separated by the main and secondary activities which they serve.

**The branch** is a regrouping of units of homogenous production. The branch industry produces goods and services included in the list and only those. The branches are units of analysis of the results that generally can not be observed directly. Branches can be classified into four *categories*, as: branches of market output, branches of non-market production, public administration, branches with a production not destined for the markets of the private administration; branches of services not destined for market produced by households, and household services.

**The national economy** was gradually developed, to a certain stage of the society's historical development. On the basis of appearance and connection they have a number of premises of which the most important are: the nation, as an essential structural unit of the society's existence; a national territory; a certain level of social division of labor and cooperation developing between countries.

In fact, the **national economy** (fig. no. 1.1) is a set of productive and unproductive activities taking place in the organizations, sub-branches, branches, sectors, areas and organizational spheres, which can be positioned and the educational activities. [7]





**Fig. no. 1.1. The representation of the national economy**

In accordance with the *CAEN* code, the education in Romania is classified under the *Order Nr. 601 of 26 November 2002 regarding the updating of the classification of the national economy - CAEN* in education division, which includes *public and private education* at any level and any profession, oral or written, also through radio and television.

Is included both the provided training by various higher education institutions in the national education system in its various levels, university and adult education, literacy programs, etc.

**The contemporary national economy** is constituted as a whole, is very complex and represents the basis for the development of the social reproduction having in view the following considerations: organizations are more specialized, as a result of

labor division on a national level; the activities exchange between organizations takes place on a commercial basis; a series of activities, such as those in education, communications, health etc, indispensable to society, are organized by the government; the national economy provides flows orientation between its components and the environment, so that the correlations and the proportions necessary to conduct normal social reproduction.[8] However the national economies of different countries have some differences, since the passage of various state to higher stages of economic development does not occur simultaneously. Due to objective and subjective causes, the progress of some of them came late, so between the national economies of different countries form economic disparities, social, political, etc. whose sca-

le is measured in decades and even centuries. National economy in our era presents the general frame of the society's development, which must be seen in its complexity, where economic and social activities are more diversified and have a high degree of integration and form the national economy complex.

**The national economy complex** is characterized by [9]: high levels of the relative indicators of the economic activity results; sectorial structures, on branches and in the territory, relatively advanced; high economic efficiency; high mobility; high capacity for assimilation and dissemination of technical and scientific conquests; strong engagement into the world wide economic circuit.

The reference point for *systemic approach of the national economy* is the general theory of systems, based by the German biologist Ludwig von Bertalanffy (1950), which defines the system as a meeting of interrelated elements [10] that work together towards a common goal using a set of resources. The concept of the system has rather a relative character in the sense that, reported to the analysis purposes, any system can be decomposed into subsystems and, in its turn, can be approached as a subsystem of a more complex system.[11]

The development of the *systems' theory* has allowed highlighting a special class of systems - self - adjusting - showing the property of holding

for certain periods the self- control in the fulfilling of the final goal. In this category falls the cyber systems characterized by the appearance of reverse connection found at base of the adjustment function and of the system's inputs and outputs.

The cyber and economic system is a set of ordered items, including inter- conditioning relations between them, and of their properties or attributes. In this context, the cybernetic system has certain *properties* which show specificity, flexibility and complexity of it, namely: has its own functions and attributes, different from the more complex formations in which it integrates; acts as a part, in comparison with the more comprehensive and as a system in relation to its own components; performing a multitude of complex activities.

Inter -conditioning or connections are the reports established between the economic and cybernetic system during its operation and may be causative, coordinating or subordination.

Taking into account the above-mentioned it can be concluded that the national economy is a **complex cybernetic system**. [12] For defining the cybernetic system of the national economy is adopted the hypothesis of relative informational isolation and absolute penetration of energy and matter, accepting that the information outputs are controllable and observable, which allows to build up

the *informational- decisional process* - in managerial activity.

Like any **cybernetic system**, the **national economy** presents a number of **properties**, such as: the multitude of behaviors, the dirigible character; the ability to co-work with the environment; the existence of information channels within and between them the environment too; the existence of some connections between various channels of information; the complete behavior; the probabilistic nature; balancing property; capacity of self- adjusting.

*The national economy system* is an *open system*. As a component of the global economy, national economy is interdependent with other parts of

the world economy, driven by participation in international division of labor, flows of goods and services, capital flows and information flows.[13]

To have a more complete picture on the national economy, and its superior form and organization development, national economic complex, it is necessary to know the structure, which allows the knowledge of the national economy as a whole and its internal composition (Fig. No. 1.2).

**The structure of the national economy** reflects its component elements, nature and the characteristics of these components, the role played by each element's position within the whole and the ties and their mutual interaction.

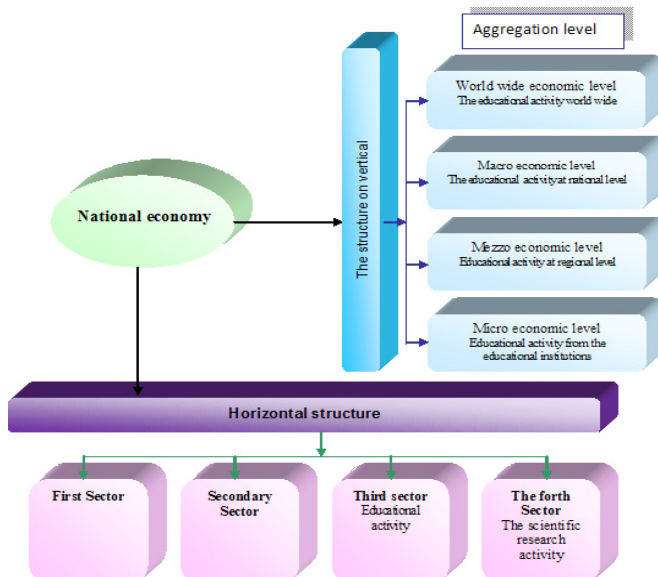


Fig. nr. 1.2. The horizontal and vertical structures of the national economy

**National economy** as the **macro-system**, is structured both at a **horizontal level** on spheres, sectors, branches, sub-branches, etc. and at the **vertical hierarchical levels** [14].

**Horizontally**, the national economy is divided in terms of content, into four sectors, given the type of work carried out in the component organizations namely:

- **the primary sector** - which includes organizations which use particular natural factors;
- **the secondary sector** - group the converting organizations natural-factors and the industries of manufacturing and construction industry, where the share of fixed capital is essential;
- **tertiary sector** - called the service provider sector, includes: *educational institutions*, financial institutions, commercial organizations, distribution and transport organizations, etc.;
- **quaternary sector**, which includes scientific research, technological development, design, etc., and has very high contribution to the development of overall national economy.[15]

For the representation of production processes, balancing the resources with the needs of a particular importance lies in the **structure of national economy branches**.

**Branch of the national economy** is actually a fully homogeneous or a related activity, grouped as a result

of the social division of labor, which is conducted in specialized units or mixed character and manifests itself in certain products and services. Classification of the branches is grouping the organizations on the types of activities. The basis behind this classification is the principle of division of labor and the organizational principle. Starting from the current division of labor, economic activity is divided into **12 branches of the national economy**[16]: agriculture, forestry, logging and hunting, fishing and fish farming, industry, construction, trade, hotels and restaurants, transport and storage, post and telecommunications, banking, financial and insurance, public administration, **education**, health and social activities; other activities.

The activities developed in all branches of national economy are supplementing each other, aiming to meet social needs. Between branches of national economy shall be established correlations that reflect the interdependence of activities in society. The interrelated development of the branches of the national economy is the premise of ensuring the state of dynamic equilibrium, necessary in the development process.

To describe the income flows and expenditure and financial flows using the **classification of economy on sectors**, called institutional sectors. The choice of such a type of organization is needed if the aim is to describe the relationship of behavior

which prevails in revenues, expenses and financial operations.

Using two types of clusters allows to distinguish one part where flows are analyzed on branches (tables input - output) and a part which deals with operations on sectors (sectors accounts).

**The vertical structure**[17] allows grouping of following levels:

- **micro - economic level** is that which relates to economic phenomena and processes as well as the functional and causal links occurring between economic organizations, which have the public capital, private or mixed, and their workers. They cooperate with each other and develop a dense network of supply relationships, sales, and cooperation in production. Here they place educational institutions such as schools, kindergartens, schools, universities, etc., being considered as the basic economic entities;
- **mezo- economic level** activities aimed at industries or regions, administrative or territorial zones - geographically. Are included here the school inspectorates activity or the university's activities at regional level;
- **macro- economic level** represents all forms of life seen in the economy perceive at the relations level between the

spheres of social reproduction, between the branches or at the national economy level, which included MEC's activities;

- **mondo- economic level** contains the national economies in their interdependence being a complex system that includes, in addition to national economies, interconnections and relationships between them, the world economic circuit, the international division of labor, international institutions, where they found work and education worldwide.[18]

Systemic approach of the *national economy* allows that the educational activity to be treated through the **Romania National education system**, considered as a set of elements or subsystems united by certain economic principles, specific to the contemporary economy in order to meet demands imposed by training activities and population education.[19] Given that the education system includes a set of social institutions (political, economic, and cultural) which, directly and / or indirectly, explicitly and / or implicitly meet educational functions, training, in the sense of educational management through which undertakes the responsibility of all social factors. Educational managers' practices reflect not only such general requirements, but also targets relationships between *educational level*, *economic level* and of society's development (see also fig.no.1.1).

**Bibliography:**

1. Dima Ioan Constantin, *Previziune macroeconomică*, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 1997;
2. Băcescu Marius, Băcescu Angelica - *Macroeconomie - bazele macroeconomiei*, Editura All, București, 1993;
3. Liviu Mihăescu, Diana Faloba, *The Romania facing with the new economy*; International Conference, XIX th Mountain School of Information Technology, Polonia, 2008;
4. Hitchins Derek, *Putting Systems to Work*, Chicester, John Willey & Sons Ltd. 1992;
5. Dobrotă Niță, *Economie politică*, Editura Economică, București. 1997;
6. Anuarul Statistic al României, Institutul Național pentru Statistică Economică, 2006;
7. Dima Ioan Constantin (coord.), *Economia și gestiunea firmei*, Editura Economică, București, 1999;
8. Liviu Mihăescu, Diana Faloba, *The Romania facing with the new economy*; International Conference, XIX th Mountain School of Information Technology, Polonia, 2008;
9. Crețoiu Gheorghe, *Economie Politică*, Casa de Editură și Presă „Șansa“, București. 1995;
10. Oprea Dumitru, *Analiza și proiectarea sistemelor informațional economice*, Editura Polirom, București, 1999.
11. Păun Mihai, *Analiza sistemelor economice*, Editura All, București, 1997;
12. Băcescu M., Băcescu A., *Macroeconomie. Bazele macroeconomiei*, Editura All, București, 1993
13. Păun Mihai, *Analiza sistemelor economice*, Editura All, București, 1997;
14. Dima.I.C., *Management*, Editura AGIR, București, 2000;
15. Dima Ioan Constantin (coord.), *Economia și gestiunea firmei*, Editura Economică, București, 1999;
16. *Anuarul statistic al României*, Institutul Național pentru Statistică, București, 2006;
17. Băcescu M., Băcescu A., *Macroeconomie. Bazele macroeconomiei*, Editura All, București, 1993;
18. Dima.I.C., *Managementul firmei*, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 1999;
19. Verboncu, I., Popa, I., *Diagnosticarea firmei. Teorie și aplicație*. Editura tehnică, București, 2001.

## ASPECTE PRIVIND ACȚIUNEA ÎN TĂGĂDUIREA PATERNITĂȚII

*Nicolae Ioana, dr., lector univ.,  
Universitatea Transilvania din Brașov*

*This paper speaks about the disavowal of children's parentage. Thus, it means to capsize the legal assumption established by law paternity regarding children from marriage. The powerful proof of this parentage assumption is based on the perfect correspondence between kinship relation and reality of events.*

A tăgădui paternitatea unui copil înseamnă, a răsturna prezumția legală de paternitate stabilită de lege în privința copiilor din căsătorie.

În virtutea dispozițiilor art. 53 alin. 1 c. fam. soțul mamei este prezumat tată al copilului ori conceput de soția sa în timpul căsătoriei. Prezumția legală de paternitate are drept scop de a scuti pe copil de sarcina de a dovedi în mod direct faptul zămislirii. Dar această prezumție legală de paternitate, oricât de puternică ar fi, nu are totuși o putere absolută.

Puterea doveditoare a prezumției de paternitate se întemeiază pe concordanța desăvârșită care există, în majoritatea cazurilor, între filiația prezumată și realitatea faptelor. Dar această prezumție nu este menită să consacre stări de fapt care ar fi contrare adevărului. Or, se pot întâmpla cazuri, în care sunt contrazise, în mod flagrant și fără urmă de îndoială premisele pe care se bazează prezumția legală de paternitate (și anume prezumția că soții au

avut relații normale și că în timpul acesta, femeia nu a avut relații extraconjugale). În atare împrejurări, dacă prezumția de paternitate ar continua să se aplice ea s-ar transforma în ficțiune.

Cu alte cuvinte, în anumite împrejurări aplicarea prezumției de paternitate, cu toată rigurozitatea, ar putea să se întoarcă împotriva scopului pe care este menită să-l realizeze.

Pentru a evita asemenea situații legea permite răsturnarea prezumției de paternitate, dar, ținând seama de interesele majore care au stat la baza reglementării ei legale, îngrădește posibilitatea administrării probei contrare și nu permite ca aceasta să se facă decât numai pe calea acțiunii în justiție, în cazuri excepționale și în condiții anume determinate de lege.

Așadar mijlocul prin care poate fi răsturnată prezumția de paternitate, este o acțiune în justiție, care este în realitate o acțiune în contestație de stare civilă, al cărei obiect se reduce la contestarea filiației față de tată.

Legea o numește tăgăduirea paternității, fiind o rezervă numai soțului mamei, tatăl prezumtiv al copilului respectiv. Dacă acțiunea ar aparține și altor persoane ea ar trebui să se numească acțiune în contestarea paternității.

Legea nu arată cazurile în care poate fi pornită acțiunea în tăgăduirea paternității și stabilește numai o regulă în sensul că, paternitatea poate fi tăgăduită dacă este cu neputință ca soțul mamei să fie tatăl copilului.

Împrejurările în care poate să rezulte imposibilitatea ca soțul mamei să fie tatăl copilului sunt diferite. Acestea pot fi:

- imposibilitatea fizică de a procrea;
- imposibilitatea de coabitare datorită unei detenții privative de libertate, unei dispariții, unei misiuni în străinătate, unei boli, unui accident;
- imposibilitatea morală de coabitare, datorită unor conflicte grave între soți în timpul legal al concepției copilului.

Împrejurarea că soții trăiesc despărțiți în fapt nu este suficientă pentru a se ajunge la concluzia că soțul mamei nu este tatăl copilului, ci constituie un indiciu care, completat cu alte probe, poate duce la admiterea acțiunii în tăgăduirea paternității.

Despărțirea în fapt unită cu alte împrejurări pot duce la respingerea

acțiunii. Astfel simpla împrejurare a despărțirii în fapt a soților nu este de natură a duce la concluzia că soțul mamei nu este și tatăl copilului născut în timpul căsătoriei, dacă s-a dovedit că relațiile intime au continuat chiar și în perioada despărțirii în fapt a celor doi soți.

Tot astfel faptul că mama copilului a avut relații extraconjugale în timpul concepției copilului cu un alt bărbat, nu este suficient pentru admiterea acțiunii, fiind necesar a se recurge la probe științifice spre a afla adevărul. De asemenea s-a decis recunoașterea soției că nu soțul este tatăl copilului născut în timpul căsătoriei este, prin ea însăși, neproducătoare de efecte juridice, atâta vreme cât nu a putut avea în mod obiectiv legături intime cu pârâta în perioada concepției.

Pe de altă parte faptul că soțul mamei a declarat nașterea copilului la serviciul de stare civilă nu constituie un impediment pentru exercitarea acțiunii în tăgăduirea paternității, atunci când este cu neputință ca reclamantul să fie tatăl copilului.

Motivele invocate și probele efectuate în vederea tăgăduirii paternității trebuie privite cu toată seriozitatea, pentru a nu se admite acțiuni care nu corespund realității și a se prejudicia astfel interesele copilului și a familiei.

Tăgăduirea paternității nu se poate face decât prin acțiune în justiție. Acțiunea în tăgăduirea pa-



ternității o poate intenta numai tatăl. Acțiunea are un caracter strict personal și nimeni în afară de soțul mamei nu o poate intenta, nici mama, nici ceilalți copii rezultați din aceeași căsătorie, nici rudele soților, cu atât mai puțin creditorii care nu ar putea invoca decât un interes pecuniar.

Nici chiar procurorul nu poate să intenteze o atare acțiune în temeiul dispozițiilor art. 45 c. pr. Civ.

Numai tatăl poate să aprecieze oportunitatea intentării unei atare acțiuni. De aceea art. 45 alin. 2 C. Fam. dispune: "acțiunea în tăgăduirea paternității poate fi pornită numai de soț". Moștenitorii nu pot intenta acțiunea în tăgăduirea paternității dar o pot continua dacă aceasta a fost pornită de soțul mamei. Ei nu pot continua acțiunea dacă autorul lor se desistase (art. 246 c. pr. civ) și dacă acțiunea se perimase (art.248 c. pr.civ.).În toate cazurile, creditorii moștenitorilor nu au dreptul de a continua acțiunea în locul acestora.

Reprezentantul legal al soțului pus sub interdicție – tutorele - poate să intenteze acțiunea în tăgăduirea paternității (art. 54 alin. 3 c. fam.). Acest drept recunoscut tutorelui vine să completeze protecția acordată celui pus sub interdicție. Pentru a se da mai multă garanție că drepturile interzisului vor fi respectate, legea prevede că tutorele poate să intenteze acțiunea numai cu încuviințarea autorității tutelare.

În cazul în care mama copilului este tutore a soțului său, și ca atare poate să se ivească contrarietate de interese se poate numi un curator (art. 132 și art. 147 c. fam.).

O situație deosebită se întâmplă în cazul în care soțul mamei a fost declarat mort prin hotărâre judecătorească. În acest caz căsătoria se consideră desfăcută la data stabilită prin hotărâre judecătorească ca fiind data morții. Dacă copilul s-a născut după 300 de zile de la această dată el va fi considerat ca fiind născut în afara căsătoriei. Dacă dimpotrivă, copilul s-a născut înainte de această dată, el va fi considerat copil din căsătorie în virtutea prezumției de paternitate.

Acțiunea se introduce împotriva copilului. În marea majoritate a cazurilor acesta este minor, motiv pentru care el va fi reprezentat de mama sa care participă la proces în dublă calitate:

- în nume propriu.
- ca reprezentantă legală sub 14 ani.

În cazul în care mama copilului a decedat sau nu are capacitate deplină de exercițiu copilul va fi reprezentat până la vârsta de 14 ani de tutore. Copilul între 14-18 ani participă singur la proces, deoarece este vorba de o acțiune cu caracter personal. În cazul în care copilul moare în timpul procesului, acțiunea va putea fi continuată împotriva reprezentantului său legal dacă are vârsta de 14 ani, ori a unui tutore.

Acțiunea nu poate fi întoduseă împotriva copilului conceput dar încă nenăscut deoarece, pe de o parte copilul conceput poate avea drepturi, nu și obligații și pe de altă parte termenul introducerii acțiunii se calculează în mod obișnuit, de la data cunoașterii de către soțul mamei a nașterii copilului ceea ce arată că acțiunea se introduce după nașterea copilului. De asemenea, acțiunea nu se poate introduce în cazul în care copilul se naște mort, deoarece el nu are calitatea de subiect de drept și în consecință nu există un raport de filiație care să poată fi tăgăduit.

Acțiunea în tăgăduirea paternității se judecă în contradictoriu cu mama copilului care va fi citată, fiind cea mai în măsură să apere interesele copilului și să ajute instanța în stabilirea adevărului.

Imposibilitatea ca soțul mamei să fie tatăl copilului constituie un simplu fapt, ceea ce face ca în principiu nepaternitatea, să poată fi dovedită cu orice mijloc de probă.

Față de lipsa unor prevederi legale, din care să rezulte cazurile în care poate fi admisă acțiunea în tăgăduirea paternității și mijloacele de probă care pot fi folosite, urmează că reclamantul poate invoca orice împrejurări obiective și să folosească orice mijloace de probă admisă de lege, prin care să se stabilească în mod cert că nu este tatăl copilului născut în timpul căsătoriei.

Dintre precizările care s-au făcut în legătură cu dovedirea paternității, în cadrul acțiunii în tăgăduirea paternității cele mai semnificative sunt:

- dovada imposibilității de coabitare nu poate fi dedusă din simpla despărțire în fapt a soților, în timpul legal al concepției, ci este necesar să se dovedească în mod neîndoielnic, că ei nu s-au întâlnit deloc în acest timp.
- faptul că soția a avut relații sexuale în timpul legal al concepției și cu alți bărbați, nu este îndestulător pentru admiterea tăgădei de paternitate, întrucât ceea ce interesează pentru soluționarea corectă a litigiului, este stabilirea pe bază de probe certe că soțul reclamant, nu este tatăl copilului rezultat în timpul căsătoriei, iar nu stabilirea cine este tatăl acestuia.
- în măsura în care se stabilește în mod cert că reclamantul nu este tatăl copilului, acțiunea în tăgăduirea paternității trebuie admisă indiferent de faptul că între soți au existat relații sexuale în perioada concepției.
- acțiunea în tăgăduirea paternității, nu poate fi dovedită numai prin mărturisirea mamei că în timpul legal al concepției n-a avut relații sexuale cu soțul său, deoarece o asemenea recunoaștere ar putea fi rezultatul unei înțelegeri între soți.

- acțiunea trebuie considerată ca admisă, chiar dacă soțul reclamant a fost acela care a declarat nașterea copilului la serviciul de stare civilă.
- în fine, acțiunea în tăgăduirea paternității trebuie admisă ca fiind vădit ca soțul mamei să fie tatăl copilului, dacă acesta este de altă rasă decât aceea a mamei sale și a soțului ei.

Progresele deosebite pe care biologia și medicina le-au realizat mai ales în secolul nostru, în domeniul caracterelor ereditare de la părinți la copii, promet soluționarea în viitor a stabilirii cu certitudine a paternității.

Cunoștințele biologico-medicale actuale, nu pot furniza date certe nu numai asupra nepaternității, datele despre paternitate fiind aproximative.

De aceea expertizele medico-judiciare, în materie de paternitate se califică din punct de vedere probator, după felul expertizei, fie ca probe de nepaternitate, fie ca indicii de paternitate probabile.

- a) Expertiza antropologică se referă la transmiterea ereditară a unor caractere anatomice ca fizionomia feței, particularitățile nasului și urechilor, malformațiilor congenitale.
- b) Expertiza dactiloscopică se referă la transmiterea desenelor papilare.
- c) Expertiza serologică se referă la transmiterea grupelor

sanguine și arată dacă grupa sanguină a copilului a putut sau nu, să fie moștenită de la tatăl său prezumat, în cazul copilului din căsătorie sau de la pretinsul său tată în cazul copilului din afara căsătoriei.

Potrivit metodelor serologice, ceea ce se poate dovedi cu certitudine este excluderea de la paternitate, caz în care expertiza are o forță probantă absolută, neputând fi înlăturată decât printr-o probă, în timp ce la stabilirea paternității, o asemenea expertiză are o forță probantă doar relativă.

- d) Expertiza capacității de procreare. Această expertiză constituie probă absolută de excludere a paternității când se constată medical, cu certitudine starea de impotență sau de sterilitate.

Acțiunea în tăgăduirea paternității se poate include înăuntru termenului de 6 luni. Acesta este un termen de prescripție iar nu un termen de decădere.

Când acțiunea în tăgăduirea paternității se introduce de către soțul mamei termenul de 6 luni se calculează astfel (art. 55 alin. 1 și 4 C. fam):

- a) de la data când acesta a luat cunoștință despre nașterea copilului
- b) dacă filiația față de mamă s-a stabilit după nașterea copilului de la data când soțul mamei a luat cunoștință despre stabilirea filiației față de mamă,

deoarece de la această dată el este pus în situația de a putea acționa în sensul tăgăduirii paternității

- c) dacă tutorele soțului mamei pus sub interdicție nu a introdus acțiunea în tăgăduirea paternității, tatăl poate introduce acțiunea, după ridicarea interdicției în termen de 6 luni de la data când a cunoscut efectiv nașterea copilului.

Cînd acțiunea în tăgăduirea paternității se introduce de către tutore termenul se calculează astfel (art. 55 alin 2 C. fam.):

- a) dacă termenul în care soțul putea să introducă acțiunea a început să curgă, dar mai înainte de împlinirea lui, soțul a fost pus sub interdicție, termenul se calculează de la data de când tutorele a cunoscut efectiv nașterea copilului (dacă tutorele a cunoscut aceasta înainte de numirea sa ca tutore, termenul se calculează de la data numirii).
- b) dacă la data nașterii copilului soțul mamei se găsea sub interdicție deci nu putea introduce acțiunea, termenul se calculează de la data când tutorele a luat cunoștință de nașterea copilului.

Distingându-se mai multe situații în legătură cu termenul de 6 luni prevăzut de art. 55 c. fam., în care se poate introduce acțiunea în tăgăduirea

paternității, în literatura juridică s-au adus precizări referitoare la data de la care se calculează acest termen<sup>1</sup>.

Pe lângă aceste situații mai pot fi aduse în vedere și altele mai puțin obișnuite, care antrenează necesitatea de a se determina data de la care se calculează termenul de 6 luni în care este posibilă introducerea acțiunii în tăgăduirea paternității.

a) Un astfel de caz este acela când soțul mamei este pus sub interdicție iar în acest timp se stabilește filiația copilului față de mamă, pe calea recunoașterii sau prin hotărâre judecătorească și totodată prin intermediul prezumției de paternitate față de tatăl pus sub interdicție. Reprezentantul legal al soțului mamei poate introduce acțiunea în termen de 6 luni calculat de la data la care ia cunoștință despre stabilirea filiației copilului față de mamă și tată. Soluția se impune, deoarece juridic, numai de la această dată se poate introduce acțiunea<sup>2</sup>. Dacă tutore a soțului interzis este soția acestuia, potrivit art. 132 și 147 C. fam., trebuie să se numească un curator iar termenul de 6 luni se calculează, în această situație, de la data la care curatorul ia cunoștință

<sup>1</sup> A se vedea T. R. Popescu, op. cit., p. 52

<sup>2</sup> Această situație este distinctă, de aceea, în care acțiunea se introduce de soțul mamei în termen de 6 luni calculat nu de la data cunoașterii stabilirii filiației față de mamă, și prin intermediul prezumției de paternitate, a filiației față de tată

despre stabilirea filiației copilului<sup>3</sup> iar în cazul în care curatorul avea cunoștință de acest lucru înainte de numirea sa, termenul se calculează de la data numirii curatorului.

b) În situația în care reprezentantul legal al soțului mamei (tutorele sau curatorul) nu a introdus acțiunea în condițiile arătate mai sus, soțul, după ridicarea interdicției poate introduce acțiunea într-un nou termen de 6 luni, calculat de la data cunoașterii stabilirii filiației față de mamă prin recunoaștere sau hotărâre judecătorească.

În aplicarea acestei soluții se pot distinge două cazuri:

- în cazul când soțul mamei cunoaște, la data ridicării interdicției, actul prin care se stabilise filiația copilului față de mamă, adică recunoașterea sau hotărârea judecătorească, termenul se calculează de la data ridicării interdicției asupra soțului mamei.
- în cazul când soțul mamei cunoaște actul prin care se stabilise filiația copilului față de mamă ulterior ridicării interdicției, termenul se calculează de la data cunoașterii acestui act.

c) Dacă soțul mamei ia cunoștință despre actul prin care copilul își

stabilește filiația față de mamă (recunoașterea sau hotărârea judecătorească) și înainte de a se împlini termenul de 6 luni, calculat de la această cunoaștere, el este pus sub interdicție, acțiunea în tăgăduirea paternității se poate introduce într-un nou termen de 6 luni calculat de la data cunoașterii de către reprezentantul legal, după caz, tutore sau curator, a actului prin care s-a stabilit filiația copilului față de mamă. Termenul se calculează de la data numirii, dacă reprezentantul legal a cunoscut actul stabilirii filiației față de mamă a faptului, mai înainte de numirea sa ca tutore, respectiv curator.

Dacă acest reprezentant nu introduce acțiunea, soțul mamei poate introduce acțiunea într-un nou termen de 6 luni, calculat de la data ridicării interdicției.

Cele arătate își pot găsi aplicare și în situații asemănătoare, care prezintă însă unele particularități. Astfel:

- un copil din afara căsătoriei își stabilește paternitatea prin recunoaștere. După aceea prin hotărâre judecătorească copilul își poate stabili filiația față de mamă și, întrucât, prin ipoteză este vorba de un copil născut în timpul căsătoriei, și deci operează prezumția de paternitate, în același timp și față de soțul ei, care este altul decât bărbatul care făcuse recunoașterea. Acest conflict aparent între paternitatea din căsătorie și cea

<sup>3</sup> Această situație este diferită de cele prevăzute de art. 55 al. 2 și 3 C. fam. și în care termenul se calculează de la data cunoașterii nașterii copilului, ceea ce presupune că acesta are filiația față de mamă stabilită de la naștere

din afara căsătoriei se rezolvă în favoarea primei paternității, deoarece stabilirea filiației față de mamă îndeplinește funcția de contestare a recunoașterii de paternitate, căci, fiind vorba de un copil din căsătorie, nu se poate stabili paternitatea sa din afara căsătoriei; iar dacă acesta din urmă s-a stabilit totuși înaintea paternității din căsătorie nu poate avea efecte după ce același copil este în situația de a beneficia de prezumția de paternitate. În consecință copilul este din căsătorie, dar soțul mamei poate tăgădui paternitatea unui asemenea copil în termen de 6 luni, calculat de la care a luat cunoștință de stabilirea filiației copilului față de mamă și, implicit prin intermediul prezumției de paternitate față de el<sup>4</sup>.

- soțul este declarat mort prin hotărâre judecătorească, și la peste 300 zile de la data stabilită ca fiind aceea a morții, s-a născut copilul în legătură cu a cărui situație se poartă discuția. Presupunem că el nu are încă stabilită filiația față de mamă, și fiind un copil din afara căsătoriei, acesta este recunoscut de un bărbat ca

fiind al său. După aceea, apare soțul declarat mort și se anulează hotărârea declarativă de moarte, astfel încât căsătoria se consideră că nu a fost desfăcută<sup>5</sup>. Dacă ulterior, se stabilește filiația față de mamă a copilului, mama fiind soția celui reapărut, acesta beneficiază de prezumția de paternitate, care face să cadă recunoașterea de paternitate inițială a celui alt bărbat. Dar soțul mamei poate tăgădui paternitatea copilului în termen de 6 luni, calculat de la data cunoașterii stabilirii filiației copilului față de mamă, și implicit a filiației de tată prin intermediul prezumției de paternitate.

d) în acele situații în care există conflicte între paternități din căsătorie, conflictul se rezolvă principal în favoarea soțului din cea de-a doua căsătorie pe temeiul prevederilor exprese ale art. 53 alin. 2 C. fam. Dacă soțul din această căsătorie, pe calea acțiunii în tăgăduirea paternității înlătură, în ceea ce-l privește, paternitatea copilului, atunci se admite, în interesul copilului că subzistă de drept prima prezumție de paternitate din cea de-a doua că-

<sup>4</sup> Nu interesează problema dacă - în această situație recunoașterea făcută, dar ulterior considerată contestată poate ori nu să producă efecte, desigur, după tăgăduirea paternității din căsătorie a copilului

<sup>5</sup> Situația este asemănătoare dacă după prima hotărâre declarativă de moarte intervine o nouă hotărâre prin care se rectifică data morții stabilită inițial, astfel încât, în raport cu noua dată a morții, copilul s-a născut la peste 300 zile, deși, în raport cu vechea dată a morții, el s-ar fi născut înăuntrul termenului de 300 zile.

sătorie, dată la care acționează de plin drept prezumția de paternitate față de el ca soț din prima căsătorie. Este vorba însă de cunoașterea efectivă a acestei împrejurări, iar nu de la data rămânerii definitive a hotărârii judecătorești prin care s-a admis tăgăduirea paternității,

sau de la data efectuării mențiunii despre aceasta pe marginea actului de naștere, cu alte cuvinte "cunoașterea" din art. 55 C. fam.: trebuie înțeleasă în sensul de cunoaștere a noii filiații de tată a copilului, în privința soțului mamei din prima căsătorie.

#### **Bibliografie:**

1. Alexandru Bacaci „*Tratat de dreptul familiei*”
2. I.Filipescu „*Tratat de dreptul familiei*”
3. Dan Lupascu „*Dreptul familiei - Editia a III-a, emendata si actualizata*”, ed. Universul Juridic, 2008
4. Andreea Florina Mateescu, Ioana Cristina Gheorghe-Badescu „*Protecția copilului și adopția. Practică judiciară*”, ed. Hanagiu

## VALUE VERSUS PROFIT IN THE VALUATION OF MODERN ORGANIZATION PERFORMANCES

*Mârza Bogdan, ULB Sibiu*  
*Sava Raluca, ULB Sibiu*

*In view of an accurate valuation of company's performances, we signaled the necessity to complete the category of financial indicators used within the performance valuation systems, with the indicators for value increase, these eliminating a series of limits regarding the traditional financial indicators. Subsequently, we considered necessary to highlight the report of differences between value and profit, from the point of view of company's performances, but also the managerial performances.*

### **JEL M40**

For the valuation of *a company's performances* the accountancy profit achieved is often used as an indicator, but the reality proves that there is a series of intangible assets with a qualitative nature (for example, the professional training degree of employees) that cannot be evaluated and registered in the accountancy, but they must be taken into consideration when calculating the performances of a lucrative unit.<sup>1</sup>

We seem to ask ourselves more and more often whether the presentation in **absolute size** of the situation concerning the outcome achieved through profit is favorable or not when determining the company's performance.

Throughout history, the users of financial situations limited to the analy-

sis of profit and loss account, in order to obtain some information regarding the accountancy result, considered one of the main indicators for measuring the company's performances. In the economic literature, we identify a series of approaches in terms of profit.

A first approach of this concept results from the etymology of the term "proficere", which means to produce something in advance of the other competitors, to progress, to achieve results.

In another approach, profit represents the "generic name granted for the positive difference between the revenue achieved through the sale of goods realized by an economic agent and their cost, considered as an expression of economic efficiency".<sup>2</sup>

The profit can also be considered as residual revenue, namely "the final

<sup>1</sup> *Lucrative unit* – economic and/or financial unit created or constituted in view of achieving a profit (the word "lucrative" comes from the Latin word "lucrum", which means "profit")

<sup>2</sup> *Dictionary of Economics*, Second edition, Economic Publishing House, Bucharest, 2001



or residual element of the difference between the total revenue and costs, in other words, what remains from this difference after deducting different amounts<sup>3</sup>

A first method for determining the result of the activity of a lucrative unit is represented by the comparison of revenues and expenses belonging to the period analyzed (economic equation for determining the result):

$$\text{Result} = \text{Total revenues} - \text{Total expenses}$$

Another alternative for determining the results of a period is represented by the patrimonial equation, according to which the variation of equities, throughout an exercise, considering the eventual modifications underwent by social capital and distributions of result, illustrate the profit/loss of the period analyzed.

$$\begin{aligned} &\text{Result (variation of capital)} \\ &= \text{equity upon the closing of} \\ &\text{financial exercise} - \text{equity upon} \\ &\text{the beginning of exercise} +/ - \\ &\text{properties contribution during} \\ &\text{the exercise}^4 \end{aligned}$$

An important aspect in the appreciation of organization's performances is the analysis of long-term profit, because a maximum short-term profit can represent a bankruptcy hazard,

due to the excess of long-lived assets and the absence of liquidities that it can involve.

The bankruptcy is usually a sumum of the economic and financial risk, as well as of some conjectural factors and is attributed to the periodical or definitive financial deficits, caused by insolvency.<sup>5</sup>

The criteria considered for the appreciation of bankruptcy risk are:<sup>6</sup>

- insolvability (the asset is not enough to cover the debts)
- over-indebtedness (the indebtedness degree is so high, that it compromise the company's capacity to deal with debts at maturity)
- The existence of some facts capable to compromise the further development of activity.

Subsequently, achieving a profit does not necessarily mean a cash entry within the company, respectively a decrease of bankruptcy risk by increasing the debts payment capacity. The criterion used for delimitating and registering the expenses and revenues in the accountancy is the employment, and not their payment or cashing. Therefore, the revenues are registered in the books upon the achievement and selling of

<sup>3</sup> Dobrota, N., Ciucur D., Cosea, M., Enache, C., Gavrilă, I., *Political Economy*, Economic Publishing House, Bucharest, 1995

<sup>4</sup> "+" in the situation of capital reimbursement, "-" in the situation of capital contribution

<sup>5</sup> Bogdan, I., *Financial Management in Business*, University Publishing House, Bucharest, 2006

<sup>6</sup> Hada, T., *Finances of Economic Agents in Romania*, Intelcredo Deva Publishing House, 1999

material goods, works and services, and the expenses upon the receipt or sale of material goods, works and services.

**The main limits concerning the financial determination of profit** and return come from the monetary depreciation, from the application of some accountancy principles and from the tax rules<sup>7</sup>.

**The monetary depreciation** can induce serious distortions between the valuation of assets, especially the long-lived asset and the capitals considered in counterparty. Under inflation conditions, the net value of patrimonial elements registered within the balance lose a part of their signification while they alienate from the acquisition date.

The calculation of profit is based on data from the balances executed at other times than the performance valuation period, and subsequently the reality reflected by the balance could be substantially different from the reality within the company during the valuation.

Due to the registration at the historical value of patrimonial elements in the balance, during the inflation, the assets will be under-evaluated, which will determine an artificial increase of the rate of return.

**The principle of prudence** also increases this risk. According to this principle, the over-valuation of passive elements and revenues is not allowed, respectively the under-valuation of asset elements and expenses, taking into consideration the depreciations, the possible risks and losses generated by the development of current or previous exercise. To the extent where the accountancy does not take into consideration all the probable losses, the existing difference between the economic reality of enterprise and its accountancy image can increase.

**The goods taken through rent of leasing contract** from third parties do not figure in the balance, because they do not belong to the company's patrimony, although they contribute to achieve the company's result, subsequently the likelihood of some incorrect rates.

From the taxation point of view, the digressive amortization determines less advantageous results, and the **linear amortization does not always correspond to the real depreciation of equipments**. Regulatory provisions often result from an independent calculation of real risks. In terms of equities, they can be burdened by a latent tax charge. In addition, due to the losses reported, tax deduction is not always proportional to the results.

These limits prove how the calculation of accountancy informa-

<sup>7</sup> Brezeanu, P., Boștinăru, A., Prăjiștenu, B., *Financial Diagnosis: Financial Analysis Instruments*, Economic Publishing House, Bucharest, 2003.

tion from the profit balance and of a significant rate of return can be difficult, especially during the increase of prices.

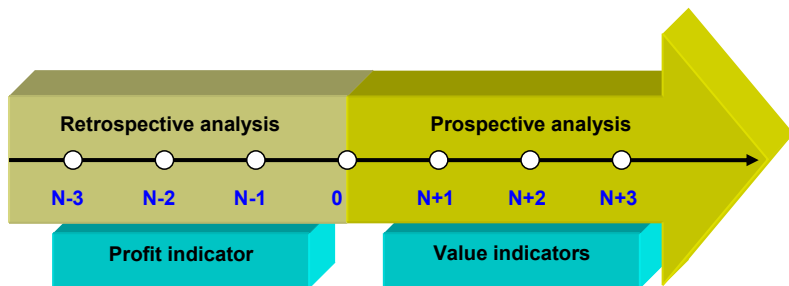
In terms of cash flow, it aims the financing, and not the measurement of profit, subsequently the liquidity, not the rate of return. By using the cash flow for appreciating the company's financial performances, it was attempted to remove the highest deficiency regarding the usage of profit as a performance indicator. Affected by the engagement accountancy and the impact of revenues and expenses calculated (irreversible amortization and depreciations), *the profit obtained by the company does not represent the cash flow* it is based on for financing its activities and the payment of capital investors.

Subsequently, we have to make a clear distinction between the profit that represents accountancy numbers and the cash that represents money. Investors are more and more interested in the money generated by the

company than the profits reported.

*In determining the company's value*, the provisions of valuation standards give a greater importance to *productivity values* to the detriment of business's patrimonial values. The Standard EVS 7.06 "Business Valuations" mentions that for an operating business, the value is generated by its proven commercial activity. That particular value derives from the analysis of cash flow updated or from the capitalization of results that reflect the turnover and eventual future conditioned debts. In this optics, *the productivity values* have a greater importance, because they *are anticipative, based on the future of business*, taking into account its tendencies within the strategic field of performance increase.

The option of choosing the indicators for value increase when analyzing the company's performances to the detriment of profit can be illustrated in the following manner (figure 1):



**Figure 1. The advantage of using the value indicators in the performance analysis**

**The profit indicator is based on business's historical values** that are eventually transformed in current values, valid on the valuation day, while the usage of **indicators for company's value increase imply a prospective analysis**, an update of some future flows.

The financial situations allow the supply of information regarding the past and present performances of the company and, in a smaller extent, anticipations of future results. The traditional model for the valuation of goods in accountancy (historical costs) is more and more contested, being imputed the subjectivism and approximate estimations, an increasing number of specialists proposing the application of valuation model through the **fair value**<sup>8</sup> (an accountancy that has as objective the measurement of a company's liquid value of assets in order to verify its capacity to immediately reimburse its debts).

From the theoretical point of view, the fair value of a good is given by the updated value of future treasury flows estimated from the continuous usage of that particular good and its endorsing upon its useful life cycle. To the extent where there is no market for that particular good, the fair value is determined through some projected models.

By applying the fair value in the accountancy, the financial situations

and analyses performed would allow third parties a better information regarding the present and future performances of the company, facilitating a better control of managers, orienting the decisions more efficiently in the sense of value increase and investors interests.

**Another limit of profit**, as company's performance indicator, is represented by the fact that non-cashed revenues and unpaid expenses are also included in its calculation. During the development of the activity, due to cashing /payment maturity terms there is a time gap between the registration of expenses/revenues and their payment/cashing. The criterion used for delimitating and registering the expenses and revenues is the employment, and not their payment or cashing. Subsequently, **profit does not take into consideration the time factor** and does not allow the individuals interested in the company's activity to analyze whether the circuit money-time-money takes place in a normal way.

The increasing interest of the individuals using the financial information, in particular the investors, in company's performances determine the specialists to discover new concepts that would respond to their informational needs.

From the investment point of view, the capital can have alternative usages, so that the managers would have to think about whether the profitability of capital invested exceeds the costs of this capital, which can be measured

<sup>8</sup> Feleagă, N., Malciu, L., *Challenges of International Accountancy between Millenniums*, Economic Publishing House, Bucharest, 2004

through the rate of return generated by another alternative of usage.

For the orientation of investment decisions, DuPont Powder company developed the economic profitability criterion (ROA), namely the report between net profits (after amortizations, but before deducting the interests corresponding to the long term debts) and net assets (total assets minus the commercial fund and other intangible assets, current debts and deposits for risks and expenses). The management of DuPont extended the value of ROI criterion through its representation as a product with two rates frequently used in the past century organizations:

- Commercial rate of return or profitability:

$$A = \text{Profit} / \text{Revenues from sales}$$

Where profit can be a result from the exploitation or a result from the exercise.

- Asset turnover (efficiency) rate (in number or turnovers):

$$B = \text{Revenues from sales} / \text{assets}$$

Under these conditions, **ROA = A x B**

In many organizations with heterogeneous activities, **ROA indicator provided an illusion in terms of phenomena acknowledgement** and control when manager adopted decisions that generate an increase of ROA, but they actually affected the long-term value of their unit. This is the disadvantage of excessive focusing on a single indicator, which **aims the short term** (like profit) and which motivates the unwanted ac-

tions, for example its distortion in the situation where the reward of managers depends on the performance reached by the company. These advantages determined the development of balanced scorecards, where the short-term financial analyses can be supplemented with indicators that suggest the future financial performance.

In order to complete the problems generated by the usage of profit to appreciate the creation of long term economic value, a series of disadvantages generated by the valuation of short time performance through ROA. The decisions resulting in the increase of ROA at the unit's level can have as consequences the development of some unsatisfying activities. In contrast, those actions that reduce ROA's value can improve the company's economic health. These effects can occur even if the performance is measured as percentage or rate, like ROA.

ROA limitations of usage for performance valuation were analyzed for a long time. A series of specialists, among which the specialists from General Electric during the 1950s, proved **how these limits could be exceeded**, by using an alternative performance indicator, initially called residual economic profit and later the economic value added (EVA<sup>®</sup>). For the implementation of this performance measurement, managers have to specify the cost of capital adjusted according to the degree of risk. This is multiplied with net investment

basis, obtaining the capital expenses (or capital cost). Capital expenses are deducted from the profit before taxation, what remains representing this residual economic profit.

*The residual economic profit will always grow* when we perform *investments whose rate of return exceeds the capital cost* or when we eliminate those investments that generate a rate of return under the capital cost. From these reasons, there will be a *direct connection between the company's valuation and the actions maximizing the economic welfare*. Every investor would prefer to have in his portfolio actions of a company with high residual economic profit. According to this perspective, the economic residual profit has significant advantages compared to ROA. *The residual profit is more flexible*, because different percentages can be applied to investments with different degrees of risk. Capital cost can be different for various activities of the companies. Even the assets within the same units can be in different classes of risk (for example, the contrast between the risk of dismissals and client debts and the risk of fixed assets, very specialized and with a long life span.)

Despite the power of attraction regarding the calculation of economic residual profit and the apparent theoretical superiority compared to ROA, no company exaggerated in its usage as a performance indicator until the late 1980s, when a series of financial consulting societies published

studies that highlight a *strong connection between the modifications of residual profit and the variation of stocks value*. These connections were more important than the ones between the ROA modifications and stocks prices were. The focus on the concept of residual economic profit was also accentuated by a strong media coverage when this indicator was renamed through a more accessible and acceptable term (economic value added) by the consultancy company Stern Steward, which also improved this indicator by proposing 160 adjustments applied to the accountancy information used in its calculation.

For certain expenses, especially those referring to intangible elements, we ask ourselves whether they must be registered in the profit and loss account when they are employed or they should be capitalized and amortized when the corresponding economic advantages are likely to be realized<sup>9</sup>. In general, the capitalization of most of these expenses is not recommended, *but the valuation of internal performance must not be limited by the rules established for external reporting*.

Under the conditions where we would take into consideration stability or constancy state, within which the expenses with intangible elements

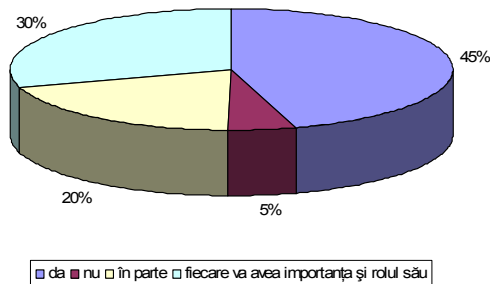
<sup>9</sup> Lungu, I.C., *Accountancy Politics and Treatments regarding the Valuation of Company's Financial Performance*, PhD thesis, ASE, Bucharest, 2006

are arranged, in general, in an equal manner every year, the net profit will not be affected; the sum of expenses with the amortization corresponding to the current and previous period will equal the current expense of the year. In exchange, the failure to capitalize or affect the expenses corresponding to future economic advantages will affect the short term profits until that state of stability would be reached. In addition, ROA and EVA will be distorting under constant conditions, because the expenses with intangible elements will not be included in the investment basis.

As we noticed, value as indicator has a series of advantages compared to profit, when determining the long-term company's performances. Taking into consideration these ad-

vantages and the new orientation of management towards the creation of a long term value, the system of traditional financial indicators currently used by managers could be improved by using some indicators based on value, developed from the theory and practice for the company's valuation.

In this purpose, based on some selective scientific researches that took into consideration several Romanian companies, as well as professionals within the economic field, we highlighted that less than a half (45.19%) of the native managers think that in a further perspective, the company's value as an indicator will exceed profit in importance and 29.81% think that each of the two indicators will have its importance and role (*Figure 2*):



**Figure 2. Perception of managers regarding the company's value as an indicator exceeding the profit, taking into consideration their importance for performance valuation**

This fact determines us to underline that the introduction of value indicators into a system with performance indicators must be performed

by taking into consideration a certain weight or a degree of importance attributed to each of the financial indicators based on profit or value.

## UTILIZAREA EFICIENTĂ A RESURSELOR MATERIALE ȘI ARGUMENTAREA NORMATIVELOR CREȘTERII ECONOMICE

*Spivacenco Anatolie, drd.,  
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

*In this article, there are emphasized the main directions of economic growth in the agricultural sector of the Republic of Moldova, as well as problems and ways of improvement. The main conclusions of the work are reflected through elaboration of general directions for the insurance of development and economic growth of the agriculture in national economy.*

Cercetările efectuate demonstrează în ultimii ani ritmurile de dezvoltare și creștere economică a agriculturii sunt instabile. Această situație a influențat negativ asupra ponderii agriculturii în formarea PIB-ului.

Dacă în anul 1995 ponderea agriculturii în formarea PIB-ului a constituit 29,5 %, atunci în următorii ani ponderea ei s-a redus brusc atingând 11,4 % în anul 2006 și 9,9 % în anul 2007. În schimb s-a majorat ponderea serviciilor în formarea PIB-ului de la 19,3 % în anul 1995 până la 56,7 % în anul 2006 și 61,1 % în anul 2007. Așa situație în agricultură a fost influențată parțial de calamitățile naturale și în mare măsură de insuficiența de resurse financiare pentru renovarea mijloacelor fixe și circulante, de decalajul mare între prețurile la sursele energetice și produse agricole, de lipsa piețelor de desfacere a produselor agricole, de susținerea insuficientă de către stat a agenților economici etc.

Cercetările efectuate i-au permis autorului să elaboreze unele direcții generale de dezvoltare și creștere economică a agriculturii Republicii Moldova în domeniile prioritare:

### 1. Mediul Agrobusiness-ului

– presupune un sistem fiscal, legal și regulator care să fie favorabil investițiilor și liberei dezvoltări a sectorului privat, care promovează o strategie consistentă, pe termen lung, de transformare a economiei sectorului agroalimentar și care activează pentru promovarea creșterii exporturilor moldovenești.

### 2. Accesul la resursele financiare

– prin lărgirea capitalului de împrumut disponibil, gestionarea riscurilor, crearea mecanismelor de reducere a ratelor dobânzii, încurajarea creditării în baza analizei rulajului de capital și extinderea perioadelor de creditare.



3. **Dezvoltarea infrastructurii de marketing agroalimentar** – prin promovarea sistemelor moderne de management a calității și de informare despre piețele accesibile și prin implementarea schemelor comerciale eficiente și echitabile de conectare a producătorilor, comercianților și procesatorilor.
4. **Introducerea tehnologiilor performante** – în special, în domeniul tehnologiei de păstrare, prelucrare și ambalare, ce ar permite respectarea standardelor internaționale de calitate, extinderea exporturilor și a perioadelor de comercializare a producției alterabile pentru atingerea profiturilor maxime pe piețele-țintă.
5. **Trecerea continuă către producția horticolă de valoare adăugată înaltă (AVI)** – prin sprijinirea introducerii soiurilor moderne de fructe și legume solicitate pe piețele internaționale, care asigură niveluri înalte de intensitate privind producerea, păstrarea, procesarea și transportarea produselor respective.
6. **Restabilirea infrastructurii de irigare** – pentru diminuarea riscurilor climaterice și formarea unei agriculturi durabile, prin atingerea productivității și valorii adăugate înalte.
7. **Consolidarea organizațiilor de fermieri și asociațiilor in-**

**dustriale** – inclusiv a uniunilor ramurale și consiliilor pe produse, cooperativelor, asociațiilor de marketing ale producătorilor, a grupurilor de advocacy locale și naționale, a asociațiilor utilizatorilor de apă, de energie și a altor asociații care permit fermierilor individuali și întreprinderilor agricole să împartă resursele și să obțină acces la piețele de export.

8. **Reforma pieței funciare** – simplificarea procedurilor de vânzare-cumpărare, eliminarea restricțiilor asupra proprietății private, sprijinirea consolidării parcelelor mici și extinderea împrumuturilor ipotecare.

Realizarea acestor sarcini impune necesitatea conjugării eforturilor business-ului privat, administrației de stat și ale comunității donatorilor internaționali. La prima etapă, sarcina primordială constă în atingerea unui consens asupra direcțiilor prioritare de dezvoltare și rolurilor ce revin fiecărei dintre părți.

***Rolul de forță motrice în creșterea sectorului AVI îi revine sectorului privat***, care trebuie să implementeze strategii ample de marketing pentru penetrarea piețelor-țintă. Pentru aceasta este nevoie, în primul rând, de orientarea producerii spre solicitarea consumatorilor, mobilizarea investițiilor pentru modernizarea tehnologică a producției și implementarea sistemelor moderne de management a calității.

**Statul**, în dialog cu reprezentanții sectorului privat și cu donatorii, urmează să determine prioritățile politicilor în domeniul agroalimentar și să creeze un mediu de afaceri favorabil producătorilor, procesatorilor și exportatorilor de produse AVÎ. Acest mediu se caracterizează prin eliminarea restricțiilor de proprietate funciară pentru potențialii investitori externi, existența unor facilități pentru investițiile în ramurile prioritare, optimizarea reglementării administrative și promovarea eficienței a produselor moldovenești pe plan internațional.

**Rolul donatorilor** constă în sprijinirea eforturilor statului și sectorului privat în realizarea strategiilor de dezvoltare, precum și în asigurarea transferului de cunoștințe și preluării celor mai bune practici strategice din experiența mondială și contribuția cu alte resurse necesare Republicii Moldova, inclusiv mijloace financiare ce ar putea mobiliza.

*Agricultura ecologică* are o mare contribuție la o dezvoltare economică de durată și joacă un rol important în îmbunătățirea condiției mediului, prezervarea solului, îmbunătățirea calității apelor, biodiversificare și protejarea naturii. Agricultură ecologică poate să meargă înainte în economia rurală și să o facă viabilă prin extinderea activităților economice cu valoare adăugată sporită și prin generarea de locuri de muncă în zone rurale.

Pentru a fi validate ca fiind ecologice și a fi scoase pe piață, produsele alimentare trebuie să aibă pe etichete referințe explicite referitoare la metodele ecologice de producție a acestora și referitor la certificarea de evaluare a calității, emisă de o organizație supervizoare.

În vederea dezvoltării sectorului agro-ecologic și pentru îmbunătățirea competitivității produselor ecologice pe piețele de export trebuie identificate și implementate următoarele:

- captarea și reținerea de mai multă valoare pe componenta națională a lanțului valoric prin orientarea producției și a vânzărilor către produse de procesare, promovarea produselor ecologice de export;
- identificarea de noi piețe de export și consolidarea piețelor existente;
- implementarea legislației privind consolidarea sistemului de control prin măsuri suplimentare, menite să supervizeze organismele de inspecție și certificare pentru a crește calitatea produselor exportate;
- crearea unui sistem corespunzător de producție, procesare și marketing pentru produse ecologice, menit să satisfacă nevoile piețelor interne și externe;
- promovarea exporturilor produselor ecologice moldovenești prin dezvoltarea activității de cercetare;

- îmbunătățirea formării profesionale a tuturor actorilor implicați în sectorul agro-ecologic.

Realizarea în practică a direcțiilor expuse cere utilizarea eficientă a resurselor materiale (eforturilor).

În primul rând vom studia nivelul intensității producției agricole și

influența lui asupra creșterii eficienței producerii cerealelor.

În acest scop autorul a studiat toate întreprinderile agricole din regiunea de Nord (442 unități), ceea ce constituie 29,3 % din numărul lor total pe Republică (442 x 100 : 1507), tab. 1.

**Tabelul 1**

**Dependența creșterii eficienței utilizării fondului fiuciar de nivelul intensității producției în toate întreprinderile agricole cu suprafața mai mare de 50 ha din Regiunea de Nord, a. 2006**

Indicatorii	Grupele întreprinderilor după valoarea mijloacelor fixe de menire agricolă la 100 ha teren agricol, mii lei			Total, media
	Până la 1000	De la 1000,1 până la 3000	Peste 3000	
Numărul de întreprinderi	109	178	155	442
Structura, %	24,7	40,3	35,0	100
Valoarea medie anuală a mijloacelor fixe de menire agricolă la 1 ha teren agricol, lei	834	2433	3879	3014
Productivitatea, q/ha				
- cereale și leguminoase boabe	20,7	22,1	25,5	23,6
- inclusiv grâu de toamnă	22,9	24,3	27,1	25,8
Costul unitar, lei				
- cereale și leguminoase boabe	101,1	96,6	94,1	97,7
- inclusiv grâu de toamnă	94,1	92,0	80,8	91,5
Prețul mediu de vânzare, lei/q				
- cereale și leguminoase boabe	104,4	105,5	121,1	111,4
- inclusiv grâu de toamnă	100,1	102,7	113,4	106,7
Profitul obținut, lei/q				
- cereale și leguminoase boabe	3,3	8,9	27,0	13,7
- inclusiv grâu de toamnă	6,0	10,7	30,1	15,2
Nivelul rentabilității, %				
- cereale și leguminoase boabe	3,3	9,2	28,7	14,0
- inclusiv grâu de toamnă	6,4	11,6	37,3	16,6

*Sursa:* elaborat de autor în baza formularelor specializate

În gr. III valoarea medie anuală a mijloacelor fixe de menire agricolă la 1 ha teren agricol este mai mare decât în gr. I de  $3879 : 834 = 4,65$  ori, productivitatea cerealelor și leguminoaselor a sporit cu 23,2 %, inclusiv grâu de toamnă - cu 18,3 %, costul unitar se reduce la cereale și leguminoase cu 7 %, inclusiv grâu de toamnă - cu 14,4 %, ceea ce a influențat pozitiv la creșterea nivelului rentabilității în grupa III în comparație cu gr. I la cereale și leguminoase cu 25,3 p.p., inclusiv la grâul de toamnă – cu 33,9 p.p.

Calculăm creșterea economică (efectul economic) posibilă pentru întreprinderile agricole din grupele I și II dacă ar fi atins nivelul intensivității grupei a treia în urma:

- 1) Majorării nivelului intensivității prin sporirea valorii medii anuale a mijloacelor fixe la 1 ha teren agricol:  
 $3879-834=3045$  lei
- 2) Creșterea productivității în gr. II comparativ cu media primelor grupe:
  - cereale și leguminoase  
 $25,5-23,6=1,9$  q/ha
  - inclusiv grâu de toamnă  
 $27,1-23,6=3,5$  q/ha
- 3) Creșterea posibilă a recoltei globale în primele două grupe:
  - cereale și leguminoase  
 $1,9$  g/h  $\times$  92988 ha în gr.I,- II= $176677,2$  q
  - inclusiv grâu de toamnă  
 $3,5$  g/h  $\times$  43210 ha în gr.I,- II= $151235$  q

4) Creșterea posibilă a veniturilor din vânzări de la realizarea producției, dacă întreprinderile gr. I, II ar fi atins nivelul gr. III:

- cereale și leguminoase  
 $76677,2$  q  $\times$  121,1 lei/q = 21395608,8 lei
- inclusiv grâu de toamnă  
 $151235$  q  $\times$  113,4 lei/q = 17150049 lei

5) Creșterea posibilă a profitului din vânzarea producției suplimentare posibile:

- cereale și leguminoase  
 $176677,2 \times 27 = 4770284,4$  lei
- inclusiv grâu de toamnă  
 $151235 \times 40,3 = 4552173,5$  lei

Aceste calcule demonstrează că numai din contul atingerii nivelului intensificării în întreprinderile agricole din regiunea de Nord nivelul gr. II este posibilă o creștere economică în celelalte 287 întreprinderi în sumă de 4770284,4 lei. Din contul acestei sume aceste întreprinderi ar fi putut procura 4770284,4 : 330000 costul unui tractor pe roți = 14 tractoare.

Creșterea economică poate fi asigurată și din costul sporirii productivității muncii, tab. 2.

În grupa a V productivitatea muncii este de 64,1 % mai mare decât în prima grupă, cu 164,1-114,8 % = 49,3 % decât în gr. I, cu 164,1-124,1 = 40 % decât în gr. III și cu 164,1-153,9 = 10,2 % mai mare în comparație cu gr. IV.

Tabelul 2

**Dependența creșterii economice de nivelul productivității muncii în unitățile agricole din Regiunea de Nord cu dimensiunea de peste 50 ha, a. 2006-2007**

Indicatorii	Gruparea întreprinderilor după nivelul productivității muncii, lei/muncitor					Total, media
	Până la 28 mii lei	De la 28,1 până la 32,0 mii lei	De la 32,1 până la 36,0 mii lei	De la 36,1 până la 40,0 mii lei	Peste 40,0 mii lei	
Numărul de întreprinderi	175	93	64	58	52	447
Structura, %	39,6	21,0	14,5	13,1	11,8	100
Valoarea producției agricole în prețuri comparabile, mil. lei	376,0	195,7	213,2	388,1	257,5	1430,5
Numărul mediu anual de muncitori, persoane	14785	6705	6754	9912	6169	44325
Productivitatea medie anuală, lei/persoană	25432	29186	31567	39153	41738	38183,3
Ritmurile de creștere, %	100	114,8	124,1	153,9	164,1	x
S-a obținut profit brut, lei/persoană	2157	2508	2706	3489	3611	3317,5
Ritmurile de creștere, %	100	116,3	125,5	161,8	167,4	x

Dacă toate întreprinderile agricole ar fi atins nivelul productivității muncii din gr. V atunci valoarea producției agricole ar fi crescut de la 1430,5 mil. lei (în mediu pe regiunea de Nord) până la ((41738 x 100) : 38183) x 1430,5 : 100 = (109,3% x 430,5 mii lei) : 100 = 1563,4 mii lei sau o creștere de 132,9 mil. lei.

Creșterea economică se începe cu realizarea în procesul de producție a unor acțiuni care contribuie la sporirea recoltei și productivității animalelor, tabelul 3.

Practica mondială demonstrează că unul din factorii sporirii productivității culturilor agricole a fost și va

fi utilizarea îngrășămintelor minerale și mijloacele de protecție a plantelor, care contribuie la creșterea recoltei cu 40 % (116 kg/ha), pe când în Moldova s-au administrat în mediu pe ultimii cinci ani 23,8 kg/ha (în țările africane 10,8 kg/ha).

„Din contul irigațiilor (18,8 % din toate terenurile prelucrate) producția agricolă a sporit pe globul pământesc cu 40 % și din contul utilizării rezultatelor selecției cu 1/3” [4, p. 194]

În continuare vom studia rezervele creșterii economice din contul utilizării eficiente a eforturilor în toate întreprinderile agricole în profil teritorial, tab. 4.

**Tabelul 3**

**Acțiunile necesare pentru sporirea productivității culturilor agricole și animalelor**

Pentru obținerea productivității înalte a culturilor agricole	Pentru obținerea productivității înalte a animalelor
1. Obținerea structurii culturilor	1. Optimizarea structurilor efectivelor de animale
2. Lucrarea la timp și calitativ a solului	2. Asigurarea cu furaje calitative
3. Utilizarea soiurilor cu potențial sporit	3. Susținerea financiară din partea Statului
4. Optimizarea dozelor de îngrășăminte minerale	4. Existența piețelor de comercializare
5. Utilizarea preparatelor pentru combaterea bolilor	5. Perfecționarea organizării muncii și a producției agricole
6. Utilizarea combinelor moderne de recoltare (reducerea pierderilor)	6. Mecanizarea proceselor de producție
7. Perfecționarea proceselor de organizare a muncii și producției	7. Stimularea materială
8. Stimularea muncii, subvenționarea, mecanizarea proceselor de producție	8. Completarea efectivelor de animale cu tineret cu potențial înalt de productivitate etc.
9. Irigarea (300-400 mii ha pentru asigurarea securității alimentare)	

**Tabelul 4**

**Eficiența eforturilor în profil teritorial, a. 2006**

Specificare	Regiunea de dezvoltare				Media pe toate întreprinderile agricole
	Nord	Centru	Sud	UTA Găgăuzia	
1	2	3	4	5	6
I. Revin eforturi la 100 ha terenuri agricole:					
- Mijloace fixe ale genului principal de activitate, lei	301420	430214	526625	507126	425622
- Subvenții, lei	23017	10640	10656	12394	16431
- Consumuri totale, lei	400200	387420	354382	352901	387874
- inclusiv retribuirea muncii, lei	75021	63293	80814	74702	75756
- Consumuri de muncă, om-ore	20851	19256	44022	12582	25312
II. Revin efecte (profit brut), lei					
- la 100 lei mijloace fixe ale genului principal de activitate, lei	14,46	10,02	8,89	5,68	10,03
- la 100 lei subvenții, lei	189,35	405,02	439,36	232,63	259,65

1	2	3	4	5	6
- la 100 lei consumuri totale, lei	10,89	11,12	13,21	8,23	11,0
- inclusiv la 100 lei salariu, lei	58,11	68,09	57,94	38,59	56,33
- la 100 om-ore	209,41	224,98	106,43	228,5	168,18
- la 100 ha teren agricol	43,58	43,10	46,82	28,83	42,67

În baza datelor tabelului 4 putem concluziona:

- în comparație cu media pe toate întreprinderile agricole 425622 lei mijloace fixe la 100 ha terenuri agricole în întreprinderile agricole din:
  - în regiunea de Nord =  $301420 \times 100 : 425622 = 70,8 \%$ ,
  - Centru =  $430214 \times 100 : 425622 = 101,1 \%$ ,
  - Sud =  $526625 \times 100 : 425622 = 123,7 \%$ ,
  - în UTA Găgăuzia =  $507126 \times 100 : 425622 = 119,1 \%$ .

În legătură cu nivelul redus de asigurare cu mijloace fixe întreprinderile agricole din regiunea de Nord depun

un efort (consumuri) la 100 ha teren agricol mai mare decât celelalte întreprinderi în profil teritorial. Cele mai înalte efecte au fost obținute în regiunea de Nord 14,46 lei profit brut la 100 lei mijloace fixe. În regiunea de Sud 439,36 lei profit brut la 100 lei subvenții și 13,21 lei la 100 lei consumuri a fost obținut profit la 100 lei mijloace fixe numai 8,89 lei. Eforturile muncii vii au fost utilizate mai eficient în regiunea de Centru 224,98 lei profit brut, iar la 100 ha terenuri agricole întreprinderile din regiunea de Sud au obținut 46,82 lei.

Pentru evaluarea mai obiectivă a utilizării eforturilor se propune de calculat câte procente de efecte revin la fiecare procent de eforturi, tab. 5.

**Tabelul 5**

**Măsurarea performanței economice în întreprinderile agricole în profil teritorial (a. 2006), %**

Specificare	Regiunile de dezvoltare (agrare)			UTA Găgăuzia	Media pe toate întreprinderile agricole
	Nord	Centru	Sud		
1	2	3	4	5	6
I. Revin eforturi la 100 ha terenuri agricole:					
1.1. mijloace fixe	70,8	101,1	123,7	119,1	x
1.2. subvenții	140,1	64,7	64,8	75,4	x
1.3. consumuri totale	103,2	99,9	91,4	91,0	x
1.4. consumuri de muncă	82,2	75,9	173,9	49,8	x
1.5. Media	79,3	85,4	113,5	83,8	92,38

1	2	3	4	5	6
II. Revin efecte (profit brut)					
2.1. la 100 lei mijloace fixe	144,2	99,9	88,6	56,6	x
2.2. la 100 lei subvenții	72,9	156	169,2	89,6	x
2.3. la 100 lei consumuri	99,0	101,1	120,1	74,8	x
2.4. la 100 om-ore	124,5	133,8	63,3	1350,9	x
2.5. la 100 ha teren agricol	124,5	133,8	63,3	135,9	x
2.6. Media	113,02	124,92	84,08	82,13	85,06
III. Corelația dintre efecte și eforturi, % [rândul 2.6. : 1,5]	1,43:1,00	1,46:100	0,74:1,00	0,98:1,00	x

Din calculele efectuate observăm că la 1 % de eforturi au fost obținute efecte: în întreprinderile din regiunea de Nord  $113,02:79,3=1,43\%$ , Centru  $124,92:85,4=1,46\%$ , Sud  $84,08:113,5=0,74\%$  și UTA Găgăuzia  $82,13:83,8=0,98\%$  sau pentru creșterea efectelor cu 1 % au fost depuse eforturi:

- în întreprinderile agricole a regiunii de Nord = 79,3 % : 113,02 = 0,70 %
- în întreprinderile agricole a regiunii de Centru = 85,4 % : 124,92 = 0,68 %

- în întreprinderile agricole a regiunii de Sud = 113,5 % : 84,08 = 1,35 %
- în întreprinderile agricole din UTA Găgăuzia = 83,8 % : 82,13 = 1,02 %, iar media pe Republică constituie 92,38 % : 85,06 = 1,09 %

Deci, creșterea economică în sectorul agrar de rând cu factorii numiți în mare măsură depinde de nivelul utilizării eforturilor.

În continuare vom verifica corespunderea utilizării eforturilor bonității solului în profil teritorial, tab. 6.

**Tabelul 6**

**Dependența creșterii economice de bonitatea solului în unitățile agricole de toate categoriile în profil teritorial (cu dimensiunea de peste 50 ha), a. 2006**

Specificare	Bonitatea solului, puncte	În % către media	Creșterea economică la 1 % de eforturi	
			reală	normativă
Regiunea de dezvoltare Nord	68,8	107	1,43	$(107 \times 0,92) : 100 = 0,98$
Regiunea de dezvoltare Centru	61,4	95,5	1,46	$(95,5 \times 0,92) : 100 = 0,88$
Regiunea de dezvoltare Sud	59,5	92,5	0,74	$(92,5 \times 0,92) : 100 = 0,85$
UTA Găgăuzia	58,6	91,1	0,98	$(91,1 \times 0,92) : 100 = 0,84$
Media pe republică	64,3	100	0,92	0,92

Deci, creșterea economică trebuie să fie argumentată prin luarea în considerație a nivelului bonității solului.

După cum observăm din tab. 6 creșterea economică normativă la un procent de eforturi trebuie să fie sta-



bilită în profil teritorial:

- pe unitățile agricole ale regiunii de Nord – 0,98 % în loc de 1,22 %;
- pe unitățile agricole ale regiunii de Centru – 0,88 % în loc de 1,46 %;
- pe unitățile agricole ale regiunii

de Sud – 0,85 % în loc de 0,74 % și pe unitățile agricole din UTA Găgăuzaia – 0,84 % în loc de 0,98 %.

În interiorul regiunilor la nivel de unitate agricolă aceste normative cer o diferențiere reieșind din bonitatea solului, tab. 7.

**Tabelul 7**

**Metoda diferențierii normativelor de creștere economică la nivel de întreprindere**

Întreprinderile agricole din r. Briceni	Bonitatea solului, puncte	În % către media pe raion	Diferențierea normativelor creșterii economice, %	S-a obținut profit brut în a. 2006, mii lei	Creșterea economică, în perioada planificată, mii lei
1.SRL "Viva-Igna"	70	106,1	$(106,1 \times 5) : 100 = 5,3$	2,834	$(5,3 \times 2,834) : 100 = 150,3$
2.SRL "Largo-Far"	63	95,5	$(95,5 \times 5) : 100 = 4,8$	1,582	$(4,8 \times 1,582) : 100 = 75,9$
3.SRL "Smarta"	58	87,9	$(87,9 \times 5) : 100 = 4,4$	0,631	$(4,4 \times 0,631) : 100 = 158,0$
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
44.SRL "Duval"	71	107,6	$(107,6 \times 5) : 100 = 5,4$	2,924	$(5,4 \times 2,924) : 100 = 158,3$
Media pe raion	66	100	5,0	18988	$(5,0 \times 18988) : 100 = 949,4$

Cu regret, în prezent lipsesc cercetări științifice referitor la stabilirea unor normative de creștere economică în

agricultură. De aceea metoda propusă de autor este un început, o încercare de soluționarea acestei probleme.

**Bibliografie:**

1. Chircă S.I. *Mecanismele sistemelor economice*, Chișinău: editura ASEM, 2004, 401 p.
2. Cibotaru M. *Orientarea mecanismelor de funcționare a economiei spre creșterea economică*, Chișinău, 2004, 60 p.
3. Letiția Zahiu (coordonator). *Politici și piețe agricole. Reformă și integrare europeană*. București, 2005, 655 p.
4. Ломакин В. К. *Мировая экономика*. М., 2003, 735 с.
5. *Profitul agricol*, Profitul 2008 nr. 1, p. 6; nr. 4; p. 10; nr. 6, p. 13; nr. 7, p. 12

## THE EFFECT OF CLIMATE CHANGES ON THE TOURISM OF SIBIU MOUNTAIN AREA

*Nicula Virgil, dr., conf. univ.  
Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu*

*The analysis of climate changes from the point of view of the effect on the tourist movement is an illustration of the environment-organism report. Based on the stress and on the capacity to react, an implicit conformation of the tourist to the environment factors takes place.*

*Climate change and its possible consequences for winter holiday destinations constitute a new and complex challenge for tourism research. The actual effects of climate change influence entrepreneurial decisions and the development of a region.*

*This paper tries to investigate how sensitive are the Sibiu mountain area to climate change. The researches are quite difficult because of the reduced number and unevenness of weather stations in the Carpathians, and because the activity of the mountain weather stations is relatively recent (usually 40-50 years).*

*The South-Eastern Carpathians are sensitive to climate change. The years 1994, 2000, 2002, and 2003 were the warmest on record in the South-Eastern Carpathians in the last 50 years. Climate model projections show even greater changes in the coming decades, with less snow at low altitudes.*

*Together with the relief, the climate is the determining factor that contributed to the development of mountain resorts, that initially focused on curing and relaxation, and later on relaxation and sport. The study of the meteorological parameters registered in Sibiu mountain area is a proof of the privileged habitat that the resort has, both from the point of view of the landscape, and from that of the climatic conditions.*

**Keywords:** *Climate Changes, Tourist Movement, Territory Vulnerability, Winter Tourism Activity*

### **Introduction**

Tourism is one of the world's biggest industries. It is also the fastest growing. For many regions tourism is the most important source of income, for others the potential economic returns from tourism development are enormous. In these places it is generally accepted that climate is an important part of the

region's tourism resource base, but the role of climate in determining the suitability of a region for tourism or outdoor recreation is often assumed to be self evident and therefore to require no elaboration. Relatively little is known, other than in very general terms, about the effects of climate on tourism and outdoor recreation or the role it plays.

Climate change and its possible consequences for tourism domain constitute a new and complex challenge to several natural and social sciences, and in particular tourism research. The actual effects of climate change, as well as its perception and presentation by the media, by politics and society at large influence entrepreneurial decisions and the development of a region.

Climate change poses a serious challenge to social and economic development. Efforts to reduce greenhouse gas emissions need to move hand in hand with policies and incentives to adapt to the impacts of climate change. How much adaptation might cost, and how large its benefits might be, are issues that are increasingly relevant both for on-the-ground projects and in national and international contexts.

The Sibiu mountain, as most mountain areas, are very sensitive to climate change, and recent warming has been roughly three times the global average. The years 1994, 2000, 2002, and particularly 2003 have been the warmest on record in the Carpathian Mountains in the past 60 years. Climate models project even greater changes in the coming decades, including a reduction in snow cover at lower altitudes and changes in temperature and precipitation extremes. These climatic changes are impacting a system that is not only of critical economic and ecological importance, but one which is also already

vulnerable to a wide range of natural hazards as well as demographic and environmental pressures. The viability of the measures to adapt to the impacts of climate change is therefore of critical importance for the countries crossed by the Carpathians. A recent Europe-wide assessment has identified increasing losses in winter tourism due to reduced snow cover and the increased exposure of settlements and infrastructure to natural hazards as the primary vulnerabilities to climate change in the Carpathian Mountains.

Europe's Mountains, including the Carpathians, are important not only for the people who live in them but also for those who live in the lowlands, because of their water resources, biological and cultural diversity, opportunities for recreation, and provision of sources of livelihood such as food, timber and minerals. It is also essential to keep peace and stability in Europe's mountains. Mountain representatives, NGOs and institutions from any country recommend that governments, development agencies and civil society work together to implement actions at regional, national and European levels. In their opinion, the focus should be on creating, promoting, and implementing sustainable development policies and programs in Europe's mountains, that integrate environmental, economic, social, cultural and gender-sensitive concerns. Of great importance is also the need to create a mountain related

legislation, including delimitations of the mountain areas.

There is also the question of forecasting tourist travel overseas based on climate. There are costs to both tourists and tourism operators resulting from the occurrence of unexpected less than satisfactory climate. These need to be fully documented and methods and approaches to studying these require attention. Even now tourists and tourist operators can take out insurance on likelihood of “bad” weather conditions occurring while on vacation. The question arises as to how insurance companies define “bad weather” and the extent to which this is accurate or appropriate, and how this compares to perceptions of the “quality” of conditions experienced by tourists themselves on the one hand, and how it varies with different recreational activities on the other.

### **1. General considerations concerning the Sibiu mountain area**

Sibiu mountain area is a dynamic system, its particularity deriving from the connection of characteristic elements such as:

- *the overlapping over three distinct relief units*, respectively mountain, plateau and depression, aspect that is reflected directly in the precipitations regime;
- *the remarkable variety of the relief* (depending on the lithology, structure, tectonics), which is reflected in the differentiate

action of the precipitations, as exogenous modelling agent;

- *specific topoclimates* that characterize the different units of Sibiu mountain area which are traceable in the variation of the climatic parameters in general and the pluviometric ones in particular.

The ensemble analysis of Sibiu mountain area has as purpose the prominence of the unity and at the same time the individuality of the precipitations regime, but not under the aspect of uniformity and unalterableness, but on the contrary, analyzed both in terms of the pronounced diversity of manifestations, with ecological and socio-economic impact, and as a result of the relationships that are being formed between precipitations and the different components of the environment.

### **2. Methodological aspects**

The study area labelled tourism climatology deals with the concepts of “climate” and “tourism” in the broadest sense. Climate invokes the concept of “weather” in that it is defined as the accumulation of daily and seasonal weather events over a long period of time, where weather is the condition of the atmosphere at any particular time and place. “Tourism” embraces the concept of “recreation” in that it is the practice of travelling for recreation, where recreation is defined as an activity in which individuals voluntarily engage for per-

sonal satisfaction or pleasure. Thus, in broad terms, there are elements of equivalence in the dual terms weather and climate on the one hand, and tourism and recreation on the other. They are often used interchangeably in tourism climate research, which may be broadly defined as the study of interrelationships of tourism and recreation with climate and weather.

The concept of tourism climate recognises a climatically controlled resource, which along with weather, can be viewed as a recreational resource which at various times and locations may be classified along a favourable-to-unfavourable spectrum. Thus climate is a resource exploited by tourism, and the resource can be measured. In this way climate can be treated as an economic asset for tourism. The asset can be measured and the resource is capable of being assessed. But there are numerous problems. One major problem is selection of meteorological or climatological criteria. For example, what exactly are the criteria for ideal, suitable, acceptable, or unacceptable conditions? Only after appropriate climatological criteria have been clearly identified can key questions be answered. When is the best time for visits? What clothing or equipment is needed? What are the weather hazards or climate extremes most likely to happen?

In the temporal and spatial analysis of the periods with pluviometric surplus, certain difficulties that have

to do with determining the control variables and the threshold values used might occur, difficulties generated by the complexity of the phenomena of interest. The periods with excess rainfall represent a risk that often has a local spread, unlike the periods with scarce rainfall, when the area spread is great, and the trigger action and evolution are slow. The perception in case of periods with pluviometric surplus is that of a major hydrological risk, due to the violent or progressive way of manifestation, while the droughts are perceived as being less harmful phenomena.

In the 45 years that have been analyzed in this study from a pluviometric point of view, there were numerous cases of excess or scarce rainfall, that have often had effects on the environment and the socio-economic life of Sibiu and Păltiniș. The analysis of the long range of data provides an overview regarding the succession of the periods with pluviometric surplus. This approach allows the identification of a possible cyclicity of the episodes with flooding and of those with droughts.

### 3. Results and discussions

The Sibiu and Păltiniș areas have a moderate-continental climate, with influences and particularities generated by the position of the main relief forms in the way of the air masses circulation, the relief altitude and exposition of the slopes, the type of vegetation that covers the

soil surface and, last but not least, by its latitude extension.

The Carpathians, due to their orientation, play a barrage role in the way of the air masses. By altitude, extension and orientation towards the main advection directions of air masses, the relief is a factor influencing the rainfall quantity and type. The way in which the rainfall quantity varies from the West to the East of the Carpathian space, according to the map referring to the annual rainfall quantities, highlights the barrage role of the mountain range. The solid rainfall regime expresses the combination of the altitude effects with the exposure of the slopes towards the atmospheric circulation.

The highest quantities fallen in 24 hours are registered in the interval May-August, when 60 mm a month are exceeded. On the crests of the alpine and sub-alpine level, this quantity exceeds in average 80 mm.

The distribution of the duration of rainfalls on the studied territory highlights both the movement direction of the air masses with the characteristic fronts, and the effects they suffer when they go over the Carpathians. The rainfalls with the longest duration, of over 190 minutes, are produced in the areas of the Cindrel Mountains that are under the influence of the Western circulation. The rainfalls with the shortest duration, of under 150 minutes, are produced in the sectors where the descendance of air in the summer

is predominant, respectively in the Sibiu Depression. The position and orientation of the Carpathian arch as compared to the North-Western circulation, as well as the intensification of the frontal activity and the forming of orographic clouds at the crossing of the mountains, determines the increase in the rain's intensity.

From a spatial point of view, for Sibiu mountain area a regioning of the precipitations that fall during 24 hours cannot be established. From a temporal point of view, the highest quantities of precipitations in 24 hours occur in the interval May-August. From the analysis of the precipitations in 24 hours for the interval 1961-2005, it has been noticed that the highest quantities were produced in the interval 1971-1980, then 1961-1970 and 1991-2005.

In calculating the frequency of precipitations according to classes of values, the days with precipitations have been considered, but also those without precipitations, because the vulnerability of the areal is calculated both for precipitations surplus and deficit (Table 1).

By applying this method, it was possible to obtain a synthetic estimation of the real analysed parametres, in their evolution in time and space. Based on these estimates, a prognosis regarding the evolution of phenomena with pluviometric risk was elaborated. Cibin hydrographic basin is among the areas with an average vulnerability to the quantity of precipitations.

**Table 1**

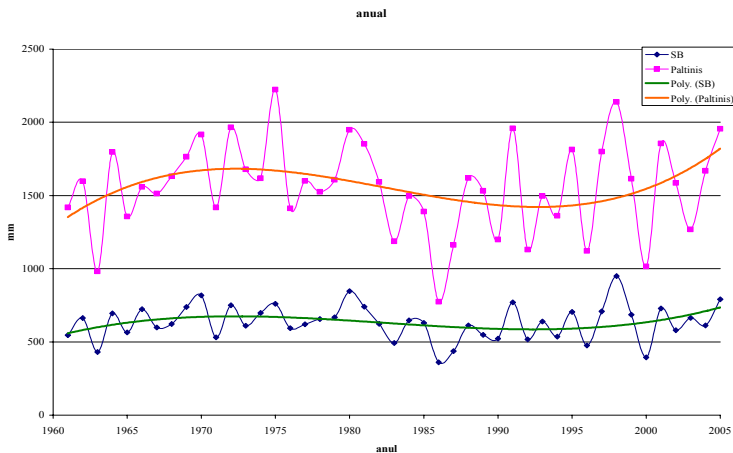
**Frequency according to classes of values of the annual maximal quantities of precipitations registered in 24 hours in Sibiu and Păltiniș in the interval 1961-2005**

Class of values	Sibiu			Class of values	Păltiniș		
	F.a.	F.c.	F.r.		F.a.	F.c.	F.r.
16,5-25,3	3	36	8,3	20,3-31,8	7	36	19,4
25,4-34,2	10	33	27,7	31,9-43,4	5	29	13,9
34,3-43,0	9	23	25,0	43,5-55,0	13	24	36,1
43,1-51,9	11	14	30,6	55,1-66,6	5	11	13,9
60,0-68,8	2	3	5,6	66,7-78,2	3	8	8,3
68,9-77,7	1	1	2,8	78,3-89,8	1	7	2,8
77,8-86,6	0	0	0,0	89,9-101,4	2	5	5,6
86,7-95,5	0	0	0,0	101,5-113,0	0	0	0,0

In this study, the finding of a possible cyclicity of such situations, of the frequency with which they manifest and of their tendency in the studied area, has been taken into consideration (Fig. 1).

The way in which the geographic environment responds to

the action of precipitations, either through pluviometric surplus or deficit, has allowed the introduction of some categories of vulnerability to precipitations for the analysed area, necessary in elaborating a risk management including the tourism domain.



**Fig. 1. The multi-annual variation and the trend of the precipitations quantity in Sibiu and Păltiniș between 1961 and 2005**

The analysis of precipitations from the point of view of the effect on the tourist movement is an illustration of the environment-organism report.

Based on the stress and on the capacity to react, an implicit conformation of the tourist to the environment factors takes place. Together with the relief, the climate is the determining factor that contributed to the development of Păltiniș resort, that initially focused on curing and relaxation, and later on relaxation and sport. The study of the meteorological parameters registered in Păltiniș area is proof of the privileged habitat that the resort has, both from the point of view of the landscape, and from that of the climatic conditions.

The precipitations have both local and regional effects. A rain shower that fell in the mountain region spreads its effects in an area much larger than the one in which it was manifested directly. The effects of this phenomenon can be felt immediately, but also for a long period of time afterwards, through the components of the geographical environment that have been directly or indirectly influenced. The effects of precipitations often determine irreversible effects. The effect of precipitations on the components of the natural and socio-economic environment is both positive, and negative.

### **Conclusions**

The characteristics of weather and climate are not necessarily de-

terminants of tourism but constitute an important factor in both financial terms for tourism operators and the personal experiences of tourists. Various places in the world have a "tourism potential" and weather and climate set limits. For example, tourism administrators do not promote places with little potential or appeal, as this would not be profitable. On the other hand, the tourist who chooses to visit such places would suffer inconvenience or discomfort (heat or cold stress). Rainy summers or less snowy winters can have significant impacts on tourism.

The physical-geographical reality presented in the analysis of excess and deficit rainfall in Sibiu and Păltiniș showed that the system operated according to certain mechanisms and processes, and in between certain coordinates, under the influence of different causal factors that vary in time and space. The analysis of the periods with pluviometric surplus can be done using the method of the standardized and ponderate rainfall anomaly.

Climate has a strong influence on the tourism and recreation sector and in some regions represents the natural resource on which the tourism industry is predicated. There has been little consideration of how climate change might affect the tourism climate resource or how such changes could alter the competitive relationships between tourism destinations.



The whole area involving climate related-criteria which people use to make decisions about tourism is largely unresearched, but highly relevant to a variety of applications. Thus far, much of the research on climate has been superficial in that relationships between climate and tourism are assumed rather than observed and seldom objectively tested. Moreover, the research is largely devoid of any clearly structured conceptual frameworks that embrace important theory, paradigms, processes and interactions. These frameworks are important because they provide a basis for data generation, hypothesis testing and further theory generation. Without this, it is difficult to develop coherent research methods, and to develop models that constitute a bridge between the observational and theoretical levels that can assist in building a coherent knowledge base for understanding, explanation and prediction.

In this period of major climate changes, the economical and managerial problems concerning tourism are deeply connected to environmental conditions. Climate is a resource for tourism and as such it can be measured and evaluated. The precipitations are one of the most important factors, with great impact in the tourism domain. The physical-geographical reality presented in the analysis of rainfall excess and deficit in Sibiu showed that the system operated according to certain mechanisms and processes, and in between certain coordinates, under the influence of different causal factors that vary in time and space. The analysis of the periods with pluviometric surplus can be done using the Hellmann's method. This approach allows the identification of a possible cyclicity of the episodes with flooding and of those with drought, for a good prognosis in the tourism activities.

#### **Bibliography:**

1. Batini, G., Benedini, M., (1998), *Drought management and prevention*, Bulletin of the World Meteorological Organization, 47, 4, p. 360-365
2. Balteanu, D., (1992), *Impact analysis of climatic change in the Central European mountain ranges*, Interrelated Bioclimatic and Land Use Changes, Holland
3. Lamarre, D.I, Pagney, P., (2000), *Climat et Sociétés*, Armand Colin, Paris.
4. Wall, G. and Badke, C. (1994) *Tourism and climate change: An international perspective*. Journal of Sustainable Tourism 2 (4), 193-203.
5. <http://climate.atmos.colostate.edu/standardizedprecipitatio.shtml>