



“ARTIFEX” UNIVERSITY OF BUCHAREST

Kharkhiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchayev - Ukraine

D.A. Tsenov Academy of Economics
Svishtov - Bulgaria

Uzzhorod National University - Ukraine

Zhytomyr Polytechnic State University - Ukraine

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological
University in Melitopol - Ukraine

Department of Accounting and Analysis,
Institute of Economics and Management,
Lviv Politechnic National University - Ukraine

State University of Intellectual Technologies
and Communications – Ukraine

National Institute for Economic Research
Republic of Moldova

Institute of Economics of the Ural branch
of Russian Academy of Sciences - Russia

Odessa National Economic University – Ukraine

West Ukrainian National University – Ukraine

Istituto Teseo - Italy

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman – Ukraine

Chernivtsi Institute of Trade and Economics of Kyiv,
of the National University of Trade and Economics – Ukraine

Academy of Romanian Scientists
Romania

INTERNATIONAL SYMPOSIUM Experience. Knowledge. Contemporary Challenges - 8th edition - „Back to the Future. Social – economic Challenges and Perspectives”



May 27th – 28th, 2021
Bucharest, Romania

Editura „ARTIFEX” București



ISBN

978 – 606 – 8716 – 59 – 6

**COMITETUL DE ORGANIZARE/ORGANIZING
COMMITTEE**

Prof. **Alexandru Manole**, PhD – “ARTIFEX” University of Bucharest

Prof. **Cristian-Marian Barbu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Cristina Elena Protopopescu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Andrei Buiga**, PhD – “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Virginia Cucu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Mădălina Gabriela Anghel**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Aurelian Diaconu**, PhD – “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Elena Bugudui**, PhD – “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Anca-Mihaela Teau**, PhD – “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Cătălin Deatcu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Sorin Gabriel Gresoi**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Dragoș Gabriel Mecu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

COMITETUL ȘTIINȚIFIC/SCIENTIFIC COMMITTEE

Prof. **Cristian-Marian Barbu**, PhD, President - “ARTIFEX” University of Bucharest

Prof. **Stefano Amodio**, PhD, President - Istituto “Teseo”, Italy

Prof. **Mariana Bozhinova**, PhD, Rector - D. A. Tsenov Academy of Economics, Bulgaria

Prof. **Yuliya Lavrikova**, Dr. of Economics, Director - Institute of Economics of the Ural branch of Russian Academy of Sciences, Russia

Prof. **Alexandru Stratan**, PhD. Habil., Corresponding Member of the Academy of Sciences of Moldova, Director - National Institute of Economic Research, Republic of Moldova

Prof. **Dmytro Lukianenko**, Dr. of Sciences, Rector - Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

Prof. **Oleksandr Ulianchenko**, Dr. of Economics, Rector - Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchayev, Corresponding Members of NAS of Ukraine

Prof. Dr. **Borys Pohrishchuk**, Director - Vinnytsia Education and Research Institute of Economics of West Ukrainian National University, Ukraine

Prof. Dr. **Anatolii Vdovichen**, Director – Chernivtsi Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine

Prof. **Igor Yaremko**, Sc.D. in Economics, Director of the Department of Accounting and Analysis, Institute of Economy and Management – Lviv Polytechnic National University, Ukraine

Prof. **Alexandru Manole**, PhD, Rector - “ARTIFEX” University of Bucharest

Prof. **Tetiana Bochulia**, Doctor of Economic Sciences, Academician of the Academy of Economic Science of Ukraine – Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine

Prof. **Constantin Anghelache**, PhD - The Bucharest University of Economic Studies, “ARTIFEX” University of Bucharest

Senior researcher **Viktoriiia Blyzniuk**, PhD - Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine

Prof. **Sorinel Căpușneanu**, PhD – Titu Maiorescu University, Bucharest, Romania

- Prof. **Constantin Coderie**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest
- Aliona Daniliuc**, PhD - National Agency for Quality Assurance in Education and Research, Republic of Moldova
- Prof. **Yurii Kozak** Dr. – Odessa National Economic University, Ukraine
- Senior researcher **Simona Maria Stănescu**, PhD – Research Institute for Quality of Life, Romanian Academy
- Prof. **Radu Titus Marinescu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest
- Prof. **Dan Năstase**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest
- Prof. **Serghei Ohrimenco**, PhD. Habil. - Academy of Economic Studies of Moldova
- Prof. **Mariya Shygun**, PhD - Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman, Ukraine
- Prof. **Dar`Ya Trachova**, PhD – Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University in Melitopol, Ukraine
- Prof. **Mircea Udrescu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest, full member of the Academy of Romanian Scientists, Military Sciences Section
- Prof. **Iryna Zhyhlei**, PhD - Zhytomyr Polytechnic State University, Ukraine
- Prof. **Natalia Zachosova**, D.Sc. in Economics – Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, Cherkasy, Ukraine
- Assoc. prof. **Mădălina Gabriela Anghel**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest
- Assoc. prof. **Radu Nicolae Bălună**, PhD - University of Craiova, Romania
- Assoc. prof. **Andrei Buiga**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest
- Assoc. prof. **Elena Bugudui**, PhD – “ARTIFEX” University of Bucharest
- Assoc. prof. **Oxsana Chubar**, PhD – Uzhhorod National University, Ukraine
- Assoc. prof. researcher dr. **Tatiana Colesnicova** - National Institute of Economic Research, Republic of Moldova
- Assoc. prof. **Virginia Cucu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest
- Assoc. prof. **Cătălin Deatcu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Aurelian Diaconu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Elmira Magomed Gojaeva**, PhD - Azerbaijan University of Tourism and Management

Assoc. prof. **Sorin Gabriel Gresoi**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Ivan Marchevski** - D.A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

Assoc. prof. **Dragoş Gabriel Mecu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Raluca Andreea Mihalache**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Ioana-Nely Militaru**, PhD - The Bucharest University of Economic Studies, Romania

Assoc. prof. **Cibela Elena Neagu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Daniela Penu**, PhD - Dimitrie Cantemir Christian University, Bucharest, Romania

Assoc. prof. **Rodica Perciun** PhD. Habil. - National Institute of Economic Research, Republic of Moldova

Assoc. prof. **Anca Sorina Popescu - Cruceru**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Cristina Elena Protopopescu**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. **Galina Rusu**, PhD – Faculty of Mathematics and Computer Science of Moldova State University

Assoc. prof. **Ioan Ştefan Sacală**, PhD habil. - „Politehnica” University of Bucharest

Assoc. prof. ec. **Adrian Şimon**, PhD - University of Medicine, Pharmacy, Sciences and Technology” George Emil Palade” of Tîrgu-Mureş, Romania

Assoc. prof. **Inna Sysoieva**, PhD, Vinnytsia Educational and Research Institute of Economics - West Ukrainian National University, Ukraine

Assoc. prof. **Anca-Mihaela Teau**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Assoc. prof. researcher dr. **Angela Timuș** - National Institute of Economic Research, Republic of Moldova

Assoc. prof. **Alexandra Tkacenko**, PhD - Moldova State University

Assoc. prof. **Dan Ioan Topor**, PhD - “1 Decembrie 1918” University of Alba Iulia, Romania

Assoc. prof. **Stanislav Vasylshyn** Cand. Ec. Sc. – Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchayev, Ukraine

Assoc. prof. **Valentina Yasyshena**, PhD, Vinnytsia Educational and Research Institute of Economics - West Ukrainian National University, Ukraine

Assoc. prof. **Natalia Zgadova** Dr. – State University of Intellectual Technologies and Communications, Ukraine

Ghenadie Ciobanu, PhD, lecturer, researcher - “ARTIFEX” University of Bucharest, INCSMPS Bucharest, Romania

Maria Viarenich, researcher - Institute of Philosophy of the National Academy of Sciences of Belarus

Dr. **Rodica Slutu** - State University “Alecu Russo”, Bălți, Republic of Moldova

Lecturer **Cristina Mihaela Sâmbuan**, PhD - “ARTIFEX” University of Bucharest

Lecturer **Alina Georgiana Solomon**, PhD - Dimitrie Cantemir Christian University, Bucharest, Romania

CUPRINS / TABLE OF CONTENTS

ROMANIA – FACING CORRECTION AND A NEW ECONOMIC PARADIGM	21
Cristian - Marian BARBU	
Doina Georgiana ROTARIU	
Petre TĂNASE	
Daniela JIANU	
Ionela Mirela MURGEA	
PROBLEMS AND POSSIBILITIES OF DAIRY CATTLE-BREEDING DEVELOPMENT: UKRAINE AND ROMANIA CASES.....	37
Oleksandr ULYANCHENKO	
Tetiana LYTOVCHENKO	
ESG RATINGS - INTERNATIONAL PRACTICE AND APPLICATION IN UKRAINE	46
Igor YAREMKO	
Olena TYVONCHUK	
THE INFLUENCE OF INFORMATION SYSTEMS ARCHITECTURE ON ACCOUNTING OF VAT-RELATED TRANSACTIONS IN RETAIL	54
Mariya SHYGUN	
Andrii ZHURAVEL	
IMPACTUL PANDEMIEI COVID-19 IN CONTEXTUL MODIFICĂRILOR STRUCTURALE DIN SECTORUL AGRICOL AL REPUBLICII MOLDOVA.....	75
Valeriu DOGA	
Sergiu ȚIRIGAN	
Tatiana COLESNICOVA	
THE BRIDGE DANUBE SOUTH: SVISHTOV-ZIMNICEA AS A ECONOMIC GROWTH FACTOR FOR BULGARIA AND ROMANIA.....	88
Andrey ZAHARIEV	
Stoyan PRODANOV	
Ivaylo MARINOV	
Borislav LAZAROV	
THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON TOURISM.....	99
Mariana BĂLAN	

PERSPECTIVES ON THE DEVELOPMENT OF SOCIAL SERVICES FROM EUROPEAN TO NATIONAL LEVEL, CASE STUDY ON ROMANIA	109
Simona MIHAIU Ana Maria NIȚU Horia MIHAI Simona Maria STĂNESCU	
LABOR MARKET TENSIONS: NATURE, IMPLICATIONS AND COUNTERMEASURES.....	122
Viktorii BLYZNIUK Liubov YATSENKO	
ORGANIZATIONAL STRUCTURE AND MAIN FUNCTIONS OF THE STRUCTURAL COMPONENTS OF THE DIVISION OF THE ENTERPRISE TO ENSURE ECONOMIC SECURITY	138
Nataliia ZGADOVA Yevhenii HURINOVYCH	
STUDY ON THE STRUCTURE OF MACROECONOMICS BY GROUPS OF ENTERPRISES.....	145
Constantin ANGHELACHE Daniel DUMITRU Laura CONSTANTIN	
TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ACCOUNTING METHODOLOGY ACCORDING TO THE REQUIREMENTS OF THE DIGITAL INNOVATIVE ECONOMY.....	154
Dar`ya TRACHOVA	
TEHNOLOGIILE IoT CARE PENETREAZĂ ÎMM SPORTIVE	169
Alexandru GRIBINCEA Muhammad ABU AHMAD Iulita BÎRCĂ Alexandru GRIBINCEA	

THE IMPACT OF COVID-19 AND QUARANTINE RESTRICTIONS ON TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE	182
Svitlana LUCHYK Konon BAGRII	
INVENTORY OF FOREST BELTS.....	193
Natalia HOLUB	
IMPACTUL COVID – 19 ASUPRA ACTIVITĂȚII ECONOMICE A PRODUCĂTORILOR DIN SECTORUL AGRICOL AL REPUBLICII MOLDOVA	196
Tatiana IAȚIȘIN Alexandru CEBAN	
NEW REQUIREMENTS CREATED BY THE RAPID GROWTH OF DEMOGRAPHIC AGING IN THE TOURISM MARKET.....	210
Ruslan GULIYEV	
PROJECT TEAM FORMATION.....	217
Volodymyr ZANORA Nataliia ZACHOSOVA	
THE IMPACT OF THE MANAGEMENT REPORT ON THE ACTIVITIES OF CORPORATIONS.....	228
Valentina KHODZITSKA	
ROMANIAN TOURISM DURING THE 2020 COVID-19 PANDEMY.....	231
Florea PÂRVU Alina GHEORGHE Andreea Carmen PORUMBĂCEANU Georgiana CIOPICĂ	

NEGOCIEREA ȘI MEDIEREA CA TACTICI FOLOSITE ÎN REZOLVAREA CONFLICTELOR.....	238
Constantin CODERIE Ecaterina BĂLȚĂTESCU Diana Elena PROCA Georgiana Andreea BANU	
ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF THE EXTERNAL TRADE WITH AGRI-FOOD PRODUCTS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA	245
Eugenia LUCASENCO	
THE ESSENCE OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF EMPLOYMENT REGULATION IN THE AGRICULTURAL SECTOR	260
Yuliia NEZHYYD	
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СУБ’ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	267
Людмила ЛОМОВСЬКИХ Олена КОВАЛЬОВА Наталія ЄФРЕМОВА	
APLICAREA HACCP ÎN CADRUL UNUI SISTEM DE MANAGEMENT AL CALITĂȚII, ÎN CONFORMITATE CU ISO 9001/2015 ÎN ÎNTREPRINDERILE DE INDUSTRIE ALIMENTARĂ	276
Sorin GRESOI Aurelian DIACONU Mirela COTIGĂ	
MOTIVATIVE ASPECTS OF INTERNATIONAL LABOR MOBILITY AND DIRECTIONS FOR IMPROVING THE STATE MIGRATION POLICY OF UKRAINE.....	284
Svitlana ZHOVNIR	
PIAȚA CEREALELOR ÎN PLINĂ PANDEMIE.....	297
Tatiana IAȚIȘIN	

WAYS TO REDUCE THE ROLE OF OIL REVENUES IN ENSURING MACROECONOMIC BALANCE.....	306
Ilhama Eybulla ASLANOVA	
POȘIBILITĂȚI PENTRU FINANȚAREA INVESTIȚIILOR ÎN IMM	317
Virginia CUCU	
DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA PE TERMEN MEDIU.....	327
Valentina GANCIUCOV	
AQRAR ƏRZAQ BAZARININ KONYUNKTURUNUN VƏ TUTUMUNUN MARKETINQ İDARƏEDİLMƏSİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ.....	336
İ.M. XEYİR XƏBƏROV	
MODELE ȘI METODE UTILIZATE PENTRU GESTIUNEA MODERNĂ A STOCURILOR.....	349
Aurelian DIACONU Dragoș Eugen MIHAI	
CHANGES IN THE GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT IN AN INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP CONTEXT	361
Margarita MIHAYLOVA	
COMPLEMENTARITATEA EDUCAȚIILOR FORMALE ȘI NEFORMALE ÎN ACTUALUL CONTEXT SOCIAL.....	368
Riana NICOLAE Andreea BUȘILĂ Liliana Florentina CIOȘAN	
ÎNVĂȚAREA ORIENTATĂ SPRE COMUNITATE (SERVICE-LEARNING)	377
Cibela NEAGU Georgiana Lavinia TERICA Renata DOGEANU	

ABORDĂRI CONCEPTUALE ALE MARKETINGULUI SERVICIILOR EDUCAȚIONALE	382
Rodica SLUTU	
UNIVERSITATEA MORALĂ-DE LA IDEAL LA REALITATE	390
Cibela NEAGU Cristina SÂMBOAN Zoica NICOLA	
MECHANISM OF STATE CONTROL OF PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE THROUGH THE PROZORRO SYSTEM	397
Liubov GUTSALENKO Uliana MARCHUK	
THE FLEXIBILITY ASSESSMENT OF LABOR MARKET REGULATION: CROSS-COUNTRY COMPARATIVE ANALYSIS	406
Ярина ЮРИК	
INDICATORS OF THE WORLDVIEW OF MODERN YOUTH IN THE CONTEXT OF NATIONAL YOUTH POLICY	418
Maria VIARENICH	
A MODERN PERSPECTIVE ON THE DECENT WORK CONCEPT	428
Galyna MONASTYRSKA	
УСЛОВИЯ НОРМАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА СРЕДИННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЛОЕВ.....	437
Татьяна АРТЕМОВА	
EDUCAȚIE PENTRU SĂNĂTATE ÎN PANDEMIE	455
Antoanela GIOSAN	
OVERCOMING POVERTY IN THE SOCIAL PRIORITIES OF UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION	462
Vasyl KOSTRYTSIA Tetyana BURLAY	

FUNCTIONAL LOAD OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE	476
Yurii ZGADOVA Anastasiia BONDARENKO	
EVOLUTION OF DISPOSABLE INCOMES AND CONSUMPTION EXPENDITURES OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA DURING THE PANDEMIC PERIOD.....	483
Mihail CIOBANU Tatiana COLESNICOVA Silvia SAVCENCO	
MODELUL DESCRIPTIV DE EVALUARE A COMPETITIVITĂȚII BUNURILOR PE PIATA EXTERNĂ ȘI INTERNĂ.....	496
Tatiana GUTIUM	
DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT.....	508
Stanislav VASYLISHYN	
THE MAIN TRENDS IN THE EVOLUTION OF MACROECONOMIC ACTIVITY	518
Constantin ANGHELACHE Cristian Marius RĂDUȚ	
MAINTAINING MACROECONOMIC PROPORTIONS AND CORRELATIONS, AN IMPORTANT ELEMENT IN ENSURING MACROSTABILITY	526
Dana Luiza GRIGORESCU	
ANALYSIS OF THE EVOLUTION OF THE CONSUMER PRICE INDEX IN THE FIRST QUARTER OF 2021	537
Ana Maria POPESCU Dana Luiza GRIGORESCU	

DEVELOPMENT OF ORGAN PRODUCTION IN UKRAINE	544
Iryna ZHYHLEI Iryna ZAMULA Vitalii TRAVIN	
STUDY ON EMPLOYMENT IN CRISIS CONDITIONS	551
Mădălina-Gabriela ANGHEL Ștefan Gabriel DUMBRAVĂ	
THE SITUATION OF THE ROMANIAN POPULATION BY DOMICILE.....	558
Mădălina-Gabriela ANGHEL	
ANALYSIS OF THE STAGE OF THE PUBLIC PENSIONS IN ROMANIA.....	566
Mădălina-Gabriela ANGHEL Dragoș-Alexandru HAȘEGAN	
DIGITALIZATION IN ACCOUNTING.....	573
Anna KOSTYAKOVA	
THE MAIN ASPECTS REGARDING THE INTERNATIONAL COMPARABILITY OF THE RETIREMENT INCOME SYSTEMS	576
Mădălina-Gabriela ANGHEL Dragoș-Alexandru HAȘEGAN	
STUDY ON THE EVOLUTION OF THE MAIN PROPORTIONS AND MACROECONOMIC CORRELATIONS	583
Ștefan Gabriel DUMBRAVĂ	
ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ	594
Микола ОГІЙЧУК	
ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ.....	599
Каріна УТЕНКОВА	

NOI CRITERII ÎN TIPOLOGIA VALORILOR MOBILIARE	615
Olesea SPEIAN	
ПРИНЦИПИ, ЗАДАЧІ І МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	626
Вікторія ВЕЛІЄВА	
ЄДИНИЙ ПОДАТОК НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ, ЙОГО ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ	634
Ігор СКОЛОТІЙ	
ОБЛІК І УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	645
Людмила СКОЛОТІЙ	
ІСТОРИЧНА ДОВІДКА ЩОДО РОЗВИТКУ ТА ВИНИКНЕННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ.....	656
Юлія ГЕРАСИМЕНКО	
КОМПЛЕКСНЕ ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ.....	664
Володимир ГОРКАВИЙ	
INTERNAL AUDIT AT ENTERPRISES – ORGANIZATION AND METHODOLOGY	674
Ірина RAGULINA	
ANALIZA PIETEII SERVICIILOR EDUCATIONALE PROFESIONALE DIN REPUBLICA MOLDOVA	681
Rodica SLUTU Adrian ŞIMON	
ÎNTRERINDEREA ROMÂNEASCĂ LA MOMENTUL PREZENT.....	688
Adrian ŞIMON	

INSTRUMENTE DIGITALE UTILIZATE ÎN DOMENIUL VAMAL	693
Mircea GUTIU	
TOURISM CONTINUES TO STRUGGLE IN INSECURITY	700
Ștefan Virgil IACOB	
ANALYSIS OF UNDEREMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT IN ROMANIA IN 2020	710
Ștefan Virgil IACOB Iulian RADU	
IMPLEMENTAREA SISTEMULUI INFORMAȚIONAL GEOGRAFIC ÎN AGRICULTURĂ: EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ.....	719
Valeriu DOGA Vlada COLESNICOVA Elena HRISTEV	
DIFFERENCE BETWEEN THE EMPHYTHESIS AGREEMENT AND THE LEASE AGREEMENT	730
Tetiana PATIAKA Natalia HOLUB	
PUBLIC RELATIONS IN AUDIT.....	734
Lyudmila SAKHNO	
CURRENT CHALLENGES AND PROBLEMS OF THE FINANCIAL MECHANISM OF THE HEALTHCARE SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONDITION OF A PANDEMIC	743
Daria KOVALEVYCH Violetta ROSHYLO	
ACCOUNTING IN THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY	752
Vasyl KUZ	

POPULISTIC ECONOMICS AS ANTIPODE TO NATIONAL SECURITY	766
Andrei N. MUNTEANU	
SISTEMUL INFORMAȚIONAL MILITAR: ELEMENTE DEFINITORII ȘI PARTICULARITĂȚI ALE SECURIZĂRII ACESTUIA	785
Ana-Maria GRECU	
FOREIGN TRADE AND GROSS DOMESTIC PRODUCT – A GRANGER CAUSALITY ANALYSIS FOR ROMANIA AND REPUBLIC OF SERBIA.....	790
Alexandru MANOLE Andrei BUIGA Antonia COTĂRLĂ Alina Carmen MANOLACHE	
IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF EXTERNAL AND INTERNAL GOODWILL.....	804
Valentyna YASYSHENA	
ANALIZA ȘI TENDINȚELE IMPACTULUI COVID-19 ASUPRA ACTIVITĂȚII ECONOMICE DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN BAZA ÎNTREPRINDERILOR DE PROCESARE A PRODUCȚIEI AGRICOLE	809
Angela CEBAN Vladislav BOLDURAT Viorel TUREȚCHI	
PERSPECTIVELE INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN UCRAINA	831
Victoria VUDVUD	
NIVELUL ȘI PRINCIPALELE PROFILURI ALE SĂRĂCIEI POPULAȚIEI REPUBLICII MOLDOVA: MĂSURARE ȘI EVALUARE	842
Anatolii ROJCO Ecaterina HEGHEA	

INSURING SMEs IN RISK SITUATIONS.....	857
Ana CARP Mariana ENUSI	
EFECIENȚA UNEI AFACERI “CU DINȚI”	867
Angela CEBAN	
DIRECTIONS OF ACTIVATION OF ENTERPRISE ACTIVITIES IN UKRAINE THROUGH INCREASING THE EFFICIENCY OF TAXATION REGULATORY TOOLS.....	876
Alla CHORNOVOL Tetiana TOMNIUK	
FEATURES OF PREPARING THE MANAGEMENT REPORT: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES	885
Valentina KHODZITSKA	
INFORMAL EMPLOYMENT AND SHADOW ECONOMY AS INDICATORS OF THE NATIONAL LABOR MARKET EXTRACTIVE NATURE	888
Tatiana PERHUDOVA	
STRATEGIES FOR INCREASING THE LABOR ACTIVITY OF THE POPULATION AND THE WORKFORCE’S MOBILITY IN TURBULENCE.....	898
Larisa HUK	
СООТНОШЕНИЕ ЦЕЛЕЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ: ЛОГИКА ЭВОЛЮЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ	911
Татьяна КРИЧЕВСКАЯ Наталья РОМАНОВСКАЯ	
THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF CRYPTOCURRENCY FUNCTIONING AS ONE OF INDICATORS OF DIGITAL COUNTRY DEVELOPMENT	934
Elena BORZENKO Anna HLAZOVA	

CRITERIA FOR RECOGNITION OF INTANGIBLE ASSETS IN THE COMPANY'S BALANCE SHEET	951
Alona BELDII	
PETER DRUKER – MEREU ÎN ACTUALITATE	957
Romelia VLAD Iustin AVIERITEI Florin MĂCIUCĂ	
SOCIAL MEDIA MARKETING IN THE PERIOD OF THE PANDEMIC	968
Cătălin DEATCU Dragoş Gabriel MECU Alina GRAUR Camelia MIORCĂNEANU Georgiana Cristina ENESCU	

ROMANIA – FACING CORRECTION AND A NEW ECONOMIC PARADIGM

Cristian - Marian BARBU

Professor PhD

doctrine.economice@gmail.com

“ARTIFEX” University, Bucharest, Romania

Doina Georgiana ROTARIU

Master student

“ARTIFEX” University, Bucharest, Romania

Petre TĂNASE

Master student

“ARTIFEX” University, Bucharest, Romania

Daniela JIANU

Bachelor student

“ARTIFEX” University, Bucharest, Romania

Ionela Mirela MURGEA

Bachelor student

“ARTIFEX” University, Bucharest, Romania

Abstract

This article emphasizes that Romania is blocked in a situation where it has no time for indulging itself: Romania must escape and understand how large-scale economy works in this world. The undergoing crisis means not only the crush of the GDP of macro balances, but also a change of the economic paradigm that makes us “less equal” to other competitors in front of an unpredictable future. Unpredictable? Not necessarily: the evolution trends can be seen and Romania’s poor development is an ocean of opportunities. Not to mention the brain capital that can transform our huge comparative advantages into competitive advantages, if we preserve it here (here!).

Key words: *economic paradigm, budget deficit, current account deficit, correction, trust.*

JEL Classification: *E60, H12, H60, O11.*

1. Introduction and Literature review

Confronted with the COVID-19 pandemic, all countries were forced to take complicated measures in order to mitigate the economic shock, to manage the negative consequences and to support the sustainable economic growth (Teresienė, Keliuotytė-Staniulienė, & Kanapickienė, 2021; Elgin, Basbug, & Gokce, 2020).

Even without this SARS-CoV-2 pandemic, it was obvious that “something had to be done”. Global economy, based on “infinite growth”, had reached its limits imposed by the limited amount of resources.

The “secret” of the current economy has been, for 40 years, the default number of hours of operation for the goods, supposed to get broken at the right time, and to incur “moral weariness”, so that a consumption cycle could be followed by a larger consumption cycle that ensures the increasing production cycles and “growth”. To repair has been, over the last decades, an insult to the economic paradigm that kept the consumption societies on an ascending trend ensured by the greed and the comfort need of the human race.

Everything was based on the ignoring of the limited resources: we could reach out and buy the natural resources, cheaper or expensive. Globalization made production become cheap, according to how cheap was the labour force in a particular place in the world.

This economic growth paradigm, based on mass consumption and cheap production, is falling apart.

As if the exhaustion of this model were not enough, the re-composition of the geo-economic maps is taking place, as these maps are now adjusting to the geopolitical maps that resulted in the last 20 years.

The model tends to reverse its orientation for development, and the concern about the environment (suspicious disease of the big capital!), as against the efficiency of the natural resources use and innovation for better efficiency of consumption will be the engine of the future economic growth.

The big stake will be not production, but the way in which one produces. The “added value” will be the “green tone” of the product, not only its usefulness. In terms of services, the swiftness of interaction and the delivery speed (inter-connectivity and communication technology) will make the difference.

It is clear that the operation of global economy in the next century will change the principle of channelling the capital and investments: the engine of consumption of cheap items based on natural resources exhaustion will be

replaced with the engine of eco items, more expensive and more “efficient”, which will give a new efficiency to any kind of capital. Not to mention the “natural” phenomena that the technological progress, the social equation and polarization of economies will cause: automation; Artificial Intelligence; commercial alliances between geo-economic poles; access to resources needed for the new economic paradigm, that will slowly replace hydrocarbon; as well as, be careful, the big industry of education that will have to accompany these phenomena, to make them cause effects.

This is the gateway, the “new gateway” that we are facing, just like mankind saw when the great industrial revolution began in the 19th century.

Romania’s small economy is at the gateway. During the last 15 years, Romania’s economy was the beneficiary of the “industrial lohn”, the manufacturing plant of industries of the Western economies, it manufactured parts for cars made under someone else’s patent, it made wheels, screws of all kinds, seats and even the intricate gear boxes that are normally not given to amateurs, right?

The problem is that the engine of the Romanian economy was based on this lohn, that will significantly diminish in the next decade. An electrical car has three times less parts than a car on fuel, which is not a joke for the industry of a country that relies of the manufacturing of parts. If we add another growth engine, namely consumption of Eastern products (Hungarian and Polish) bought with money borrowed from Western banks, it is clear that we are blocked in the past.

Romania must therefore understand that the 30 billion euro from the Recovery and Resilience Plan (ROM. PNRR) is not money for “recovery” after the crisis. There is nothing to recover, the deceased are burying the deceased, and the tomb can be avoided only with a country plan that can save Romania. This is money for economic orientation towards the future, the entrance ticket through the new gateway.

“If one does not know where one comes from, one does will not know where one is; and if one does not know where one is, one will not know where one goes” is a saying of Terry Pratchett.

Let us not forget a vital catalyst for any correction – trust. Trust has been identified as a fundamental component of a viable society (Gambetta, 1988) and can act as a catalyst under social circumstances. Trust is essential for a viable society (Deutsch, 1962; Fukuyama, 1995), for economic growth

(Albanese, de Blasio, & Sestito, 2017), and for efficiency and efficacy and organizational efficiency (Alfes, Shantz, & Truss, 2012; Bucata, & Rizescu, 2016; Colquitt, LePine, Piccolo, Zapata, & Rich, 2012; Sankowska, 2016; Saunders, Dietz, & Thornhill, 2014).

2. Research methodology and data

To perform this research, I have used official data from the Romanian National Bank, the Romanian National Institute of Statistics and the Romanian Ministry of Finance in order to emphasize Romania's macroeconomic status at the beginning of 2021, in terms of budget execution, current account deficit and trade deficit. Starting from the analysis of the specialized literature and by using deduction and my own expertise, I have made an overview of the steps and measures that Romania must take to orient its economy towards the future, with an appropriate realistic attitude.

3. For wiser regulations

In the spring of 2020, chaos was so big that talk about de-globalization started. Prophecies about nations that focus on their own interests and solving their problems without caring about the others started. At a certain moment, this rumour, supported by trends in some powerful countries, was almost tearing apart the scaffolding of global economy.

The idea of de-globalization disappeared quickly. The pandemic was considered to be a global phenomenon. Digitalization, telework and online trade became the first global economic phenomenon. Not only in terms of areas conquered on the planet, as all industrial and technological revolutions became global in time, dozens or hundreds of years, but in terms of the speed. In one year, digitalization exceeded the economic territory and conquered education, medicine, culture and diplomacy. Over the last year, all major diplomatic meetings have been virtual.

Public debate, compliant with the rigour and specifics of digitalization, became global. A topic discussed almost one year ago by the analysts from Saxo Bank, who saw the pandemic as a major danger to the free markets because susceptible to put an end to them, generated a global confrontation of ideas. For and against free markets.

The topic is old. It started 270 years ago and it's still on-going. The philosophers of the classic economics started it. Adam Smith, promoter of the role of the invisible hand in the structuring of the economic activity was the

first one. The postulate of the classics had no nuance: “with free markets towards economic growth”! States didn’t have a role in this process, because their intervention would unbalance the system, as they cannot influence positively the prices, the supply, the demand and the distribution. The topic has been discussed ever since, from all points of view, and the arguments have been always influenced by concepts dominated by the various historical moments.

To note that last year, the analysts from Saxo Bank initiated the debate starting from the behaviours of the governments under the pressure of the pandemic. To conclude: when Germany took the stance of the countries that supported expenditure without restrictions to save economies, we knew that free markets were in danger. Where would the danger come from? Public money, that is now saving economies attacked by the virus, cause debts, and may cause inflation which may be an expensive process not only for consumers but also for governments and jobs.

Hence the debate, from the opinions of Saxo Bank, either confirmed or rejected. The budget shadows are bigger and bigger, and fiscal incentives are global. The new American president started his mandate with an incentive program of 1.9 trillion USD approved by the Congress.

As long as the world is divided in high income countries and low income or middle income countries, the effects of the incentives can be also different. A recent danger comes from a potentially increased inflation. If central banks in developed countries increase the interests, forced by the risk of inflation, emerging countries may face capital outflows. The debate is, therefore, going on and it would a mistake if the strong arguments put forward to find solutions were ignored.

How could we leave aside the excellent ideas summarized by Milton Friedman, Nobel prize winner, in the most significant book of economic methodology ever written?

He noticed that, in nature, leaves are more numerous and bigger in the sun. By using the metaphor of the sun as a catalyst for the market in an economy, he saw more jobs, more profit, more high wages, more prosperity where the market is free and operates well.

A few years later, Friedman, in “Free to Choose”, a book that is as significant as the above-mentioned essay, on the role of the markets in economies, like the sun in nature, he and his wife Rose wrote that “free

exchange is not enough for prosperity and freedom”. Amendment: “this is, as least from what we know so far, the lesson of history”. The argument is that many societies based on the free exchange have not acquired prosperity and freedom. Which means we need something in addition. What exactly? To understand Friedman, and to decipher his ideas on the free markets, it’s not enough to read his books. It’s vital to understand the deep significance. On a page of a book that became famous, the idea of free market looks fascinating. In itself, the free initiative can only be attractive. However, in the everyday practice, the formula of economic success has several components, less attractive but indispensable: initiative, order, hard toil, high performance work and objective economic compliant processes.

All these ideas, emphasizing the strength of the market economy, can be found in many books of economics philosophers. However, no one expressed them so clear and fascinating like Friedman. Hence, the temptation to select, from his books, the criteria above-mentioned, that Friedman considered to be essential for a free market in order to operate well and produce prosperity. This “Friedman’s List” can give substance to the free exchange. A question arises: these four elements are enough for a country to achieve prosperity? Is a fifth element needed to connect the other four?

For a right answer to the doubts and criticism regarding the strength, efficiency and role of the market economy in producing prosperity, we must not omit the lessons learned from the 2008 crisis. After the crush of many banks in America and other parts of the world, countries rushed to save banks and companies with public money.

Obviously, the markets were wrong. Greed reacted. The crisis diminished and made more expensive the money that was needed for sustainable growth.

As all strategies to recover from the crisis were based on money and budget revenue, not on the profit of the companies, in order to support the capital investment, the loans and the savings, a shift took place: Keynes’ studies replaced Friedman’s studies. The markets “made a deal with the devil”, namely the state, and forgot Friedman ...until last year.

The crisis came with a significant amendment that is not outside the market economy: Friedman’s List of four elements must add an additional one. At least one, extremely complex and much nuanced: wise regulations, in Socrate’s spirit, namely a correct attitude towards reality.

4. Execution of the general consolidated budget in the first three months in 2021

The execution of the general consolidated budget in the first three months in 2021 ended with a deficit of 14.63 billion lei (1.28% of the din GDP) lower than the deficit of 18 billion lei (1.71% of the GDP), for the same three months in 2020, according to the date published at the end of April 2021 by the Ministry of Public Finance.

In February, the budget deficit increased to 12.7 billion lei, that is 1.14% of the GDP, and 4.4 billion lei over the value in January- February 2020. Six billion lei (0.53% of the GDP) were given to the economy as investments and exceptional expenditure allocated to fight the COVID-19 pandemic. In January – March 2021, the investment expenditure was 2.21 billion lei higher than the same months in 2020, and the exceptional expenditure generated by the COVID-19 pandemic was 3.85 billion lei.

The revenue of the general consolidated budget was 85.8 billion lei in the first three months in 2021, that is 18.8% of the 1st quarter in 2020 and 14.9% higher than the 1st quarter of 2019.

This significant progress was due to the basis effect, since, in March 2020, fiscal measures were taken to support tax-payers during the pandemic (postponing of the deadline to pay fiscal obligations), and partial recovery of some categories of revenues.

Most collections had positive nominal trends, especially the VAT, insurance contributions, tax on property and EU funds.

Collections from tax on wages and income were 6.75 billion lei between January – March 2021, that is 12.7% increase (year/year). A significant contribution was the collection from the tax on pensions (+47.4%), tax on dividends (+16.3%), while the revenue from tax on wages increased with 10.0% – double than the wages fund in the economy of 5%.

Contributions from insurance increased to 30.5 billion lei during the first three months in 2021, that is 11.6% (year/year). Like the tax on income, the trend is higher than the wages fund and it is due to the reduced basis in March 2020, and to the collection of income from contributions for last year.

The collections from tax on profit were 3.86 billion lei in the first quarter of 2021, that is 34.9% increase (year/year). This progress was due to the collections from the tax on profit from economic agents, 39% increase (year/year).

Net collection from the VAT were almost 17 billion lei in the first three months in 2021, that is 37.9% increase (year/year). VAT restitutions were 6.3 billion lei, lower than the same three months in 2020.

Revenue from tax on property was 4.11 billion lei in the first three months in 2021, almost double that the same three months in 2020, due to a basis effect, following the postponing of the deadline for payment of taxes for 2020 (from 31 March to 30 June), and changes in legislation, entered into force in January 2021.

Non-fiscal revenue was 6.3 billion lei in January-March 2021, that is 14.3% increase (year/year), also due to the amounts resulted from the sales of greenhouse gas emission certificates.

The amounts reimbursed by the EU for payments effected and donations were 5 billion lei in the first three months of 2021, that is 28.6% more than the same three months in 2020.

The expenditure of the general consolidated Budget of 100.42 billion lei increased with 11.2% in nominal value as against the same three months in 2020.

The increased expenditure was due, according to the MPF, to the exceptional social and economic measures taken to diminish the negative effects on the pandemic (3.85 billion lei).

The expenditure with staff was 27.74 billion lei, that is 5.8% more than the same three months in 2020, and payments represented the risk incentive given for COVID 19 of 52.1 million lei, as well as other expenditure, including benefits given to the medical and auxiliary staff working with COVID-19 patients of 797.7 million lei.

Expenditure with goods and services was 13 billion lei, that is 6.7% more than the same three months in 2020, reflecting the budget of the National Unique Fund of Health Insurance of 7.3% as against 2020, resulted mainly from bigger reimbursements for medicine that is the object of the cost-volume contracts as well as reimbursement of medical services for outpatients.

According to data from the main expenditure authorizing officers, 1.8 billion lei of the total of goods and services is payments for medicine, medical equipment, reactive agents and other products needed to diagnose and treat patients infected with SARS-CoV-2, and for payment for Covid -19 vaccines.

Expenditure with social assistance was 38.18 billion lei, that is 16.5% more as against the same three months in 2020.

The expenditure with social assistance was influenced mainly by the increase of the pension point with 177 lei on 1 September 2020, from 1,265 lei to 1,442 lei, as well as the increase, on 1 September 2020, of the social benefit for the retired people from 704 lei to 800 lei, as well as the increase of the benefits for children starting with 1 January 2020, and 1 August 2020 meant an increase of the children's benefit with 20% higher than in July 2020, and 1 January 2021 meant an increase of the children's benefit of 16% than in December 2020.

Expenditure with projects funded with non-reimbursable external funds (including subsidies from the EU for agriculture) was 5.48 billion lei, that is 20.4% higher than the same three months in 2020.

Expenditure for investments, including capital expenditure and expenditure with development program funded with domestic and foreign funds, was 8 billion lei, that is 37.7% more than the same three months in 2020.

5. Current account deficit and trade deficit after the first two months in 2021

The current account of the payment balance in the first two months in 2021 had a deficit of 1,627 million euro, that is 3.8 times higher than the same two months in 2020. The 19% increase of the deficit in goods (from -2,617 million euro to -3,102 million euro) was accompanied by a significant increase (+21%) of the positive balance in services.

Per total, goods and services meant a 16% increase of the foreign deficit (from -1,362 million euro to -1,582 million euro). The increase in the balance (traditionally positive) in transport services (+8%) was attenuated by the trend of the processing services for goods owned by third parties (-17%).

Given the limited travels, the tourism deficit diminished to only 45% of the deficit of the same two months in 2020 (-220 million euro as against -485 million euro). However, the coverage in tourism (revenue vs expenditure) diminished to only 44%.

Inflows in primary revenue (revenue from labour, revenue from direct investments in financial assets – direct investments, portfolio investments and other investments – and other primary revenue – taxes, subsidies) diminished with 5%, at the same time with a significant increase (+23%) of outflows. Surplus strongly diminished in this sector to 463 million euro.

The amounts collected as secondary revenue, including transfers from Romanian who work abroad, strongly diminished (-38%), while outflows increased with 17%, so the previous positive result was reversed in the balance of payments (from +155 million euro to -358 million euro, negative change of over half a billion euro).

Direct investments of non-residents in the first two months in 2021 were 578 million euro, that is one sixth less than the 690 million euro in the first two months in 2020. Capital participations (including the estimated net reinvested profit) were 823 million euro, and intra-group loans had a net value of 245 million euro (Romanian branches gave net loans to mother companies).

The total foreign debt diminished in the first two months in 2021 with 2.3 billion euro under the threshold of the 125 billion euro at the end of 2020. Over 80% of the diminished amount was in the medium and long term debt, while the short term debt diminished with 432 million euro.

The medium and long term foreign debt at the end of February 2021 was 18.1%, under the 20.1% in 2020. The coverage of imports of goods and services diminished to only 5.0 months, that is much below the 5.6 months at the end of December 2020.

The coverage of the short term foreign debt with foreign currency reserves of the Romanian National Bank, calculated at the residual value (including the capital instalments due in the next 12 months to the long term foreign debt), slightly diminished in February 2021, to 83.5%, after the 90.7% in December 2020, the best value since 2016.

The trade deficit increased in February 2021 to 1,889.3 million euro, almost 60% more than in January, according to the RNIS. This trend took place on a background of a negative evolution of monthly exports (-2.5%, reasonable under the crisis), but in contrast with the increased imports (+6.1%).

FOB exports in February 2021 were 5,786.5 million euro, and CIF imports (including costs with transportation and insurance) were 7,675.8 million euro. The coverage of imports with exports after the first two months in 2021 was 81.7%, (still) better than last year, but problematic for macroeconomic stability.

The deficit in goods in foreign exchanges after the first month in 2021 exceeded the threshold of 3 billion euro. This chronic unbalance, already equal to 1.34% of the GDP estimated for 2021, after two months only, should

be kept in mind on the background of the other countries in the region, with insignificant minus or with trade surplus.

Exchanges with EU countries were 8.45 billion euro in exports and 10.52 billion euro in imports (75.5% of the total exports and 73.8% of the imports). In terms of exchanges outside the EU, exports were 2.74 billion euro and imports were 3.74 billion euro (24.5% export and 26.2% import). Negative balance of about two billion euro resulted in the exchanges with EU countries and one billion euro in exchanges with countries outside the EU.

The sector of cars and transport equipment (the only one with significant positive balance) started 2021 with good performance, and the balance of sectorial exchanges ended the first two months in 2021 with 299 million euro, equal to almost the entire value in 2020 - 314 million euro.

By contrast, the category that includes various manufactured goods, the beginning of the year was weak. With a minus of almost one billion euro that doubled from one month to another, the coverage reached a concerning value of 78% and the weight in the deficit increased to 31% which raises question about the prospects of recovery in the industry.

The deficit in food products exceeded 500 million euro after the first two months in 2021, and the sectorial coverage of imports with exports was only 60%, compared to 100% six years ago, which should be a warning for a country with such an agricultural potential like Romania, including in terms of national security.

The significant increase of the prices deepened the deficit in fuels and lubricants, where Romania used to have significant surplus. The main source of the CHRONIC trade deficit in Romania is, however, the negative balance of exchanges of chemicals, to almost 1.5 billion euro, that is half the total.

6. Not austerity is the word

It sounds... friendly what Keynes said, taken over by Krugman during the 2009 recession: the Europe of politics and the Europe in the street cry “no austerity”. In Romania, in 2021, during the third wave of the current Covid crisis, we also want “no austerity”. The word was interpreted in a limited manner and used inappropriately during the previous crisis, as too much focus was put on its strong moral connotation and many politicians used it without inspiration.

It is now obvious that not austerity is the Word to give hope to recover

but correction! What was broken for subjective reasons, until society, at the level of a critical mass, understood the seriousness of the crisis, what we suffer objectively because the public health crisis affected the economy and social relations, and it needs correction. Part of it has been corrected already. While, in the second quarter, economy diminished with 12%, in the third and the fourth quarters economy recovered so that, at the end of 2020, GDP had a decrease of only 3.91%. For 2021, according to the forecast of the biggest analysis centres among which the IMF, Romania has the chance to see one of the fastest economic growth in the EU.

In the near future, it is precisely this economic growth that will need deep correction. Starting with the way to interpret this speedy GDP without looking at what the GDP leaves behind. A history of the GDP with many years of speedy growth, 7–8%, with no sustainability. A non-sustainable GDP had two main shortages, with no exception: 1) too little money in households, and 2) weak progress, like in the last five years, when the 7% growth in 2017 could not be continued, and lost 3% in the next two years and contracted in the third year.

Let us go back to Keynes, who taught us that, if we want to understand well the significance of the numbers in economy, whether prosperous or not, we should start with the income and the expenses of the population. The Romanian National Institute of Statistics counts all income and expenses on a quarterly basis, in an integrated investigation analysing all categories of income and expenses and reports their average values. A lot of data to compute, it takes time, so in March they published the findings for the fourth quarter of 2020. The next report, in June, will include the data for the first quarter of 2021.

If, in May 2021, we have the data for the fourth quarter of 2020, this is not a big problem. The analyses of the last five years are different from one quarter to another in terms of income and expenses of the population but the differences are not so significant. From one quarter to another, the reports reveal the same anachronic structure of the income, in contrast with the limitations of a capitalist economy, the same need of correction regarding the acquisitions, the investments committed by households and the expenses for education.

After years of expenses with alcohol and cigarettes constantly higher than expenses with clothing and footwear, the fourth quarter of 2020 brought novelties. Out of the total expenses, clothing and footwear expenses were

8.5% while alcohol and cigarettes were 8.3%. Not very significant ... but it is a beginning. Education diminished from 0.4 to 0.3%, investments increased from 0.3 to 0.4% etc. To note that, out of the average income of a household, 5,384 lei- 86% were expenses, that is 4,627 lei.

The biggest problem is the structure of the revenue. 87.4% results from wages, pensions and other social benefits. Up to 95.8%, revenue in nature and other revenue. We can retain, as revenue provided by the capitalist production mechanism, only the wages coming from the private sector. We are left with 4.2%, very little for a country that wants a higher GDP per capita, compared to the standard purchase power, to accommodate the revenue from capital that may change the standard of living.

7. Conclusions and proposals

Romania will have to maximize the use of the foreign funds, since it is already facing the strategic disadvantage of the shortage of capital to support the new technological revolution. We have two actions: involvement of the state in the creation of centres of excellence for digital and agricultural research and entrepreneurship, in top technology sectors and company development, through funding and transformation of the state into the biggest consumer of digital solutions provided by Romanian companies.

The plans to reset the European economies aim at two goals: funding the recovery from the pandemic crisis through acceleration of the fourth industrial revolution whose technologies will fundamentally change the economic environment and daily life of people. A revolution that can be summarized as maximization through technology of a sustainable competitiveness. One big error made is, however, to consider the current technological evolution a prolongation of the industrial revolution that marked the shift from the industrial society to the digital society. That was a shift of paradigm that fundamentally changed the way to collect and process information, by using the innovations of the electronic industry of those times. Above all, it allowed enhancing human intelligence to levels never anticipated before. That was an extraordinary opportunity for countries with shortages of financial and industrial capital, but with excellent human capital. Intelligence started to be an extremely valuable capital and an asset of international competitiveness. So important that Alvin Toffler suggested that some countries could make transitions from agrarian economies to digital

economies without the stage of industrialization.

The current evolutions have no connection with the third industrial revolution even if they have a common element, enhancement of human intelligence. One main difference is that, for the first time in history, people, irrespective of their education, face the genuine risk of being entirely replaced by artificial intelligence. At the same time, large human communities face the risk of climate change. The second difference is that the current revolution is more dependent of the dependency of the capital, whether non-polluting technologies or artificial intelligence. Such projects need significant money allocated to research and implementation and this massive funding will be a handicap for countries that, for historical reason, were unable to collect enough local capital.

For Romania, this context is a huge challenge that must be approached on several layers at the same time. First, primary investments projects, the kind of projects that Europe implemented in the second half of the 20th century, gas infrastructure, electricity, sewage, motorways, hospitals etc. To see if Europe still has the appetite to fund projects typical of the 20th century.

Confronted with the strategic disadvantage of the shortage of capital for such a costly technological revolution, Romania will have to maximize the use of foreign funds dedicated to such projects. A two-layered approach. First, maximization of the access to funds through identification of eligible projects in the 21st century. Which implies the vision of the digital and ecological Romania in the next decade to generate specific projects. Second, maximization of the use of funds through two approaches: involvement of the state in the creation of centres of excellence for digital research and agricultural research, the two major dimensions that will define the champions of the 21st century.

In the absence of digital companies, Romania will have to take the role of creator of an entity that generates ideas and solutions, especially when it comes to research because that is not always an attraction for the business environment. On the other hand, Romanian will have to encourage entrepreneurship in the sector of top technologies and company development, through funding and transformation of the state into the biggest consumer of digital solutions provided by Romanian companies.

The human intelligence Romania has and the money that may come are necessary requirements, but not enough to reset Romania. It takes a deep change in the mentality of the leadership, and of the population of all kinds,

and this is the most difficult to achieve.

GDP is the added value produced in economy. The added value may not see major reallocations. The question is how to allocate the added value produced. In industries that no longer use human resources, the entire added value will be allocated to the capital. The preoccupation will be to allocate the added value in such a way so that extreme social polarization be avoided because it can destabilize any society.

Successful SMEs will always be attractive for the big business. How can we have, however, entrepreneurs able to resist the temptation to sell in order to turn SMEs into international companies? Romanian companies are doomed to invest in sectors that are not intensive in terms of capital, due to the chronic shortage of capital in Romania. We shall not see Romanian companies buy steel factories or car factories. The chance of the Romanian companies is to work in sectors where the intelligence capital is the main asset, not financial or natural resources, and that do not need massive investments.

References

- [1]. Albanese, G., de Blasio, G., Sestito, P., 2017. Trust, risk and time preferences: evidence from survey data. *International Review of Economics*, vol. 64, issue 4, No 5, pp. 367-388.
- [2]. Alfes, K., Shantz, A., Truss, C., 2012. The link between perceived HRM practices, performance and well-being: The moderating effects of trust in the employer. *Human Resource Management Journal*, 22(4), pp. 409–427.
- [3]. Bucata, G., Rizescu, A. M., 2016. Management style as a triggering factor for organization effectiveness and efficiency. *Journal of Defense Resources Management*, vol. 7, issue 2, pp. 159-164.
- [4]. Colquitt, J. A., LePine, J. A., Piccolo, R. F., Zapata, C. P., Rich, B. L., 2012. Explaining the justice-performance relationship: Trust as exchange deepener or trust as uncertainty reducer? *Journal of Applied Psychology*, 97(1): 1–15.
- [5]. Deutsch, M., 1962. Cooperation and trust: Some theoretical notes. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*: 275–320. Lincoln: University of Nebraska Press.
- [6]. Elgin, C., Basbug, Gokce., Yalaman, A., 2020. Economic Policy

- Responses to a Pandemic: Developing the COVID-19 Economic Stimulus Index. *Covid Economics*, Issue 3, 10 April 2020, pp. 40-53, CEPR (The Centre for Economic Policy Research) Press.
- [7]. Friedman, M., Friedman, R., 1980. *Free to Choose: A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovich Publisher, New York.
- [8]. Fukuyama, F., 1995. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: The Free Press.
- [9]. Gambetta, D., 1988. *Can we trust trust?* In Gambetta, D. (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, pp. 213-237. Basil Blackwell, New York.
- [10]. Sankowska, A., 2016. How organizational trust affects the market position: The mediating role of innovativeness and operational efficiency. empirical results. *Innovar: Revista De Ciencias Administrativas y Sociales*, 26(61), 9-23.
- [11]. Saunders, M. N., Dietz, G., Thornhill, A., 2014. Trust and distrust: Polar opposites, or independent but co-existing? *Human Relations*, 67(6), 639-665.
- [12]. Teresienė, D., Keliuotytė-Staniulėnienė, G., Kanapickienė, R., 2021. Sustainable Economic Growth Support through Credit Transmission Channel and Financial Stability: In the Context of the COVID-19 Pandemic. *Sustainability*, 2021, 13(5):2692.
- [13]. Eurostat database - <http://ec.europa.eu/eurostat>.
- [14]. Ministry of Public Finance - <https://mfinante.gov.ro/ro/web/site>.
- [15]. National Bank of Romania - <http://www.bnro.ro/Home.aspx>.
- [16]. National Institute of Statistics - <http://www.insse.ro/cms/en>; <http://www.insse.ro/cms/en/content/statistical-bulletins>.

PROBLEMS AND POSSIBILITIES OF DAIRY CATTLE-BREEDING DEVELOPMENT: UKRAINE AND ROMANIA CASES

Oleksandr ULYANCHENKO

*Doctor of Economic Science, Professor,
Rector, Kharkiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchayev, Kharkiv, Ukraine
ulyanchenko.a@gmail.com*

Tetiana LYTOVCHENKO

*post-graduate student of the Department of
Marketing, Entrepreneurship and Production Organization,
Kharkiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchayev, Kharkiv, Ukraine
ulyanchenko.a@gmail.com*

Abstract

The article is devoted to the analysis of the place and problems of development of the dairy cattle breeding industry as a component of the agricultural sector in the context of strengthening food security. On the cases of Ukraine and Romania, the current trends in the development of dairy industry, the level of consumption of milk and dairy products by the population are assessed. Problematic aspects and promising areas of development of the industry in terms of organizational and economic regulation are given.

Key words: *dairy cattle-breeding, dairy industry, food safety, animal husbandry, state support, cooperation.*

JEL Classification: *Q10, Q18.*

Introduction

In any country of the world, food security, despite political, economic and other crises and threats, remains a determining factor in the existence of the state in general. This confirmed the crucial importance of the agricultural and product sectors in meeting the population's food needs in the context of the global COVID-19 pandemic.

Dairy farming is a traditional sub-sector of the national economy both Ukraine and Romania. The choice of these countries for our research is not

accidental, as their dairy industries have many common features. Dairy cattle breeding, which has long been concentrated in both agricultural formations and personal households, is now in poor condition in both countries. This causes a shortage of important nutrients by the population and quality raw materials by the food industry.

Eastern European countries have excellent natural and climatic conditions for the development of dairy cattle breeding, including large areas of pastures, favorable terrain and large areas of land under forage crops. Nevertheless, in both Ukraine and Romania, there is a downward trend in milk production and consumption, despite the ever-increasing demand for food.

Given these circumstances, the issue of finding directions for the development of dairy cattle breeding as a guarantee of food security is undoubtedly relevant.

Literature review

The deepening crisis in the livestock sector of Ukraine and Romania and the precarious state of national food security necessitates intensive research on the problems and prospects of dairy cattle breeding, reflected in the works of scientists and business analysts [2, 3, 7, 8, 9, 10].

According to the FAO (*Food and Agriculture Organization of the United Nations*), the development of dairy farming is a sustainable, equitable and powerful tool for achieving economic growth, food security and poverty reduction, as milk processing provides a regular source of income; provides nutritious food; diversifies risk; improves resource use; generates employment; provides financial stability and social status [1].

According to T. Bozhidarnik, due to large-scale deformation processes that took place in the agrarian sector in the 1990s, the potential of domestic dairy farming has decreased significantly, which has had an extremely destructive effect on the development of dairy enterprises and rural employment [2].

The Romanian dairy sector has experienced turbulence in recent years. The abolishment of the milk quotas in the European Union, unfavorable weather conditions and the impact of the Russian embargo are ongoing challenges, but there are opportunities for growth [3].

On the milk production side, 90% of the Romanian milk farmers own 1-3 cows with an average production per cow of 3860 liters, while in big milk

producing countries like Germany or France, this figure goes up to 7000 liters/cow. From the 5 million tonnes of milk produced in Romania, only 1,3 million meets the EU quality standards [4].

The deepening destructive phenomena of the national economy, the devaluation of the national currency, political instability, declining incomes and other macro-environmental factors require the search for sources of economic security, one of the most important components of which is food security. The analyzed literature sources indicate the existence of a number of unresolved problems in the context of the development of dairy farming in both Ukraine and Romania.

Research methodology, data and hypotheses

The methodological basis of the research is the use of methods of systematic approach, analysis and synthesis, graphical and computational design method. The calculations are based on the use of official data from the State Statistics Service of Ukraine, the Romanian National Institute of Statistics, data from open Internet portals and scientific papers of economists.

The purpose of research

The purpose of this research is to assess current trends and promising areas of development of the dairy cattle breeding as a component of food security on the example of Ukraine and Romania.

Results and discussion

The agricultural sector is traditionally an important sector of the national economy for Ukraine and Romania due to the availability of fertile land, access to labor and a significant share of the rural population. However, the level of development of the livestock industry remains extremely low, satisfying the demand of the population in dairy products, and the processing industry in raw materials.

According to official data, the level of milk production in Ukraine in 2019 amounted to 9663,2 thousand tonnes, in Romania – 1122,3 thousand tonnes (Tab. 1), which is much lower than the level of the 1990s and 2000s. At the same time, according to official statistics, in 2019 in Romania there is a tendency to increase milk production by 1,2% compared to the previous year.

**Table 1. Cows' milk collection and products obtained
 in Ukraine and Romania, 2014-2019**

Year	Ukraine		Romania	
	thousand tonnes	in % to the previous year	thousand tonnes	in % to the previous year
2014	11132,8	-	995,4	-
2015	10615,4	95,4	916,0	92,0
2016	10381,5	97,8	953,4	104,1
2017	10280,5	99,0	1028,3	107,9
2018	10064,0	97,9	1109,3	107,9
2019	9663,2	96,0	1122,3	101,2

Source: [5, 6].

More representative is the indicator of milk production per capita, which in Ukraine is 229,2 thousand tonnes, which in 2019 is only 96,5% of the level of 2018. The indicator of Romania is 57,8 thousand tonnes almost 4 times lower than milk production in Ukraine (Tab. 2).

Milk is one of the most valuable food products. It contains all the nutrients necessary for human life. The nutritional and biological value of milk is due to the presence in it of fats and fat-like substances, proteins, milk sugar, mineral salts, pigments, vitamins, enzymes, immune bodies, hormones and other physiologically active substances.

**Table 2. Milk production per capita in Ukraine and Romania,
 2014-2019**

Year	Ukraine		Romania		Romania in % to the Ukraine
	thousand tonnes per capita	in % to the previous year	thousand tonnes per capita	in % to the previous year	
2014	245,1	-	49,9	-	20,4
2015	247,3	100,9	46,1	92,4	18,7
2016	242,8	98,2	48,2	104,6	19,9
2017	241,4	99,4	52,4	108,5	21,7

Year	Ukraine		Romania		Romania in % to the Ukraine
	thousand tonnes per capita	in % to the previous year	thousand tonnes per capita	in % to the previous year	
2018	237,4	98,4	56,8	108,5	23,9
2019	229,2	96,5	57,8	101,8	25,2

Source: [5, 6].

Among the leading indicators of a balanced diet is the level of consumption of milk and dairy products per capita per year. In 2019, this indicator in Ukraine was 200,5 kg, which is 59,3 kg lower than in Romania (Fig. 1). It should be noted that in Romania there is a positive trend in the growth of milk consumption by the population in 2014-2019, with the opposite trend in Ukraine. At the same time, the analyzed indicators are much lower than the level of milk consumption in economically developed countries of Europe and the United States.

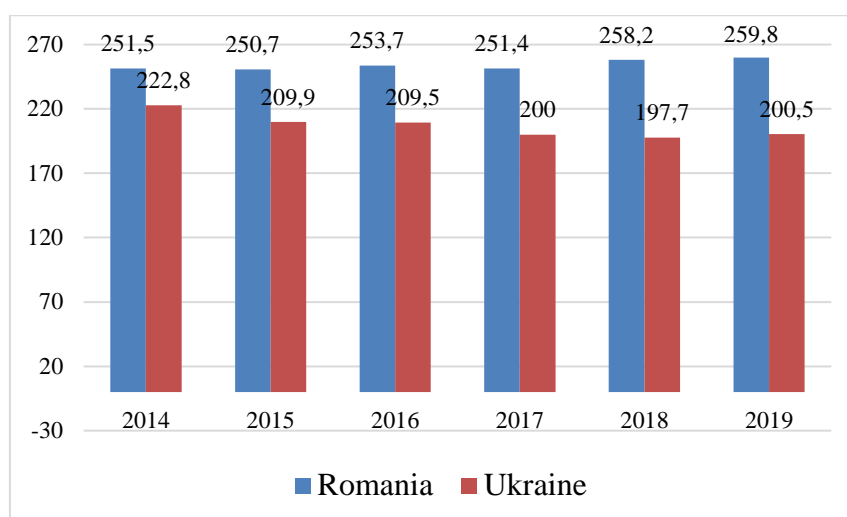


Figure 1. Consumption of milk and dairy products in Ukraine and Romania, kilograms per capita per year, 2014-2019

Source: [5, 6].

In our opinion, the solution of issues related to the growth of milk production in Ukraine and Romania, increasing the profitability of production, quality parameters of raw milk and meeting domestic demand should be considered from the standpoint of implementing the organizational and economic mechanism of dairy cattle breeding regulation and at the regional level. In our deep conviction, the organizational and economic mechanism of dairy farming development includes organizational and economic blocks, the implementation of management tools which is influenced by the external factors of the functioning of economic entities and the industry as a whole and the internal economic mechanism.

The organizational block of factors of development of dairy cattle breeding includes:

- the relationship between producers and milk processing enterprises;
- infrastructure and conjuncture of the milk market;
- technology of cattle keeping: breed composition of livestock, development of genetic selection work;
- development of cooperation of milk producers;
- structure of production of enterprises, organization of labor and property relations;
- system of marketing and sale of milk.

The economic block of factors includes:

- pricing on the market of milk and dairy products;
- the level of costs of milk production and the efficiency of their management;
- the level of intensity and innovative development of production;
- the amount of tax burden on milk producers;
- financial and credit support for the development of the industry, including state support, access to credit resources, etc.;
- efficiency of use of non-current and current assets.

Of particular importance in the progress of dairy cattle breeding is the development of small farming, following the example of Western Europe. At the same time, the revival of cooperation in the production of livestock products is becoming especially important. According to the analyst of the Association of Milk Producers of Ukraine V. Andriyets, the main goal on the way to reform should be to improve manufacturability, increase productivity and reduce production costs. In general, the same applies to the processing industry, and ideally – it is, of course, a cooperative type of business [7].

In the conditions in which more than 90% of the Romanian milk on the market comes from small, subsistence farms (the rest being covered by the large farms), the insufficient milk collection centers and cooling tanks) further impacts the development of the Romanian milk industry [8].

In order to strengthen dairy, the Romanian government is actively promoting the expansion of the cattle sector in order to stimulate cow milk production. Farmers are encouraged to enhance domestic production and financial support is available for milk production. These measures shall at the same time contribute to the objective of ensuring food security to the population with milk and dairy products [3].

According to the research by scientists at the university of Wageningen, the farms have several strategies for further development: specialisation, cooperation with other farms, diversifying (e.g. own processing of milk, tourism) and moving to organic production. Given the history, current cooperatives are not seen as the primary representatives of farmers' interests. But new and regional cooperatives with young agricultural members might be able to take on that role [9].

Moreover, under the umbrella of a cooperative, farmers have more tax facilities and they have access to non-reimbursable financing from European funds more easily. Among the tax facilities for cooperatives there is the exemption from the payment of the tax on profit in the first five years for agricultural cooperatives processing agricultural products; exemption of the members from paying the income tax for the production exploited through the cooperative or the exemption from tax on property of the buildings and lands of the members of the production exploited through the cooperative [10]. Finally, the growth of dairy cattle breeding efficiency should be based on public-private partnerships, including increased public support, agricultural consulting, transfer of advanced knowledge and technology, training of young farmers and expanding public livestock development programs. Increasing feed production capacity, improving livestock conditions and ensuring a minimum need for working capital, especially in the off-season, in dairy farming is possible only with state support for the industry, the level of which is currently insignificant in both Ukraine and Romania. Particularly painful is the social aspect of the decline of the livestock industry, which has traditionally provided jobs in the countryside

all year round, and keeping livestock in households has provided food for the population.

Conclusion

In the context of combating the effects of the post-pandemic crisis, reducing the financial stability of household incomes and meeting domestic consumer demand, food security is one of the crucial components, a significant part of which depends on the level of development of dairy cattle breeding.

Ukraine has traditionally been and remains an agrarian country, but due to imperfect politics, political and military conflicts, unsystematic reforms and overcoming the effects of global economic crises, it has unsatisfactory indicators of livestock development, especially dairy farming. Thus, during the years of independence (1990-2020) the volume of milk production decreased 5 times, the volume of imports of raw milk for industry increases, and the level of consumption of milk and dairy products is much lower than European indicators.

At the same time, despite EU membership, Romania has faced a number of other destructive factors that have led to declining dairy performance, including the Russian embargo, low raw material purchase prices, low raw material quality and underdevelopment of small-scale farming.

The conducted research confirms the utmost importance of launching systemic state programs for the development of dairy cattle breeding in both Ukraine and Romania, based on the use of advanced technologies in the world, increasing targeted government support, improving the investment climate and public-private partnerships.

Perspectives for further research are the construction of innovative strategies for the development of the dairy industry on a cluster basis.

References

- [1]. FAO (2021). Gateway to dairy production and products, retrieved from <http://www.fao.org/dairy-production-products/socio-economics/dairy-development/ru>.
- [2]. Bozhydarnik, T. (2010). Problems and prospects of expanded reproduction of dairy cattle breeding. *Agrosvit*, 19, 22–26.
- [3]. Dăncilă, Viorica (2019). EDA Dairy Focus: Romania. International

- dairy industries, retrieved from <https://www.dairyindustries.com/news/31467/eda-dairy-focus-romania/#:~:text=Romania%20is%20home%20to%20approximately,to%20on%2Dfarm%20family%20consumption>
- [4]. Eurostat (2021). Cows'milk collection and products obtained – annual data, retrieved from https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/apro_mk cola/default/table?lang=en.
- [5]. Romanian milk farming: from crisis to crisis (2015). Retrieved from <https://www.arc2020.eu/romanian-milk-farming-one-crisis-another/>.
- [6]. State Statistics Service of Ukraine (2021). Economic statistics / Economic activity / Agriculture, forestry and fisheries, retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- [7]. Institutului National de Statistica (2021). Disponibilitățile de consum ale populației, retrieved from https://insse.ro/cms/en/publicatii-statistice-in-format-electronic?field_categorie_publicatie_value_i18n%5B%5D=7&created=All&field_cuvinte_cheie_value=&field_cod_publicatie_value=&items_per_page=10.
- [8]. Andriets, V. (2021). IFCN claims that the world dairy market will recover, and Ukraine is among the leaders. Асоціація виробників молока України, retrieved from <http://avm-ua.org/uk/post/ifcn-stverdvue-svitovij-molocnij-rinok-vidnovlutsa-i-ukraina-sered-lideriv?milkua=1ю>.
- [9]. Grodea, Mariana (2016). Milk processing and collection in Romania: An analysis across regions. *Agrarian Economy and Rural Development - Realities and Perspectives for Romania*. 7th Edition of the International Symposium, November 2016, Bucharest, The Research Institute for Agricultural Economy and Rural Development (ICEADR), Bucharest.
- [10]. Zaalmlink, Wim, Bergevoet, Ron, Daatselaar, Co, Smit, Bert (2020). *Opportunities for improving the dairy sector in Romania*. Wageningen, Wageningen Economic Research, Report 2020-015.
- [11]. Solutions for small farmers in Romania (2019). *ZFcorporate*, retrieved from <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2019/11/22/solutions-for-small-farmers>

ESG RATINGS - INTERNATIONAL PRACTICE AND APPLICATION IN UKRAINE

Igor YAREMKO

Sc.D., Professor

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

[*ihor.y.yaremko@lpnu.ua*](mailto:ihor.y.yaremko@lpnu.ua)

Olena TYVONCHUK

Ph.D., Associated Professor

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

[*olena.i.tyvonchuk@lpnu.ua*](mailto:olena.i.tyvonchuk@lpnu.ua)

Abstract

The article investigates ESG ratings and their role in modern economic conditions. The importance of ESG ratings as tools for information support of sustainable development, their impact on the activities of companies, ESG ratings' problems and limitations are revealed. The necessity of implementation of ESG rating international practice in Ukraine is substantiated.

Key words: *ESG ratings, ESG rating agencies, sustainability.*

JEL Classification: *G11, G24, G32, M14.*

Introduction

The growing public interest in environmental and social issues, development and wide recognition of socially responsible investment has led to the need of investors and other stakeholders for information on the effectiveness of company sustainable development. Today, most institutional investors to some extent take into account environmental, social and governance (ESG) factors. There is a growing acknowledgement that these factors have real value and could provide better result of investments – not in every case, but sufficiently for the significant change of investors' approach (MacMahon, 2020). For 2020 the total amount of assets under management of investors that follow responsible investment strategy and integrate ESG criteria into their decision-making process have exceeded 100 trillion dollars USA (PRI, 2021).

Today we are witnessing a vast increase in ESG information usage and, as a result, the growing number of various ESG data providers (Moody's, Bloomberg, Thomson Reuters, etc.) and rating agencies (e.g. Sustainalytics, MSCI ESG Research, CDP, ISS) that assess companies by ESG criteria. SustainAbility defines ESG ratings as the company's evaluation based on a comparative assessment of the quality, standard or performance on ESG issues (SustainAbility, 2020, p.11). They represent independent estimation, substantiated judgment about the companies' sustainable performance; allow to assess the exposure to and the level of management of material ESG risks and potential opportunities. The raters apply special methodologies for the transformation of large amounts of data into estimates - rating scores that can be used in management decision-making. By providing aggregate, systematic, and comparative data, ratings eliminate information asymmetries and help stakeholders understand, evaluate, and manage the increasingly complex and multifaceted nature of sustainability (Cappucci, 2018). Ratings increase if companies begin to consider sustainability issues in new, more efficient ways, or if some ESG-related problems arise that may indicate management gaps. Thus, ESG ratings of Facebook have decreased due to growing public concern about how the company deals with data security and privacy. In the same way, Amazon's assessment by ESG ratings has declined due to growing antitrust control and concerns about the working conditions of its employees. ESG ratings are determined on the basis of data obtained from different sources. First of all, that is information reported by the companies. It includes corporate disclosures consistent with ESG reporting frameworks, such as GRI, TCFD, CDP, SASB, IIRF; corporate governance disclosures (governance data presented in annual reports, proxy filings, annual meeting vote results); unstandardized information reported without the usage of any external frameworks or guidelines that differs considerably among companies. According to the MSCI methodology of ESG rating construction (MSCI, 2021), self-reported data represent about 50 % of the whole scope of the required information.

Besides asset managers, asset owners, banks, pension funds, insurance companies and other institutional investors, an important target audience for ESG ratings are rated companies. ESG ratings can be an effective tool of internal benchmarking analyses for company management. External expert analysis of ESG factors ensures an independent view on performance

and the possibility to compare it with peers. This can be a powerful incentive to plan and implement measures to improve the efficiency of companies' sustainable development. It is believed that companies highly rated by the ESG criteria, with good rating scores and their positive dynamics, could better anticipate future risks and opportunities, are focused on strategic thinking and creating value in the long run (SustainAbility, 2020).

As Veenstra and Ellemers (2020) states, ESG rating agencies play an increasing role in “guiding businesses towards a sustainable future”. Many researchers argue the positive impact of ratings (Shvarts et al., 2018), their contribution to companies' sustainable development. Meanwhile, the findings of Clementino E. and Perkins R. (2020) show that the reaction of company managers hinges on tangible benefits from adjusting to ESG ratings and improving the rating scores. Analyzing the companies' responses to ESG ratings, researchers propose a fourfold typology: “passive conformity”, “active conformity”, “passive resistance”, “active resistance”. It has been grounded that more commercial than ethical considerations determine whether the companies would conform to, or resist the potential influence of ESG ratings. At the same time firms, included in the “active conformity” type, point out that ESG ratings activate different mechanisms fostering enhanced reporting, internal organizational change, setting incentives, raise awareness, learning, benchmarking and policy implementation (Clementino & Perkins, 2020).

Alongside the substantial value of ESG ratings as an important tool for assessing companies' sustainability performance researchers point out their significant deficiencies (e.g. Diez-Canamero et al, 2020; Fowler & Hope, 2007). It should be noted that the objective assessment of ESG factors is associated with considerable difficulties, which sometimes leads to significant deviations in the rating results of the same company by different rating agencies. This is due, in particular, to the lack of uniform requirements and standards for the disclosure of non-financial information, the difficulty of determining many environmental and social indicators. The data analyzed by the developers of ESG ratings are less structured, insufficiently complete and reliable compared to the financial data provided by companies in accordance with international or national financial reporting standards and which are subject to external audit by auditors. Windolph (2011, p.66) has summarized the common inherent problems of ESG ratings and outlined the following:

1. Lack of standardization. Diversity of approaches and results, no evaluation of approaches, no comparability;
2. Lack of transparency. Rarely full disclosure of methodology, criteria, threshold values, etc.;
3. Bias. Emphasis on economic, environmental, or social dimension; focus on investors’ needs; focus on larger companies;
4. Tradeoffs. Aim at single score, possible compensation of unsatisfactory partial results;
5. Lack of credibility of information. Companies can influence rating results, missing information verification;
6. Lack of independence. Relation between rating organizations and companies.

The important problem of ESG ratings is also their abundance. More than a hundred organizations around the world compile, maintain and publish over 600 diverse ESG ratings nowadays (SustainAbility, 2020). In the opinion of Diez-Canamero et al. (2020), ESG ratings, rankings and indexes “constitute a chaotic universe, with instruments of different nature” that necessitates their categorization (Table 1).

Table 1. ESG rating typology

Attributes	Types of ESG ratings
Scope	Global ratings
	Regional ratings
Sector focus	Sector-specific ratings
	Multi-sectorial ratings
ESG topic focus	Specific ESG topic ratings
	Integral ratings
Information used	Ratings based on non-financial information
	Ratings based on non-financial and financial information
Methodology transparency	Ratings with transparent methodology
	Ratings with non-transparent methodology
Approach for assessing	Ratings with best in class approach
	Ratings with single measurement unit
Scale	Ratings with a letter scale

Attributes	Types of ESG ratings
	Ratings with a numerical scale

Source: developed by the authors on the base of (Tyvonchuk, 2020)

According to the scope - level of coverage of the companies being evaluated, there are global (S&P Global ESG Scores, Sustainalytics' ESG Risk Ratings) and regional (Sustainable Ukraine ESG ratings). Rating agencies produce multi-sectorial ratings (FTSE Russell's ESG Ratings) and sector-specific ones (Sustainalytics' industry and peer ESG scores). Ratings can be different in their specialization - agencies present thematic, specialized ESG ratings related to a particular aspect of sustainable development (E, S or G) and general (integral). Thus, CDP presents specialized (thematic) climate ratings and focuses on E (Environmental) pillar. Ratings could be also categorizing depending on the type of information used. There are ratings based only on non-financial information and ratings that use both financial (economic) and non-financial data to assess the effectiveness of a company's sustainable development and its ability to create value in the long run.

Each data provider or rating agency uses its own, more or less transparent methodology for ESG factors analysis and present the evaluation results with a rating scale. Usually, as in credit ratings, a letter scale is used. For example, scale from "AAA" to "CCC" (MSCI ESG Research); from від A+ to D- (Institutional Shareholder Services Inc.), but the numerical format of scale can also be applied. Thus, the scale from 0 to 100 is used by S&P Global, Sustainalytics, EcoVadis and Bloomberg; the 0-5 scale is used by FTSE International Limited.

In Ukraine, interest in ESG ratings remains at a low level. At the same time, the pressure of national and foreign regulators, investors, creditors, buyers and other stakeholders force domestic companies, especially those that export their products or raise financial resources on foreign markets, to disclose ESG issues in relevant non-financial reports and increase their interest for being rated by ESG rating and analytical agencies. Thus, in 2020 Sustainalytics conducted a comprehensive assessment of the effectiveness of activities in the fields of ecology, social policy and corporate governance and assigned corresponding ratings of ESG risks to such companies as Metinvest, DTEK, Ferrexpo Plc, Astarta, MHP, Kernel. Information on obtaining ESG ratings from MSCI was published by Kernel and Ferrexpo Plc.

The first ESG ratings Sustainable Ukraine were presented in 2019. The ratings assess sustainable development and transparency of the 50 largest (in terms of taxes paid) companies of Ukraine in 4 spheres for analysis: financial and economic, social, environmental and corporate governance. These spheres, in turn, are divided into areas (from 3 to 8), characterized by relevant indicators. For example, the social sphere includes such areas as labor relations, health and safety, personnel management and development, human rights, local communities, marketing and labeling, privacy policy. Each area has a different weight in integral indicator of the company depending on the industry to which it belongs. Evaluation is held on the base of a questionnaire with more than 100 indicators filled out by rated companies and analysis of media and stakeholders. In the result of company assessment the corporate sustainability ratings, sectoral corporate sustainability sub-ratings and transparency ratings of companies in the field of sustainable development are produced. Besides that, leaders of the best positive dynamics of change in indicators, significant issues, and significant areas, as well as sustainable development vector for Ukraine and Ukraine’s business environment are defined (Sustainable Ukraine, 2020).

Conclusions

General recognition of sustainable development doctrine, increasing efforts that companies contribute to the achievement of the UN Sustainable Development Goals cause the urgent need for the relevant assessment of companies’ impact on the environment and society. One of the effective tools for external evaluation of sustainability performance, companies’ exposure to and management of material ESG risks are ESG ratings. ESG rating agencies play a constantly growing role in financial markets and have become important actors on the sustainability map. At the same time, existing ESG ratings have serious shortcomings and limitations, among which the lack of standardization and comparability, independence, transparency of methodology, bias, tradeoffs and low credibility of input information are the most essential. The abundant quantity of ESG rating agencies and their different ratings lead to the perplexity of investors and “rating fatigue” of companies. Investigation of international practice and comparative analysis of ESG ratings has enabled to arrange them according to such attributes as

scope, sector focus, ESG topic focus, input information used, methodology transparency, approach for assessing and scale.

In Ukraine, the first national ESG ratings appeared in 2019. Only a few Ukrainian companies, mostly with headquarters in European countries, exporting their products or raising financial resources on foreign markets are rated by international rating agencies. Representation of Ukrainian companies in international and national ESG ratings would have a positive impact on business activity and reputation, provide the access to sustainable debt and equity financing.

References

- [1]. Cappucci, M. (2018). The ESG integration paradox. *Journal of Applied Corporate Finance*, 30(2), 22–28.
- [2]. Clementino, E., Perkins, R. (2020). How Do Companies Respond to Environmental, Social and Governance (ESG) ratings? Evidence from Italy. *Journal of Business Ethics*. <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04441-4>.
- [3]. Fowler, S. J. & Hope, C. (2007). A Critical Review of Sustainable Business Indices and their Impact. *Journal of Business Ethics*, 76.3, 243–252.
- [4]. MacMahon, S. (2020). The challenge of rating ESG performance. *Harvard Business Review*, September-October. <https://hbr.org/2020/09/the-challenge-of-rating-esg-performance>.
- [5]. MSCI. (2021). What if ESG disclosures become standardized? <https://www.msci.com/what-if-esg-disclosures-become-standardized>.
- [6]. Principles for Responsible Investment. (2021). How did the PRI start? <https://www.unpri.org/pri/about-the-pri>.
- [7]. Shvarts, E., Pakhalov, A., Knizhnikov, A., & Ametistova, L. (2018). Environmental rating of oil and gas companies in Russia: How assessment affects environmental transparency and performance. *Business Strategy and the Environment*, 27(7), 1023–1038.
- [8]. SustainAbility. (2020). Rate the Raters 2020: Investor Survey and Interview Results. <https://sustainability.com/wp-content/uploads/2020/03/sustainability-ratetheraters2020-report.pdf>.
- [9]. Sustainable Ukraine (2020). Rating methodology. <https://sustainableukraine.com/en/methodology.html>.

- [10]. Tyvonchuk, O. (2020). ESG company ratings – the nature and features of formation. *Galician economic journal*, 6(67), 104-113. DOI:[10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.06.104](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.06.104)
- [11]. Veenstra, E., Ellemers, N. (2020). ESG Indicators as Organizational Performance Goals: Do Rating Agencies Encourage a Holistic Approach? *Sustainability*, 12, 10228. 10.3390/su122410228.
- [12]. Windolph, S. (2011). Assessing Corporate Sustainability Through Ratings: Challenges and Their Causes. *Journal of Environmental Sustainability*, 1, 37–57. 10.14448/jes.01.0005.

THE INFLUENCE OF INFORMATION SYSTEMS ARCHITECTURE ON ACCOUNTING OF VAT-RELATED TRANSACTIONS IN RETAIL

Mariya SHYGUN

*Dr. Sc. (Economics), Professor,
Head of Accounting and Consulting Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Kyiv, Ukraine
shygun@ukr.net*

Andrii ZHURAVEL

*PhD Student
of Accounting and Consulting Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Kyiv, Ukraine
zhuravelandrii@gmail.com*

Abstract

The retail market is extremely large and thus that constantly evolving. Increasing an equity capital, retail companies are forced to build the architecture of the enterprise information system, integrating different (sub)systems and data. In conditions of rapid development and lack of resources, the resulting information system is often suboptimal, both in terms of resource costs for its maintenance, and in terms of the reliability of the displayed accounting information.

The presented work reveals the importance and specifics of accounting integration from a theoretical and technical point of view. The reasons that give rise to the need to combine different systems into one information system of the enterprise are indicated. The evolution of information system architecture is revealed on the example of retail companies. The scheme of flows and interrelations of transactions connected with retail trade is resulted: both in shop, and at Internet sales.

Particular attention is paid to the importance of VAT transactions at the integration of different systems based on the requirements of regulatory and legal support on the example of Ukraine. The study also reveals the problems that the retailer encounters at the presence of a “zoo”-infosystem,

which often has a place when switching from a simple information system to an optimally integrated one. In particular, the expediency of conducting individual transactions in the ERP-system in the presence of a small accounting system is substantiated in order to optimally allocate resources. Based on the different principles of information processing in such two systems, the arithmetic problems that may occur are described, and recommendations are given for the correct operation with such data, in particular when transferring them between different accounting systems. Due to the fact that a small accounting system, which keeps full accounting, cannot receive complete extended information from the ERP-system, recommendations are provided on the necessary analytics in the formation of summarized accounting entries to make it easier to control such information flows and faster to create reporting.

Adherence to the given recommendations will allow to optimize current work of the enterprise, and also will provide easier migration to optimal architecture of information system.

Key words: *accounting, integration, information system, ERP system, small accounting system, retail transactions, VAT, tax invoice.*

JEL Classification: *M41, C88.*

Introduction

Information systems have reliably penetrated into all spheres of human life and solve a significant part of communication tasks. Accounting is no exception, the technical functions of which are successfully automated and provide a clear allocation of primary data on accounting accounts, consolidation of current data in registers, formation of reporting indicators and generation of statements, their transformation into various digital formats.

There are many programs that provide accounting in the enterprise today. Nonetheless, given the lack of a single universal program that will meet all the necessary needs of large companies, the latter have to integrate different systems with each other, creating an architecture of a single information system of the enterprise. Trying in this way to ensure the accounting of processes accompanied by large data volume and information flows, companies often face the challenge in compliance with the methodological and legislative principles of accounting due to the

incompleteness or distortion of information transferred between different systems.

Large retailers often have to build a complex information system architecture, due to the specifics of the business. At the same time, it is precisely when accounting for retail trade transactions that a number of special points arise that require close attention, both from the IT team when developing interfaces between systems, and from accountants when performing accounting procedures. Given that the retail market is large enough (for example, in Ukraine according to the results of 2020 – about 28.2 Mrd. EUR [1,2]) and one that is actively developing (more than 10% in the EU since 2015 [3]), it is important to investigate the problems that retailers may face in developing an integrated enterprise information system.

1. Literature review

Researching the construction and integration of accounting systems, "system" is often understood as a set of rules by which information (records, documents) is managed in order to obtain reporting indicators. Indicative in this regard is the work of Richard Charles Laughlin [4], who examines the design of accounting systems in specific contexts of the enterprise.

Given the importance of "creating an integrated accounting system as a basis for information support in the enterprise", V. Yevdokymov clarifies the concepts of "accounting integration" and "integration of data processing" in his study [5], analyzing the work of many scientists. In particular, under the "integration of accounting" the author understands the elimination of differences between different types of accounting. Most authors point to the important role of technology in the ensuring of accounting integration, describe it as a certain abstraction, defining mainly the philosophical meaning of the concept, but not the process itself and its features [5, p.23-25].

Barbara E. Weißenberger and Hendrik Angelkor investigate the features of the integration of accounting and management accounting, mentioning two options for the origin of the latter: based on accounting, or based on a separate set of accounting registers [6, p.3-4]. Ivica Pervan and Ivana Dropulić study management accounting influenced by an integrated information system, which is considered as a set of separate systems (ERP and specialized Best of Bred systems applications) that are interconnected [7, p. 22]. In both studies, a management accounting is presented in the context of the separated data set that must be integrated with others in order to form

a full vision of the situation in the enterprise and to make correct management decisions.

In addition to the theoretical component of integrated accounting system design, many scientists have devoted their research to technical and informational (*here the "information" is used more in the sense of "database"*) prerequisites of this process. For instance, William E. McCarthy, back in 1978, describes and analyzes the "entity-relationship (E-R)" accounting model. And although the author in his paper opposes such a data model to the double entry model [8, p 503], such studies have contributed to the development of information accounting systems, which, based on the relationship between the individual entities presented in the database(s), reflect the nature and functioning of accounting.

The importance of data architecture is explored by Chapman Ch.S. and Kihn L.-A., recognizing that the ways in which information is used affect the performance of individual departments [9, p.151-169]. Norshidah Mohamed et al. (2013) reveal the essence of "information systems integration" in their study [10, p. 70-72] and note that scientists mean under this concept both the integration of data (most often) and the integration of functions and processes [10, p. 68].

The integration of different systems (that keep records of individual sets of processes) is being actively studied by scientists. Continuing the scientific discussion, this paper aims to study the features of building an integrated information system architecture at a retail company and to develop practical recommendations that will ensure easy accounting of VAT-related transactions in compliance with methodological and regulatory principles on the example of Ukraine.

2. Research methodology, data and hypotheses

This study is based on practical experience gained during deployment projects for SAP ERP system for Ukrainian and foreign companies, including retailers. During the implementation of such projects, thanks to the methods of analysis, synthesis and structural-logical method, the main problems that had existed in the activities of enterprises and led to the transition to a new ERP-system were identified. Thanks to the induction and deduction methods (as well as the above methods), the impact of such problems on the organization of accounting and the formation of reporting indicators has been

studied, as well as new approaches to the organization of accounting integration at the enterprise have been substantiated. Some of these recommendations have been applied to the new information system architecture, where SAP plays the role of a central accounting system.

Due to the methods of analogy and extrapolation, it is hypothesized that the application of the recommendations disclosed in this study will allow retailers to optimize the architecture of the information system, and thus reduce resource costs to maintain such a system and process and verify information flows.

3. Features of building information systems and the place of the accounting subsystem in them.

The existence of a universal software product that will provide all the accounting needs of the enterprise is impossible for a number of reasons:

- *Resource issue.* There are many companies, large and small, each of which is engaged in certain areas of economic activity, often very specific. It is not economically feasible to maintain and develop an accounting system that can meet absolutely all business requirements. Therefore, accounting software has historically been differentiated into separate clusters, each of which is relatively independent developing to this day. Examples of such clusters are ERP systems, small accounting systems, warehouse systems, retail systems.

- *Accounting diversity issue.* Each country has its own rules of accounting, that is also often not integrated (particularly in Ukraine).

- *Competition (marketing) issue.* Software developers try to focus on addressing a limited range of customer needs, thus making their product competitive in the relevant niche. This leads to the parallel existence of accounting programs whose functionality is similar (f.e., BAS Accounting, Parus, SAP Business One, Athena and others in Ukraine).

Due to the variety of accounting programs, a developing company periodically faces the problem of selecting / replacing such programs, their integration within the architecture of the enterprise information system, as well as, as a consequence, the integration of accounting data and processes generated in different systems.

At the beginning of their development, most companies keep an accounting either in MS Excel, or in a small accounting system, or simultaneously in both (Fig. 1). By small accounting system (SAS) we mean

a software product, often widespread among small businesses in a particular country, and which does not require significant costs for deployment and supporting and that provides accounting and reporting.

Small information system and MS Excel form the basic information system (BIS) of most small and medium enterprises (Fig.1). These two BIS components are often not integrated at the technical level, and MS Excel serves as an additional means of storing and processing information.

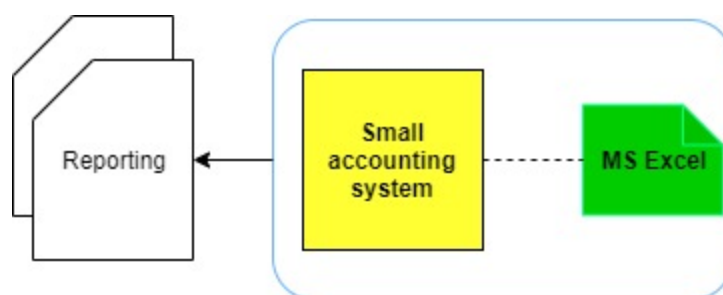


Figure 1. Basic infosystem of legal entity

Source: The authors

As the company's capital increases, so does the volume and variety of transactions, and often the number of goods to be realized. As a result, there is a need for more sophisticated inventory movement provided by the warehousing system and the ERP system that relieves SAS.

Usually such an built information system of the enterprise (Fig. 2) is called decentralized [11, p. 313, 315] due criteria such as the degree of centralization of information processing and the construction structure. In our opinion, from the standpoint of accounting, this wording is not entirely correct, because the completeness of the balance sheet, as the basis of economic activity, is observed in one (*central*) program – a small accounting system. Ukrainian business often calls this concept of building an information system a zoo-system, meaning that accountants have to constantly maneuver between the two systems, ERP and SAS, maintaining order in both. Research analytics shows that this kind of combination of ERP system and SAS occurs not only in Ukraine but also in many European companies.

The main reason for the emergence of ERP system along with small one (Fig. 2) is the need for inventory accounting and/or lack of resources to

deploy a full-fledged ERP system. In this case, only summarized postings to the inventory account, work in progress, finished goods, and goods get into the small accounting system.

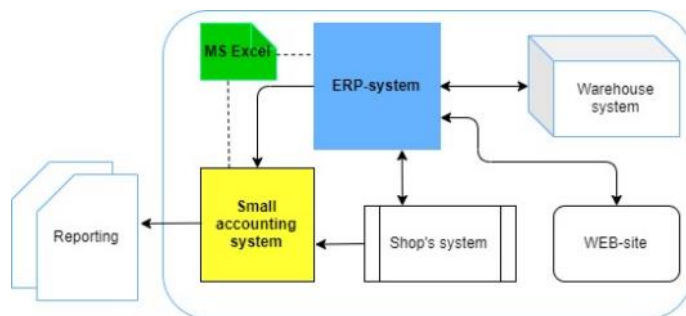


Figure 2. “Zoo”-infosystem at retail entity

Source: The authors

Quite often, the concept of "zoo" -infosystem can be found in retailers, which is associated with an extremely large number of transactions during the operating day: online orders, checks for sale, returns etc. Figure 3 reflects such transactions, their relationship and impact on the formation of tax documents.

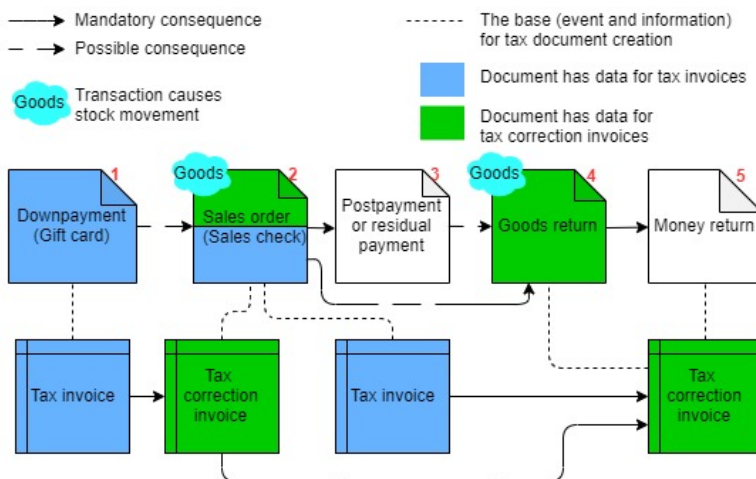


Figure 3. Transaction (document) flow for retail sales

Source: The authors

At the same time, when using the concept of “zoo” -infosystem in Ukraine, retailers have a number of problems and shortcomings, which include:

- a) the risk of incomplete reflecting of transactions in the ERP system;
- b) arithmetic inaccuracies in accounting entries;
- c) the risk of incomplete data in a small accounting system.

The risk of incomplete reflecting of transactions in the ERP system

Implementing the ERP system, the company aims to unclade the (small) main accounting system, the continuation running of which indicates the absence of the need to fully transfer accounting processes to the ERP system.

In addition to accounting for settlements with the endconsumer, the accounting and control of other VAT-related transactions sometimes "migrate" to the ERP system, if the current legislation requires it. Such prerequisites can be:

- the function of tax documents is performed by primary accounting documents (invoice, advance, act of goods return, check for sale);
- the trigger for the creation of a tax document is the appearance of primary accounting documents that are interconnected and executed in a strict chronological order;
- the need to form separate tax documents with detailed information on the nomenclature, price and quantity of goods;
- individual cases of determining the VAT tax base based on the cost of goods or their purchase prices.

On the example of Ukrainian legislation, let us reveal the essence of the reasons for accounting for VAT-related transactions in the ERP system, if such exists alongside SAS:

a) each transaction for the sale of goods or receipt of an advance can be accompanied by the formation of a tax invoice (hereinafter - TI) or tax correction invoice (hereinafter - TCI) with a detailed list of nomenclature, quantity and prices [12, a. 187 p.1, a.201 p.1; 3].

b) when writing off unsuitable for further use / sale inventory, the company is obliged to accrue compensatory VAT liabilities [12, a.198 p.5] and form a TI with the reason type 13 [13]. In this case, "the tax base for

goods / services is determined based on the cost of their purchase" [12, a.189 p.1].

c) according to the article 201 para 4 of Tax Code of Ukraine [12] taxpayers must accrue additional VAT liabilities «in the case of supply of goods / services, the tax base of which, determined in accordance with Articles 188 and 189 of this Code, exceeds the actual price of supply of such goods / services». In these cases, a separate TI must be created where the basis for taxation is the difference between the purchase price and the sale [12, a. 188 p.1; 3].

d) change in the price of goods sold, their return or advance return are accompanied by the formation of TCIs [12, a. 192 p.1].

With a small transactions volume, which is typical for wholesale sales, such rules of Ukrainian tax legislation may not cause the transfer of all VAT related transaction in the ERP system. On the other hand, a small quantity of sales does not necessitate the deployment of such a system. The situation is different for retailers. Because full reproduction of retail transactions (Figure 3) will "drag" other accounting processes and increase resource requirements, table 1 lists the arguments for each of the transactions to reflect / not reflect it in the ERP system.

Arithmetic inaccuracies in accounting entries of SAS

The most important thing that SAS should receive from the ERP - system – the amount of accounting postings. The latter are checked by accountants, auditors and tax authorities on the basis of various control points. However, due to the different approaches to the calculation and control of amounts in SAS and ERP, sometimes there are small problems that bring great inconvenience and increase the time spent on their analysis and elimination.

The main issue, from the standpoint of calculating the amounts for primary documents and accounting entries, for retailers is that their pricing is based on gross value. At the same time, the accounting should reflect separately the net amount of sales and the amount of VAT (Table 2), what is relevant for each individual primary document (check, online order).

In Ukraine, the consolidated TI/TCI on the daily result of retail transactions [12, a.201 p.4] reflects in particular the net price (with the possibility to manage more than two decimal places) and the VAT amount

calculated based on the tax base for each unique product with its price. This approach leads to the following consequences:

a) the amount of income and VAT in each document is calculated correctly. This VAT amount is reflected in the fiscal checks provided to the end consumer;

Table 1. Rationale for transferring individual operations to the ERP system*

Transaction from figure 3	SHOP'S RETAIL		INTERNET RETAIL	
	In ERP?	Description	In ERP?	Description
(1) Down payment	Yes	It is presented as Gift cards that must be accounted by unique ID-code. <i>During the payment by gift card, correct TCI must be created for the amount of sales check.</i>	Yes	In retail with huge Internet orders volume, all detailed payments are provided in a separate attachment to the bank statement item, that represents the amount received from one certain acquirer. From this prospective of view there is no reason to process whole bank statement. It is important to track every Internet order to be sure that every its open item is closed and to make relations with every end-consumer clear. <i>Mismatching between payment and AR is also a prerequisite for TI/TCI creation in some cases. Money return is also the event for TCI creation [14, category 101.04].</i>
(3) Postpayment (5) Money return	No	Due to business specific, all AR is closed at the end of operational day. All other money related transaction must be counted in SAS, at least due to the its presence in bank statement.		
(2) Sales of goods (4) Goods return	Yes	Huge volume of such documents can be accounted only in ERP system. <i>These documents represent all required</i>	Yes	Huge volume of such documents can be accounted only in ERP system. <i>These documents represent all required for</i>

Transaction from figure 3	SHOP'S RETAIL		INTERNET RETAIL	
	In ERP?	Description	In ERP?	Description
		<i>for TI and TCI events and values</i>		<i>TI and TCI events and values</i>
TIs and TCIs	Yes	<i>All tax documents must be closely and clearly linked with primary document and with each other</i>	Yes	<i>All tax documents must be closely and clearly linked with primary document and with each other</i>

Note: * *Italics highlight situations typical for Ukrainian companies*

Source: The authors

Table 2. Comparative indicators of the sale transaction reflection in a small accounting system and ERP system

Accounting in ERP-system						
Check	Dr	Cr	Amount, UAH	Brutto-price per unit	Netto-price per unit	Quantity
1	2	3	4	5	6	7
№ 1	Customer	Revenue	1666.67	500	416.67	4
	Customer	VAT	333.33			
№ 2	Customer	Revenue	2166.67	1300	1083.33	2
	Customer	VAT	433.33			

Continuation of the table. 2

Tax accounting in ERP system			Accounting in small accounting system			
Netto-price	VAT base (Quantity* Netto-price, 2)	VAT amount	Business transaction	Dr	Cr	Amount, UAH
8	9	10	11	12	13	14
416.666667	1666.67	333.334	Sales of goods	Customer	Revenue	3833.34
				Customer	VAT	766.66
1083.333333	2166.67	433.334	Payment	Bank acquiring	Customer	4600

Source: The authors

b) having the total gross cost from all primary documents for the day, the VAT amount can not be verified by applying the formula $Brutto / ((VAT\ rate + 100) / VAT\ rate)$, or in the usual form for Ukrainian accountants $Brutto/6$ (in connection with the current VAT rate of 20%). Based on Table 2, in accordance with to the total amount of receivables in the SAS, the VAT amount should be 766.67 UAH (= 4600/6,2), but not 766.66 UAH.

Given these two statements, summarized accounting entries should be transferred to the SAS with amounts calculated based on the relevant values in the primary documents (checks, online sales, advances).

c) thanks to the use of more than two decimals and the available approach to the formation of the amount of VAT liability in tax documents, the last one contains the amounts that is as close as possible¹ to the total VAT amount on all checks per day. Exactly this amount will be registered in the tax authorities as the company's VAT liability. Given this fact, as well as the specifics of the VAT accounting process, the SAS should receive the necessary and sufficient information on tax documents. Based on these data the accounting entries can be posted (when obtaining the status "Registered" from the tax authority's database), and then, without additional effort, can be included as corresponded TIs and TCIs into the VAT return, for which "retail's" VAT is only a small part of the general information reported.

d) the net price for a check (logistics document in the ERP system) is rounded to two decimal places. Therefore, if this value was used to calculate the total amount of the check, an incorrect gross value would be got: at the VAT rate of 20%, for the check №1 in table 2 it would be 2000.02 UAH (= $416.67 * 4 * 1.2$), what is not equal to the value 2000.00 UAH recorded at the sale.

It follows that it is needed to be very careful when using some values from ERP system for reporting purposes, and especially when developing a program for generating tax documents.

The risk of incomplete data in a small accounting system

When using “zoo” -infosytem concept, SAS remains the central system for accounting at the enterprise and provides the formation of reporting indicators. However, such a system lacks complete information on the flow of primary documents of retail transactions and the relationship between them, because ERP system is now used for this purpose. With this

in mind, in addition to the above, Table 3 provides practical recommendations for integration between ERP system and SAS in the context of providing analysts needed to pre-control accounting information to reduce the accountant's cost of working in the two systems.

In order to facilitate the control of accounting information on online sales and shop's sales, it is recommended to open subaccounts of basic accounts in these areas to reflect settlements with end consumer, revenue, material costs, VAT and transit accounts. This approach helps also for management accounting procedures (f.e. business line margin analysis).

Maintaining detailed analytics for VAT accounts makes sense if the created tax documents are splitted by carriers, acquirers or stores where the goods have been sold. Maintaining analytics for customer account when selling and redeeming gift cards (№ 5 and 11 in table 3) does not make sense, as such transactions with one certain gift card can take place in different stores. Down payment transactions in store retail are conducted in the ERP system with a link to the gift card IDs.

Obviously, the use of the "zoo"-infosystem architecture is a temporary phenomenon in the enterprise. With the increase of the company's capital, the use of such an information system becomes more complicated and requires more and more resources. On the other hand, the enterprise's ability to full transition to the ERP system and the formation of the optimal architecture of the information system, shown in Figure 4, become also higher.

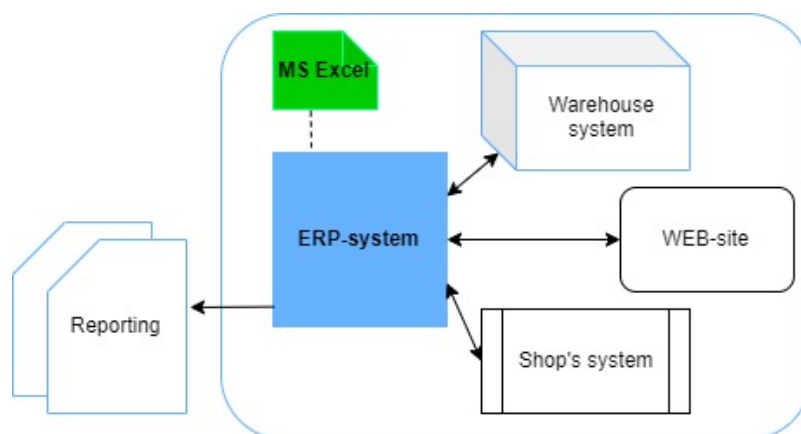


Figure 4. Typical scheme of integrated information system at retail enterprise

Source: The authors

Table 3. Comparison of sales transaction reflecting: in a small accounting system and ERP system

№	№ from Fig.3	Transaction	Dr	Cr	The source of posting	Required analytics to split customer and <i>transit</i> accounts	
						Shop's retail	Internet sales
1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	Invoice (sales check)	Customer	Revenue	ERP system	• Shop's ID	• Transportation company;
			Customer	VAT unverified			
2	2	GODS write-off	COGS	Goods	ERP system	N/A	N/A
3	4	Goods return	Revenue	Customer	ERP system	• Shop's ID	• Transportation company;
			VAT unverified	Revenue			
4	4	Resumption of COGS	Goods	COGS	ERP system	N/A	N/A
5	1	Down payment	Cash transit account or Bank acquiring account	Customer (Down payment)	ERP system	• <i>Shop's ID</i>	• Acquirer • <i>Acquirer</i>
			VAT from down payment	VAT unverified			
6	3	Postpayment	Bank acquiring account	Customer	ERP system	• Shop's ID	• Acquirer • <i>Acquirer</i>

International Symposium
Experience. Knowledge. Contemporary Challenges
„Back to the Future.
Social – economic Challenges and Perspectives”
 May 27th - 28th, 2021

7	5	Money return	Customer	Bank acquiring account	ERP system	• Shop's ID	• Acquirer • <i>Acquirer</i>
---	---	--------------	----------	---------------------------	------------	-------------	---------------------------------

Note: 1) Analytics (in column 7 and 8) for transit accounts are italic written and red highlighted
 2)table continuation on the next page

Source: The authors

continuation of the Table 3

№	№ from Fig.3	Transaction	Dr	Cr	The source of posting	Required analytics to split customer and <i>transit</i> accounts	
						Shop's retail	Internet sales
1	2	3	4	5	6	7	8
8		Cash flow on shop: down payments	Cash desk account (or Bank transit account for Shop's retail)	Cash transit account (or Bank acquiring account)	Retail system	• <i>Shop's ID</i>	N/A
9		Money received from acquirer	Bank account	Bank acquiring account (Internet sales) or Bank transit account (for Shop's retail)	Small accounting system	• <i>Shop's ID</i>	• <i>Acquirer</i>
10		Money returned to acquirer	Bank acquiring account	Bank account	Small accounting system	• <i>Shop's ID</i>	• <i>Acquirer</i>
11		Payment (Down	Customer (Down payment)	Customer	ERP system	• Shop's ID • (N/A)	• Acquirer • Transportation company;

International Symposium
Experience. Knowledge. Contemporary Challenges
„Back to the Future.
Social – economic Challenges and Perspectives”
 May 27th - 28th, 2021

		payment) closing	(VAT unverified)	(VAT from down payment)		N/A	N/A
--	--	---------------------	---------------------	----------------------------	--	-----	-----

Note: 1) Analytics (in column 7 and 8) for transit accounts are italic written and red highlighted

Source: The authors

The transition to such a scheme of the information system (Fig. 4) is possible in two ways:

- ***within the existing ERP system.*** In this case, on the migration date (end of the reporting period) the balances on the accounts, which have not been previously managed in the ERP system, must be migrated. This approach is convenient because it does not require reconfiguration of a significant part of business processes and interfaces between systems and avoids the migration of inventories, which is always a very complex process and requires stopping the business activity for a certain period;

- ***to a new ERP system.*** In this case, the volume of the project increases significantly. However, companies often choose this option, looking for ways to reorganize business processes and for opportunities for better management decision-making.

When follow the above recommendations listed in Table 1-3, both migration options will be much easier and faster.

Conclusions

Integration problems of accounting and accounting systems are the subject of research by many scientists since the active technology development, which led to the emergence of various functional purposes of accounting systems. However, in practice there are still cases of suboptimal integrated information systems of the enterprise in terms of architecture and resource costs for maintenance. Such problems are especially relevant for retailers given their active development and the specifics of the business.

Going from the basic information system to the optimal integrated, retail companies are often forced at an intermediate stage to use two accounting systems: ERP (for accounting of inventories and end consumer's transactions) and a small accounting system that reflects the turnover of all general ledger accounts, and therefore allows to form most of the reporting indicators and statements.

Quite often, due to regulatory requirements, as is the case in Ukraine, a significant part of transactions related to accounting and control of VAT payments is also transferred to the ERP system.

In order to optimize the integration between the components of the information system and reduce resources for its maintenance, recommendations were developed and substantiated for displaying / not

displaying transactions in the ERP system and for the features of the formation of summarized accounting entries in small accounting system when obtaining data from the ERP system. In particular, analytics for accounts receivable, VAT and cash flows transit accounts are provided, that should be used to facilitate the reconciliation of calculations. Special attention is paid to arithmetic issues of amounts forming in accounting entries given the different approach in ERP-system and small accounting system, as well as taking into account the additional requirements of tax accounting in Ukraine. By applying these recommendations, it is easier for retailers to switch completely to the ERP system, regardless of whether it is an existing system or a completely new one.

References

- [1]. State statistics service of Ukraine (2020). *Sales volume and stocks of goods in the trade network of retail enterprises by region* <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- [2]. National bank of Ukraine (2020). *Official exchange rate of hryvnia to foreign currencies (average for the period)*. <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart>
- [3]. Eurostat (2021). *Retail trade volume and turnover, EU-27, monthly data, seasonally and calendar adjusted (2015=100)*. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Retail_trade_volume_and_turnover,_EU-27,_monthly_data,_seasonally_and_calendar_adjusted_\(2015%3D100\).png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Retail_trade_volume_and_turnover,_EU-27,_monthly_data,_seasonally_and_calendar_adjusted_(2015%3D100).png)
- [4]. Laughlin, R.Ch. (1984). *The design of accounting systems: a general theory with an empirical study of the church of England* [Doctoral dissertation, The University of Sheffield]. White Rose eTheses Online. https://etheses.whiterose.ac.uk/3008/1/D076150_1.pdf
- [5]. Yevdokymov, V.V. (2009). *Scientists' approaches to the problems of accounting integration: a historical aspect* [Pidkhody naukovtsiv shchodo problem intehratsii obliku: istorychnyi aspekt]. *Development economics*, 50 (2), 23-25.
- [6]. Weißenberger, B.E., & Angelkor, H. (2009). *Integration of financial and management accounting systems: the mediating influence of a unified financial language on controllership effectiveness* [Working

- paper, Justus Liebig University Giessen]. Website of Justus Liebig University Giessen. http://geb.uni-giessen.de/geb/volltexte/2012/8981/pdf/ApapIMC_2009_01.pdf
- [7]. Pervan, I, & Dropulić, I. (2019). The impact of integrated information systems on management accounting: case of Croatia. *Journal of Contemporary Management Issues*, 24(1), 21-38. Advance online publication. <https://doi.org/10.30924/mjcmi.24.1.2>
- [8]. McCarthy, W.E. (1980, January). *Construction and Use of Integrated Accounting Systems with Entity-Relationship Modelling*, in P. Chen ed. *Entity-Relationship Approach to Systems Analysis and Design*. Amsterdam: North-Holland, 625-637. https://static1.squarespace.com/static/5feb9bf81c227637fcd6262b/t/5feca4acfc8ee327ddabbe71/1609360611668/Construction+and+Use+of+Integrated+Accounting+Systems+with+Entity-Relationship+Modeling_1980.pdf
- [9]. Chapman, Ch. S., & Kihn, L.-A. (2009). Information system integration, enabling control and performance. *Accounting, Organizations and Society*, Advance online publication <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0361368208000640>
- [10]. Norshidah, M., Batiah, M., Suraya, M., Hanif, H., & Hafizuddin, M.A. (2013). Information System Integration: A Review of Literature and a Case Analysis. In R. Neck (Ed.). *Mathematics and Computers in Contemporary Science* (pp.68-77). World Scientific and Engineering Academy and Society (WSEAS). https://www.researchgate.net/publication/260986605_Information_System_Integration_A_Review_of_Literature_and_a_Case_Analysis
- [11]. Benko, M.M. (2010). Information systems and technologies in accounting: a monograph [Information systems and technologies in accounting: a monograph.]. *Kyiv National University of Trade and Economics*.
- [12]. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). The Tax Code of Ukraine. [Podatkovyi kodeks Ukrainy]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- [13]. Ministerstvo finansiv Ukrainy (2015). Procedure for filling in the tax invoice: approved by the order of Ministry of Finance of Ukraine in

December 31, 2015 №1307 [Porjadok zapovnennja podatkovoji nakladnoji: zatv. Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31 ghрудnja 2015 r. №1307]. Retrieved from <https://tax.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovozakonodavstvo/nakazi/66323.html>

- [14]. Information and reference department of the State Fiscal Service of Ukraine. Publicly available information resource. Category 101 (VAT). Retrieved from <http://zir.sfs.gov.ua/main/bz/view/?src=ques>

**IMPACTUL PANDEMIEI COVID-19 IN
CONTEXTUL MODIFICĂRILOR
STRUCTURALE DIN SECTORUL AGRICOL
AL REPUBLICII MOLDOVA**

Valeriu DOGA

*Doctor habilitat în economie, profesor,
Cercetător științific coordonator,
Institutul Național de Cercetări Economice,
Republica Moldova
vdoga@mail.ru*

Sergiu ȚIRIGAN

*Cercetător științific,
Institutul Național de Cercetări Economice,
Republica Moldova
sergiu.tirigan@gmail.com*

Tatiana COLESNICOVA

*Doctor în economie, conferențiar cercetător,
Cercetător științific coordonator,
Institutul Național de Cercetări Economice,
Republica Moldova
ctania@gmail.com*

Articolul științific a fost elaborat în cadrul Proiectului Program de Stat pe perioada anilor 2020-2023, înregistrat în Registrul de stat al proiectelor din domeniul științei și inovării din Republica Moldova cu codul 20.80009.0807.29 și cu titlul: "Perfecționarea mecanismelor de aplicare a instrumentelor inovatoare orientate spre creșterea durabilă a bunăstării populației Republicii Moldova".

Abstract

In this paper, it is examined the potential impact of the Covid 19 pandemy, aggravated by the severe draught from 2020 in the context of tendencies of structural modifications in the agricultural sector of the Republic of Moldova.

There are examined, in an evolutionary perspective, determining factors of a crisis with negative long-term impact, on the basis of the situation recorded in 2020, and which affects especially the small and middle-size producers.

They refer the problem of access to market, access to finance and vulnerability in the face of natural hazards, and also the cumulated defficiencies, at the level of the system of policies and regulations that affect the intervention capacity and the efficiency of the support granted to the agricultural sector.

Key words: *agriculture, Republic of Moldova, COVID-19 pandemy, draught, state support.*

JEL Classification: *Q1, Q13, Q18.*

Introducere, metodologia și scopul cercetării

Trecerea de la economia planificată și agricultura de tip colectivistă la economia de piață, a lansat un proces complex de modificare structurală a sectorului agrar al țării. Complexitatea procesului este legată și de suprapunere a acestuia unor procese complexe de schimbare în sector la nivel internațional.

Identificarea soluțiilor optime și asigurarea unui management apropiat acestui proces reprezintă o provocare atât pentru sectorul agricol și părțile interesate, precum și în contextul proceselor politice aferente. Conceptul de criză este uzual utilizat în contextul proceselor de transformări structurale, fiind provocate atât de factor endogeni sectorului cât și de factori exogeni. Crizele de conjunctură, fie fiind determinate de hazarde naturale fie de dificultăți în comercializarea producției, situație pandemică ș.a., servesc drept catalizatori pentru acest proces de transformare.

Eșecurile în a asigura o gestionare eficientă a proceselor poate conduce la o recesiune prelungită, și poate determina modificări structurale dincolo de modele teoretice posibile sau evoluțiile înregistrate în condiții similare în alte state.

Lucrarea scoate în evidență legăturile dintre transformările în sectorul agricol, vulnerabilitatea la crize, conexiunile între evoluțiile înregistrate, acțiunile și politicile implementate. Au fost utilizate un șir de metode de cercetare, cum ar fi: analiza indicatorilor economici, metode de analiză comparativă, evaluarea impactului politicilor publice.

Scopul acestui studiu este de a observa conexiunile dintre procesul de schimbare structurală, riscuri și factori determinanți pentru situația de criză, un accent aparte fiind pus pe analiza evoluțiilor în domeniile relevante, impactul politicilor și sistemului de suport.

I. Tendințele modificărilor structurale în sectorul agricol

Sectorul agro-alimentar are o importanță strategică în dezvoltarea socio-economică a Republicii Moldova. Agricultură contribuie cu 12.2% la PIB (22.6%, inclusiv industria alimentară), cu 43.6% la exportul total al țării.

Acesta are o influență semnificativă asupra dezvoltării și veniturile populației din zona rurală, managementul mediului și asigurare securității alimentare.

Suprafața terenului agricolă reprezintă 62.9% din total terenuri ale țării. 21.1% din total populație activă a țării este ocupată în agricultură. Populația rurală reprezintă 56.9% din total populație, aceasta menținând o conexiune strânsă cu activitatea agricolă.

Situația în sectorul agricol este determinată de schimbările înregistrate pe parcursul ultimelor trei decenii.

Colapsul sistemului sovietic a cauzat perturbări semnificative în sistemele de producere și distribuție. Suprafața ocupată cu culturi cu valoare adăugată înaltă s-a redus de două ori. Acestea au fost complementate de o reducere semnificativă a productivității. Situația a fost direct legată cu deficiențele în asigurarea investițiilor, accesibilitatea capitalului și creditelor pentru agricultură, factori care au condus la micșorarea productivității în agricultură.

Reformarea fermelor cooperative mari și împrăștierea fermierilor a fost inițiată în anul 1992, dar a fost implementată lent, astfel încât la etapa de implementare a programului de reformă ”Pământ” lansat în 1998, sistemul agricol de producere a fost în mare parte distrus. Acest set de prime reforme a fost simulate sau deviate în o măsură semnificativă. (Selari, 2009)

În baza reformei pământ, peste un milion de cetățeni au devenit proprietari de terenuri agricole deținând în proprietate terenuri de cca. 1.5 ha, divizate un multiple parcele mai mici. În o proporție de aproximativ 50% au stabilit ferme proprii de familie în timp ce alte 50% din teritoriu a fost integrat în cadrul noilor cooperative agricole. Deși acesta este un rezultat pozitiv

comparativ cu situația din Ucraina și Rusia, acest indicator este net inferior statelor cu economie de piață. (Cimpoieș D. ș.a., 2008)

Întârzierile în implementarea reformei, implementarea parțială a acesteia, deficiențele în a asigura o conexiune între reforma sectorului agricol și a industriei de procesare, au avut drept efect lipsirea noilor proprietari de active de producere, acestea fiind în mare parte distruse sau furate, stabilirea unei dualități structurale compusă din un număr mic de întreprinderi care gestionau 50% din teritoriu și un număr mare de proprietari mici care gestionau alte 50% din teritoriu, precum și la accentuarea rupturilor de-a lungul lanțului valoric.

Reforma, prin metoda de implementare și rezultatele atinse a determinat o serie de factori determinați pentru viitoarele evoluții în sector, politicile publice adoptate, prezentând o influență semnificativă asupra sustenabilității de mediu, sociale și economice.

Ruptura dintre întreprinderile de procesare și sectorul de producere, precum și dificultățile în organizarea cooperării de-a lungul lanțului valoric, a afectat pe de o parte întreprinderile existente, iar pe de altă a condus la reformatarea modelelor relaționale. Multe întreprinderi și-au extins activitatea în domeniul producerii agricole pentru a compensa dificultățile în asigurare cu materie primă. O evoluție similară a avut loc în cazul unor companii specializate în transport și export. Agricultură a reprezentat pentru acestea o posibilitate de extindere a afacerii, de investiție și diversificare a activelor.

Tabel 1. Dinamica suprafețelor pe categorii de deținători funciari (ha)

	2007	2010	2015	2018	2021
Cooperative agricole	152386	142521	93829	85441	69941
S.A. & S.R.L.	670735	711735	771630	798514	839577
GT, < 1 ha	87210	87547	88205	75854	61299
GT, 1-5 ha	372447	347733	299230	254181	189119
GT, 5-10 ha	24492	22063	21309	23096	21754
GT, 10-50 ha	14646	25592	44476	51534	65352
GT, 50-100 ha	74712	10650	19341	23752	29681
GT, > 100	65697	59976	67630	75055	99388

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor extrase din cadastru funciar pe anii respectivi (www.legis.md)

Conform datelor publicate în cadastrul funciar, este observată o tendință de majorare a suprafețelor gestionate de companii. Aceasta majorare nu este atât datorată selectării unei alte forme organizatorice în cazul marilor producători înregistrați ca gospodărie țărănească (GȚ), cât din contul cooperativelor agricole precum și a micilor producători care gestionează până la 5 ha.

Este înregistrată o tendință de descreștere a numărului de deținători funciari în cazul categoriei de producătorii de până la 5 ha, de la 383 mii în 2007 la 250.4 mii în anul 2021. Aceasta poate fi asociată în o mai mare măsură ieșirii din producerea agricolă, prin încheierea de contracte de arendă pe termen lung, fie vânzării terenurilor, inclusiv de moștenitori în cazul decesului primilor proprietari.

În cazul deținătorilor funciari pentru categoria de producători care dețin între 5 și 100 de ha, numărul acestora a crescut cu peste 2.5 ori în 2021 comparativ cu anul 2007.

În categoria de gospodării țărănești care gestionează până la 10 ha creșterea numărului este de deținători a crescut 4.8, fapt conectat la existența interesului față de agricultură. Multiple modele sunt aplicate pentru asigurarea investițiilor precum creșterea în baza resurselor proprii, parteneriat între rude aflate în localitate și rudele din migrație, investițiilor populației urbane sau a populației aflate în migrație internațională.

În structura producerii, pe 84.4% din suprafața însămânțată au fost cultivate trei culturi agricole, porumb, grâu și floarea soarelui.

Plantațiile multianuale reprezintă 10.7% din total teren cu destinație agricolă. Deși prezintă o repartizare relativ echilibrată ca suprafață între gospodăriile țărănești care gestionează până la 100 ha și restul categoriilor de producători, se înregistrează o diferență majoră între ponderea acestora în total teren deținut. În cazul gospodăriilor țărănești menționate aceasta constituie 20.1% din total teren, iar pentru alte categorii de producători plantațiile multianuale reprezintă 7.8% din total suprafață.

În cazul sectorului zootehnic, acesta a fost în o măsură semnificativă afectat, efectuându-se o trecere a producerii către gospodăriile casnice. Volumele insuficiente de producere, dificultățile în stabilirea unui model de aprovizionare pe intern au condus la creșterea rolului importurilor și a importatorilor.

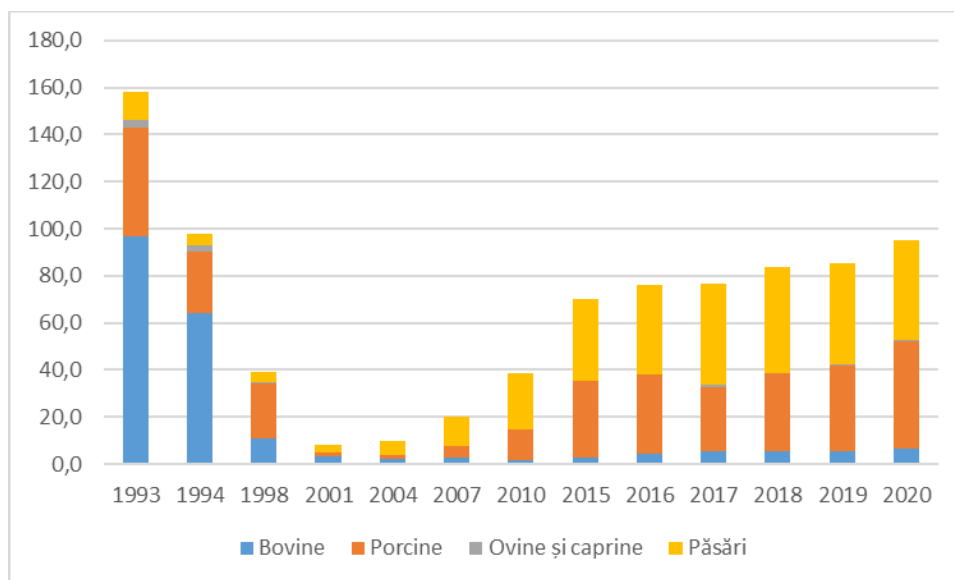


Figura 1. Producția principalelor produse animaliere de către întreprinderile agricole și gospodăriile de fermieri, mii tone

Sursă: Elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică

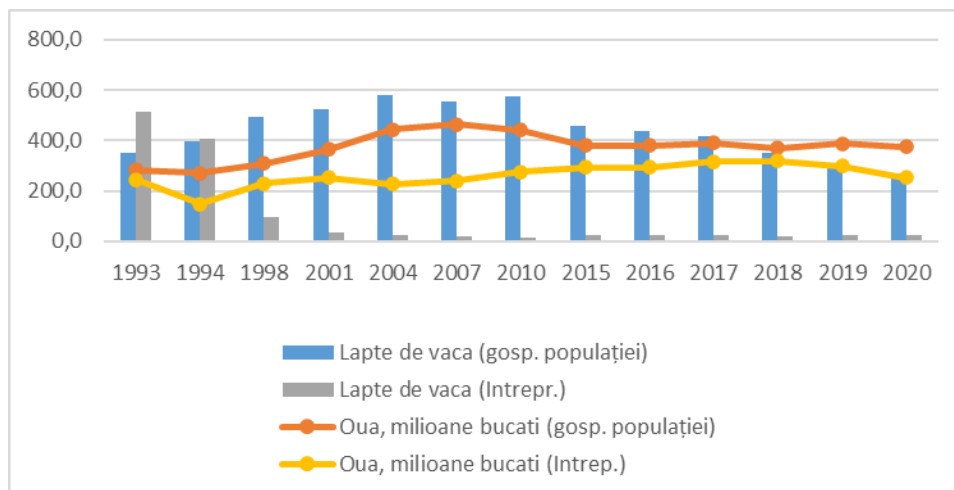


Figura 2. Dinamica comparativă producției de lapte (mii tone) și ouă (milioane bucăți) în întreprinderile agricole și gospodăriile de fermier și în gospodăriile casnice.

Sursă: Elaborat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică

Producția pe toate sectoarele s-a concentrat în ipostază inițială în gospodăriile casnice. Restabilirea producerii în cadrul întreprinderilor agricole și de fermieri a avut loc doar în domeniul avicol și de creștere a suinelor, acestea fiind bazate pe creșterea ponderii culturilor cerealiere și oleaginoase.

În domeniul de creștere a bovinelor, deși are loc scăderea volumului de producere în gospodăriile casnice, ceea ce corespunde prognozelor, aceasta descreștere nu este substituită de o majorare a producerii în cadrul fermelor specializate. Dinamica este cauzată de impactul unui cumul de factori, precum ar fi condiții climaterice, ritmul lent de recuperare a investițiilor, competitivitatea joasă comparativ cu statele din regiune, dificultăți în identificarea politicilor de sprijin eficiente.

Accesul la piețele de desfacere reprezintă una din barierele de bază în dezvoltarea sectorului agricol. Această problemă nu caracterizează uniform toate sectoarele de producere și în un mod diferit diferite categorii de producători.

Pentru unele sectoare, precum ar fi creșterea bovinelor pentru lapte, ovinelor, carne de pasăre, carne de porc, cultivarea legumelor și a cartofului, piața internă reprezintă principala piață de desfacere. Cu excepția sectorului de creștere a suinelor, dificultățile în a concura cu produsele de import sau de integrare în schemele de comercializare, precum ar fi achiziții publice, rețele de comerț, fie limitează capacitatea de dezvoltare, fie cauzează creșterea concurenței între producători și restrângerea producerii, afectând în special micii producători.

În comerțul internațional, o pondere importantă o are exportul de materie primă. Pentru alte produse cu valoare adăugată înaltă, dependența de o unică piață de desfacere a cauzat câteva crize determinate de măsuri restrictive impuse sau de scăderea capacității de cumpărare. Accesare de piețe noi de desfacere reprezintă o provocare, în special pentru micii producători. În același timp, pentru multe domenii de producere, precum ar fi cultivarea florilor, legumelor, fructelor, produse procesate, pentru o categorie extinsă de producători mici, s-au pentru producători noi, piața internă, care este volatilă, reprezintă unica oportunitate de comercializare. Factorii cu impact precum ar fi diminuarea exporturilor, schimbarea preferințelor consumatorilor, supra-productarea, fluctuațiile pe piețele externe și diminuarea prețurilor pentru

produsele de import, cauzează pierderi care afectează pe termen lung producătorii și capacitățile acestora.

Migrația populației rurale reprezintă un fenomen asociat procesului de modificare structurală în sectorul agricol. În cazul Republicii Moldova, acest fenomen a fost catalizat și de situația social-economică din țară. Numărul populației cu reședință obișnuite este de 2.64 milioane la 1 ianuarie 2021, ceea ce constituie cu 27.7% mai puțin decât la 1 ianuarie 1998. La moment nu există date cu privire la rata de depopulare a zonelor rurale, migrația între localități rurale, spre zona urbană și migrație externă.

Populația din mediul rural reprezintă cea mai vulnerabilă categorie de populație. În anul 2020, rata sărăciei absolute în mediul rural este de 35.3%, fiind de 2.5 ori mai mare decât în mediul urban, cele mai vulnerabile grupuri fiind cele antrenate în activități agricole și pensionarii. 82.5% din populația care are un loc de muncă informal este rezidentă a zonelor rurale, 72.5% din aceștia fiind antrenați în activități agricole. O pondere semnificativă în veniturile medii disponibile pentru o persoană din mediul rural este asigurată de plățile sociale (20.7%) și remitențe (16.1%), iar valoarea totală a veniturilor disponibile este cu 26.9% mai mică decât în cazul populației urbane.

II. Anul 2020, factori determinați ai situației de criză pentru sectorul agricol

Sectorul agricol al țării s-a confruntat în anul 2020 cu impactul cumulativ a trei factori determinanți pentru declanșarea unei crize cu impact negativ pentru sectorul agricole, și în special pentru producătorii mici și mijlocii.

Un prim factor a fost determinat de criza pandemică și impactul pe care l-a avut asupra accesului la piața, care a afectat în special micii producători. Al doilea factor este legat de seceta severă care a afectat producătorii agricoli din toate regiunile țării. Cel de al treilea factor este dictat de deficiențele cumulate la nivelul sistemului de politici și regulator, care are un impact negativ asupra capacității de intervenție și eficienței suportului acordat sectorului agricol.

A fost înregistrată o suprapunere între factorii de impact ai crizei și problemele de baza dale sectorului agricol precum ar fi accesul la piață, la finanțe, organizarea slabă a sectorului, vulnerabilitatea față de hazardele naturale ș.a.

Economia națională a înregistrat o contractare de 7% în anul 2020 ca rezultat al crizei pandemice și a secetei severe. Producția agricolă s-a diminuat cu 27.1% comparativ cu anul 2019, cu 35.9% în cazul producției vegetale și cu 3.9% în cazul producției animaliere. În mediu a fost înregistrată o diminuare de 30-40% a recoltei pe principalele tipuri de culturi agricole, și de 10-20% a efectivului de animale și a producției animaliere, excepție fiind înregistrată doar în cazul vânzărilor de vite și păsări.

Dincolo de pierderile cauzate producătorilor de seceta gravă, măsurile restrictive au condus la diminuarea accentuată a consumului final, au afectat accesul la piață, în special al micilor producători și au cauzat diminuarea activității investiționale.

Toți trei factori determinați care au afectat sectorul agricol al țării, au o preistorie care asigură atât o continuitate în evoluția problemelor nesoluționate cât și ciclicitatea apariției evoluțiilor severe.

Problema accesului la piață persistă pe parcursul ultimelor trei decenii, având diferite forme de manifestare, reieșind din situația specifică în sector. În anii nouăzeci ai secolului trecut aceasta a fost cauzată de ruperea legăturilor de comercializare și integrare stabilite în sistemul de economiei de piață.

Pe parcursul următoarelor două decenii, o primă problemă a fost dependența sectorului agricol de livrările spre piața Federației Rusă. Apreciind rolul pozitiv al accesului pe această piață, dificultățile întâmpinate în diversificarea piețelor de desfacere au supus sectorul impactului negativ a măsurile restrictive motivate politice impuse, în special în perioada 2005 – 2014, parte din care fiind aplicate și la moment. Deși acestea măsuri au jucat un rol cheie, exporturile către piața estică sunt afectate și de un cumul de factori care contribuie la instabilitatea conexiunilor comerciale precum reglementării neoficiale, factorul corupției, scăderea puterii de cumpărare a populației, volatilitatea modelelor de integrare pe piață rusă în contextul evoluției sistemului de comercializare precum și a concurenței cu alți producători.

Pe parcursul celei de a treia decade, accesul pe piața internă devine o problemă acută, ridicată inclusiv și la nivelul polemicilor politice. Creșterea rolului pieței interne și acutizare problemei de acces la piață a avut loc pe fonul problemelor de livrare pe piața Federației Ruse, consolidare a unui segment de producători mici și mijlocii, a capacității de producere pe anumite

sub-sectoare, creștere a rolului rețelelor de comercializare, precum și a concurenței cu importurile în cazul anumitor categorii de produse considerate a fi sensibile, precum ar fi produsele lactate, carne, fructe și legume proaspete și procesate, ș.a.

Măsurile restrictive impuse în contextul crizei pandemice au afectat în special producătorii orientați spre piața internă, care întâmpină dificultăți în a-și asigura accesul în rețele de comercializare. O perioadă îndelungată de timp aceștia nu au avut acces la canalele tradiționale de comercializare, doar o foarte mică parte din producători reușind să se încadreze în anumite modele de comerț direct către consumatori, fie în perimetrul zonei de desfășurare a activității agricole fie prin intermediul platformei de internet și a rețelelor de socializare. Problema accesului la rețele de comerț s-a acutizat în contextul creșterii rolului acestora în comerțul intern.

Perioada prelungită de aplicare a măsurilor restrictive, precum și factorul secetei, au constituit factori cumulativ care au condus la afectarea unui grup mai extins de producători, inclusiv pe cei care practică o diversificare a culturilor.

Vulnerabilitatea sectorului la hazardele naturale cauzează anual pierderi majore agricultorilor. Spre deosebire de asemenea calamități ca înghețuri timpurii, grindină, inundații, seceta severă afectează teritorii largi la nivelul întregii țări, periclitanând inclusiv securitatea alimentară a țării. Incidența la perioade de odată la 3-5 ani, conduce la pierderi financiare semnificative pentru producători, care devin dificil de a fi recuperate din activitatea agricolă, în special în contextul în care au loc suprapuneri cu alți factori ca accesul la finanțe și credite, perturbarea modelelor tradiționale de comercializare.

În cadrul sistemului de implementare a politicilor și măsurilor de dezvoltare agricolă și rurală, un rol important este atribuit Fondul Național de Dezvoltare a Agriculturii și Mediului Rural. La nivel instituțional, Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului (MADRM) este responsabil de elaborarea politicilor și a măsurilor de sprijin iar Agenția pentru Intervenție și Plăți în Agricultură (AIPA) pentru implementarea acestor măsuri și gestiunea Fondului.

Dinamica fondului de subvenționare a producătorilor agricoli în perioada anilor 2010-2020 a fost în creștere, majorându-se de la 400 milioane lei până la 1200 milioane lei. Proporțional, a înregistrat o majorare semnificativă și numărul de măsuri de sprijin dezvoltate și implementate în

conformitate cu prevederile Strategiei Naționale pentru Dezvoltare Agricolă și Rurală 2014-2020.

La elaborarea Strategiei au fost incluse în calcul potențialele surse externe care urmează a fi atrase, în particular alocări din partea Uniunii Europene prin intermediul programului ENPARD. Doar un singur program a fost implementat 2014-2017, continuarea suportului fiind blocată de nerespectarea de către Republica Moldova a condițiilor generale de finanțare.

Pentru finanțare a investițiilor post-investiționale, care tradițional constituie componenta de bază a programului de finanțare, în anul 2020 au fost recepționate 7448 de cereri în valoare de 1216,8 milioane lei. Dintre acestea, doar 24% au fost satisfăcute, adică 1814 de cereri pentru suma de 325,7 milioane lei. Din sursele financiare pentru anul 2020, 42% (503,8 milioane lei) au fost direcționate pentru plata angajamentelor din anul 2019 față de producătorii agricoli. În acest sens, din suma alocată pentru anul 2021, în valoare de 1100 milioane de lei, majoritatea vor fi direcționate pentru acoperirea angajamentelor pentru anul 2020.

În baza Hotărârii Guvernului nr. 582/2020 pentru aprobarea modului de acordare a compensațiilor pentru diminuarea consecințelor calamităților naturale asupra recoltei anului 2020, au fost acordate compensații solicitanților care a suferit prejudiciu (conform actelor de constatare) ca urmare a secetei - la culturile cerealiere din prima grupă, și a grindinei - la culturile horticole și mazăre în cazul în care gradul de afectare a depășit 60%. Au fost recepționate 1805 de dosare în sumă de 331,2 mil. lei. Pe conturile agenților economici s-au achitat 314,8 mil. lei.

Republica Moldova continuă să înregistreze probleme în a asigura funcționalitatea sistemului de susținerea a producătorilor agricoli în o manieră echitabilă, raportată la necesitățile de dezvoltare și problemele cu care se confruntă populația rurală și producătorii agricoli, și la balansarea intereselor micilor și parilor producători.

Valoarea resurselor alocate acoperă doar o mică parte a necesităților de finanțare. Extinderea numărului de măsuri de sprijin nu a fost asigurată în o conexiune cu potențialul impact, reieșind din resursele alocate pe fiecare măsură în parte.

Mecanismul de bază de suport, este format de finanțarea post-investițională a proiectelor. Producătorii mici întâmpină dificultăți semnificative în accesarea acestor resurse. Aceștia nu dețin resurse pentru

investiții și sunt limitați în posibilitatea de a accesa credite bancare din cauza lipsei activelor pentru gaj. Acordarea întârziată a plăților, neimplementarea unui mecanism de garantare a creditelor, reglementarea insuficientă a relațiilor dintre instituțiile financiare și agricultori, lipsa unor măsuri efective focusate pentru garantarea accesului producătorilor mici la subvenții, limitează semnificativ posibilitățile de efectuare a investițiilor în baza veniturilor obținute din activitatea agricolă.

În contextul problemelor întâmpinate de producători pe parcursul anului 2020, măsurile de suport implementate de Guvern au fost parțiale, limitate în mare parte doar la culturile cerealiere, stabilind criterii de eligibilitate înalte privind gradul de afectare. Condițiile de alocare, criteriile de eligibilitate, caracteristica structurii producerii au menținut accesul la suport doar pentru producătorii agricoli mari.

Concluzii

Ponderea agriculturii în economia națională și rolul în dezvoltarea social-economică a țării determină importanța și impactul procesului de modificare structurală a sectorului agricol. Evoluțiile înregistrate sunt strâns legate cu multiple procese și provocări cu care se ciocnește Republica Moldova, precum ar fi ocuparea forței de muncă, sărăcia, migrația populației, vulnerabilitatea la schimbarea climei și expunerea la dezastre naturale cauzate de fenomene hidrometeorologice și calamități naturale ș.a.

Provocările cărora le-a fost supus sectorul agricol pe parcursul anului 2020 au potențial de a devia cursul modificărilor structurale dincolo de evoluțiile înregistrate în statele din regiune sau obiectivele de dezvoltare stabilite în documentele de politici ale țării. Deși conectate la factori de criză de conjunctură, precum ar fi pandemia Covid – 19 și măsurile restrictive impuse în contextul acesteia, seceta severă, acestea se suprapun unor probleme sistemice și de durată, cu un impact major asupra producătorilor mici și mijlocii.

Elementele cheie ale acestora se referă la problema accesului la piață, vulnerabilitatea la hazardele naturale și la schimbările climatice, precum și deficiențele cumulate la nivelul sistemului de politici și regulator.

Dezvoltarea unei politici de suport și a unui cadru de reglementare echilibrat, care să considere interesele tuturor părților interesate, atât ce ține de categoriile de producători stabiliți, cât și a actorilor de-a lungul lanțului valoric, reprezintă o provocare în cazul Republicii Moldova.

Problemele cu care producătorii mici și mijlocii s-au ciocnit pe parcursul anului 2020 și procesele catalizate de criză, precum ar fi decapitalizarea, deficiențe în integrarea de-a lungul lanțului valoric sunt reflectate continuu în documentele politici. Dificultățile înregistrate în identificarea de soluții precum și întârzierile în adoptarea unor reforme complexe ce țin de cadrul de politici și instituțional, au fost determinante pentru capacitatea autorităților de a asigura o intervenție eficientă în raport cu producătorii mici.

Referințe

- [1]. Biroul Național de Statistică. <http://statistica.md>
- [2]. Agenția de Intervenție și Plăți pentru Agricultură (AIPA), <http://aipa.gov.md/>
- [3]. Registrul de Stat al Actelor Juridice. www.legis.md
- [4]. Moroz V., Ignat A, Lucasenco E. (2014), Small and large scale farms in Moldova, Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development Vol. 36;
- [5]. Moroz V., Lucasenco E. (2013), "Structural transformations from rural area in the Republic of Moldova", Economy and Sociology, issue 1.
- [6]. Șelari G. (2009) Sectorul agrar al Republicii Moldova și al Transnistriei: reforme și rezultate. Accesat la: https://ipp.md/old/public/files/Proiecte/blacksee/rom/selari_ro_bodean.pdf
- [7]. Cimpoiș D., Muravschi A., Racul A. "Structural changes in Moldovan agriculture: problems and perspectives", accesat la: <http://dspace.uasm.md:8080/xmlui/handle/123456789/5915>

THE BRIDGE DANUBE SOUTH: SVISHTOV-ZIMNICEA AS A ECONOMIC GROWTH FACTOR FOR BULGARIA AND ROMANIA

Andrey ZAHARIEV

Professor, PhD (Ecs)

D. A. Tsenov Academy of Economics

a.zahariev@uni-svishtov.bg

Stoyan PRODANOV

Professor, PhD (Ecs)

D. A. Tsenov Academy of Economics

s.prodanov@uni-svishtov.bg

Ivaylo MARINOV

Lecturer, PhD (Ecs)

D. A. Tsenov Academy of Economics

i.n.marinov@uni-svishtov.bg

Borislav LAZAROV

PhD Student

D. A. Tsenov Academy of Economics

D020220208@uni-svishtov.bg

Abstract

Building bridges over the river Danube between Bulgaria and Romania leads to full integration of riparian areas in both countries and accelerated economic and social development. The favourable geographical location of the cross-border region of Svishtov – Zimnicea provides opportunities for the development of transit transport in the direction of two of the five Pan-European transport corridors crossing the Balkan Peninsula. The main aim of the report is to presents the project for a third bridge Danube South: Svishtov-Zimicea between Bulgaria and Romania on the way from the feasibility assessment to the practical implementation.

Key words: *Feasability Study, Bridge Danube South: Svishtov-Zimnicea, Cross-border cooperation, TEN-T network, Economic Growth.*

JEL Classification: *F42, F43.*

Introduction

The location of the third Bulgarian-Romanian Bridge over border river Danube is coordinated to be at km. 553, between Svishtov and Zimnicea. The framework for further development of the project is Three Seas Initiative, supported by the new policy of EU for enlargement of TEN-T network and building new European north-south infrastructure. In the process of the formal and informal consultations the Bridge Danube South: Svishtov-Zimnicea is discussed as an alternative to eventual other Danube bridges locations – a second bridge in the area Ruse – Giurgiu and a bridge in the area Nikopol – Turnu Magurele. The Bridge Danube South is approved by Romanian Government as a project and crossborder location point of river Danube between port Zimnicea and Bulgarian city of Svishtov.

1. Project development and intergovernmental negotiations

The history of the project is based on intergovernmental meetings and agreements as it follows:

- 1) On March 29, 2019, after a joint meeting of the two governments in Bucharest, Romania signed a *“Memorandum of Understanding on the implementation of joint initiatives to improve shipping conditions on the joint Bulgarian-Romanian section of the Danube and transport connectivity between the two countries.”*
- 2) A declaration was also announced on April 12 in Dubrovnik by the two prime ministers for the third bridge to be built on the basis of a public-private partnership with a location between Svishtov and Zimnich.
- 3) The Government of Romania adopted the Memorandum, signed on March 29 by a decision of the Council of Ministers on April 18, 2019.
- 4) On July 31, 2019, a Bulgarian-Romanian expert meeting on transport connectivity was held in Sofia.

As a base for PPP approach to the project, following SPV structure for the Project is reliable for introduction:

- The Private investor should establish two 100% owned subsidiaries, the Bridge Danube South SRL under the laws of Romania, and the Bridge Danube South Ltd under the laws of Bulgaria.

- The project application should be written for further construction approval to the Romanian Government authorities after the finalising all main

intergovernmental agreement for a location of the Bridge at Svishtov – Zimnicea.

- Further, the competent authority of Bulgaria, must propose to the Romanian authorities both Governments to authorize a joint committee, composed on a *pari passu* basis of members of the Romanian and the Bulgarian administrations, and the European Investment Bank to be invited (as an independent institution with extensive experience in this type of investment projects), to join and chair the joint committee. This joint committee will be very efficient and will in fact bypass the domestic administrative procedures, as it will be authorized by, and will report to the highest level of the Government of both countries.

- The Primary investor (as the applicant) will start working with the joint committee on the presentation an appraisal procedure.

The action plan of the project must undertake following steps:

First. Establishment of a joint working group on the issue, with determination of ministries responsible for the project in the person of the Ministry of Regional Development and the Ministry of Transport with the status of participants from the Bulgarian side and the Ministry of Regional Development and Public Administration and Ministry of Transport and Infrastructure from Romanian side.

Second. Adoption by the two Councils of Ministers of a memorandum for the construction of the Danube South Bridge: Svishtov - Zimnicea on the basis of a public-private partnership.

Third. Attracting with the decisions for the memorandum of the European Investment Bank (EIB) for project consultant. To this end, the two governments, through their representatives on the EIB's Board of Directors, have invited the bank to join the work of the working group on this issue. With the agreement of the EIB, a report is adopted by the two Councils of Ministers, which approves a 5-member Steering Committee, headed by the EIB. When it meets at its second meeting, the joint working group shall adopt a plan for its work. With regard to cross-border public-private partnership projects, the EIB is the most appropriate institution to advice with good European practices for organizing cross-border PPPs. Compare to the commercial banks where is some level of risk of insolvency (Zahariev, et al., 2020c), the EIB is able to present such a report "on the move", as the institution really has a lot of experience. The good European practices are well known and the EIB is expected to propose that governments prepare an

intergovernmental agreement to accept the terms of the concession for each site. In order to award any cross-border object of concession (one form of PPP), both governments have to approve and accept:

- (1) general conditions of the concession (draft concession contract);
- (2) preliminary technical characteristics of the individual site (location, main hydrotechnical characteristics, environmental characteristics, connection with the supply infrastructure in both countries);
- (3) concession procedure (procedure for issuing a public invitation in the Official Journal of the European Union, requirements for candidates and proposals, rules for evaluation of proposals, procedure for decision-making, procedure for concluding a concession contract, financial conditions).

As a consultant, the EIB is able to propose to both governments selection of a consultants to prepare drafts for these documents, the working group to consider them and governments to accept them. As a result it will be appointed: legal consultant and technical consultant. In order to avoid problems with tendering procedures, which are not only different in the two countries but also have different (and incompatible) legal arrangements, and to avoid the usual endless appeals to local courts, the EIB must offers cross-border projects based on special line for financing technical assistance. Thus the rules of the EIB will apply to the consultants, not those of national legislation. As it is usual for intergovernmental projects, where communication and consent of both parties are required at each step and on the issue of cross-border PPP - and the possible consent of the logical EIB consultant, a timetable is difficult to predict beyond the first two steps that can be implemented.

2. Research methodology, data and hypotheses

The new key policy for solving the problem with the lack of competitive transport opportunities on the Bulgarian-Romanian section of the Danube River under the framework of “Three Sees Initiative” is formulated as it follows. Overcoming the deficit of transport opportunities on the Bulgarian-Romanian section of the Danube River through investments (public, private and / or public-private) in new infrastructure, including five new bridges (Oryahovo – Bechet, Nikopol – Turnu Magurele, Svishtov – Zimnicea, Tutrakan – Oltenitsa and Silistra – Calarasi) and doubling the capacity of Rouse-Giurgiu bridge complementing the European TEN-T

network for continental (North-South) and intercontinental (Europe-Asia) transportation of people and goods.



Figure 1. Location and dimensions of the Bridge Danube South: Svishtov – Zimnicea

Source: Authors interpretation

According to Bulgarian Ministry of Transport, Information, Technologies and Communications (MTITC) the location is suitable for the construction of a bridge for the following reasons:

- The Bulgarian coast in the area around Svishtov-Zimnich is tall and suitable for the construction of a bridge facility with considerable savings of funds for the construction of the ascent approach to the bridge in its water overpass;

- The town of Svishtov is located in the centre of the North Central Planning Region of Bulgaria, whose road network is the second largest in the country and concentrates a quarter of the railway network in the region. The proximity of the railway station and river ports on both sides of the river at Svishtv and Zimnicea is a prerequisite for the development of a modern intermodal complex.

To the arguments of the ministry should be added also the tunnel project for passing the Stara Planina Mountain under the peak Shipka (road I-5). The tunnel increases the competitiveness of North-South routes through the Balkan Mountains, and Svishtov is the southernmost point of the river and the distance between the Aegean Sea and the Danube is the shortest.

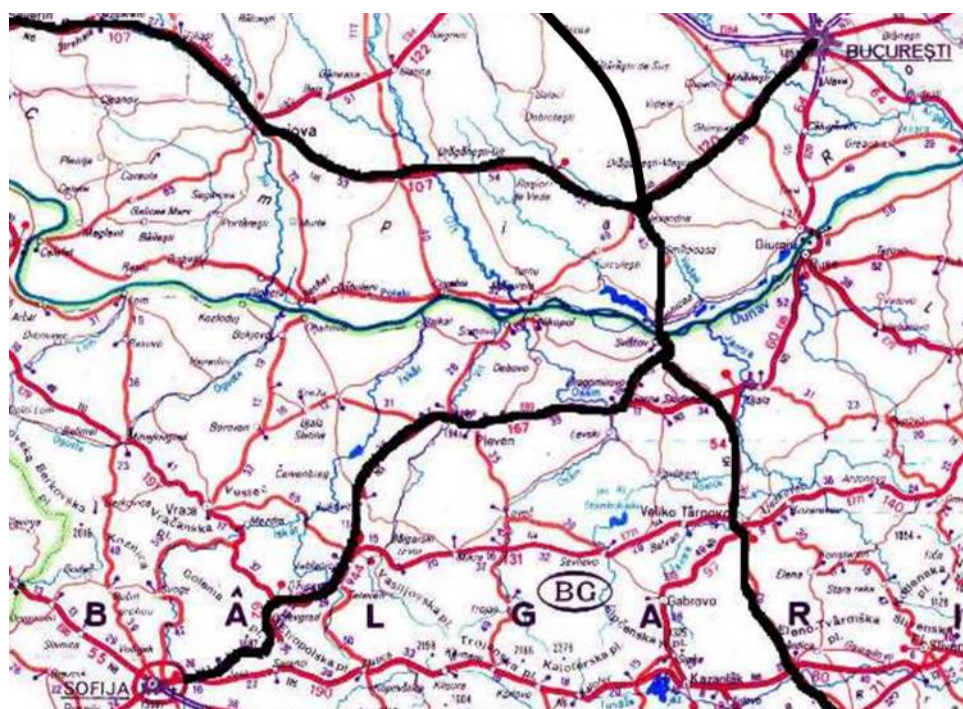


Figure 2. Transport flows and directions towards the Bridge Danube South: Svishtov – Zimnicea

Source: Authors interpretation

Svishtov-Zimnicea border crossing is competitive for the routes Asia - Central Europe and the Aegean Sea - Baltic Sea (at Gdansk) / Ukraine / Russian Federation. In support of this, the distance between Svishtov – Zimnicea – Alexandria – Craiova – Turnu Severin – Timisoara – Arad is 548 km, while Ruse – Bucharest – Sibiu – Arad is 647 km. (99 km. less). Positive expectations for the workload of the future Svishtov-Zimnicea Bridge results by the strategic location of Svishtov on two international transport corridors: (1) Istanbul - Svilengrad – Veliko Tarnovo – Svishtov – Zimnicea – Alexandria – Craiova - Turnu Severin – Arad – Budapest. This corridor competes with Veliko Tarnovo – Rousse – Giurgiu – Bucharest – Brasov – Arad – Budapest; (2) Sofia – Pleven – Svishtov – Zimnicea – Alexandria – Bucharest and competes on the road Sofia – Pleven – Byala – Rousse – Giurgiu – Bucharest. The survey of the traffic for the period 2000-2019 shows

that the two destinations achieve a 10 km shorter mileage. When travelling through Svishtov, the movement is heading west of Bucharest, which allows for the acceleration of the transports in the north-south direction.

3. Strategic features of bridge location for Bulgaria and Romania

The location of the third danubian bridge at Svishtov – Zimnicea has the following strategic features for Bulgarian side:

- Proximity to all transport routes through the town of Svishtov in destinations Pleven, Rousse and Veliko Tarnovo. Practically the complex is located within the city. This will make it easier to service.

- Full remoteness of main transport flows to the bridge of major urban functions. Lack of any conflicts with other urban functions at Svishtov - habitation, service, education. Proximity to railway station Svishtov, Svishtov-Levski Line and port Svishtov.

- Use of the territory of the former military unit. The area of 33.5 hectares will be used to build service activities - garages, parking lots, offices, terminal, road junction. The area is now under procedure to establish an Industrial park.

- Use of the Hemus highway and the new highway Veliko Tarnovo - Rousse with Polski Trambesh road junction at Tsenovo road junction (towards Svishtov with 24 km. geographical distance) for the provision of high-intensity traffic from international heavy transport.

The main advantages of the project for Romanian side are:

- All alternative locations to build a new bridge between Bulgaria and Romania fall under a restriction areas of Natura 2000 <http://natura2000.eea.europa.eu/>

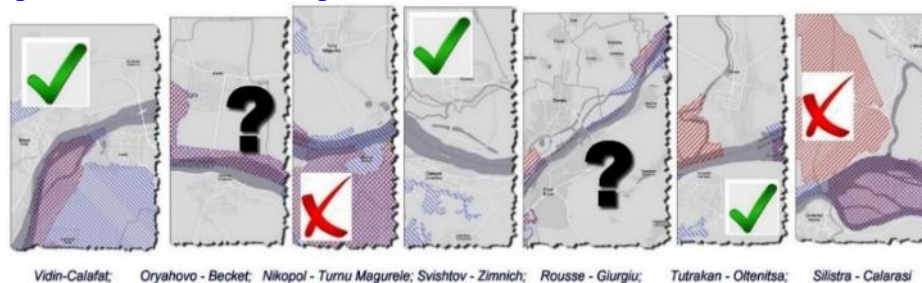


Figure 3. NATURE 2000 and the location of bridges at the city's pairs in the Danube River between Bulgaria and Romania

Source: Authors interpretation based on interactive map of NATURE200

- Zimnicea – Svishtov is the southernmost point of river Danube on the map of Europe. All ingoing and outgoing transit flows from and to Bulgaria will be located to the shortest point to Aegean Sea, including 225 km. to Kapitan Andreevo at Turkish border and 311 km. to Aegean See at Alexandroupolis;

- The transport corridor № IX via Rouse - Giurgiu directs rising flows of transit traffic from heavy trucks straight to the capital Bucharest creating environmental problems with air pollution and congestion on the ring roads in the east and west of the capital of Romania. Building a new bridge 60 km west of Rousses – Giurgiu will improve the ecological situation with air pollution and will decrease the traffic jump factors significantly with regard to the capital Bucharest;

- South Motorway (A6) Bucharest - Alexandria - Craiova - Calafat will provide access to the New Europe Bridge (at Vidin), Hungarian border and the Danube South bridge (at Svishtov - Zimnicea).



Figure 4. South Motorway A6 of Romania

Source: https://www.wikiwand.com/en/Highways_in_Romania

- The private funding or PPP approach for the project will reduce the engineering and construction period and relevant payback period and will facilitate and accelerate the integration of the South of Romania and the Nord of Bulgaria into a new pan – Danubian region for cooperation, growth and cross-border economic activities. The success of the project follows the success of the project investment into building of ferryboat Svishtov-Zimnicea opened in 2010.

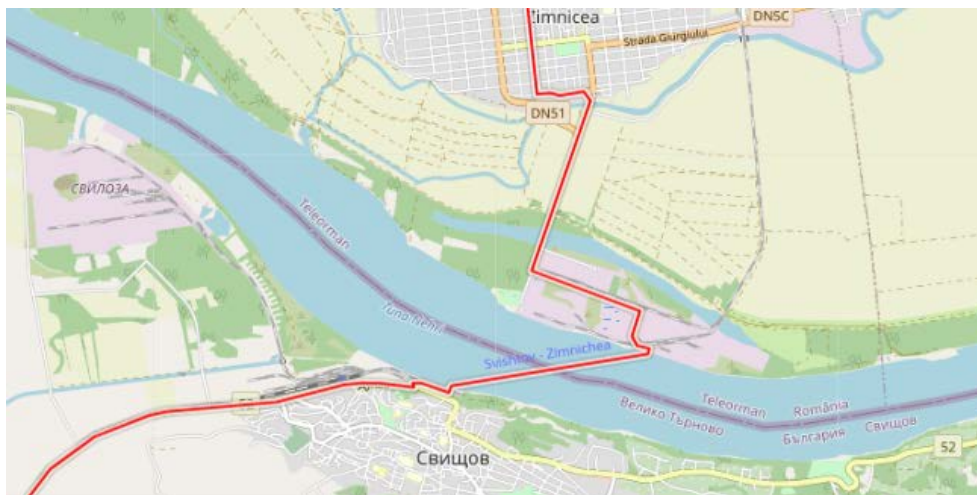


Figure 5. Ferryboat Svishtov – Zimnicea

Source: <https://bg.utc.city/3354323-2976537-3008663>

4. Financial analyses and economic effect

The construction period of the bridge after obtaining permission for construction activities is planned to be 3 years. Preliminary bridge dimensions are for the height 45 meters, water overpass length 1100 meters, width 18 meters (Economic plan), incl. 2 lanes (one to Bulgaria, one to Romania), plus one central service lane. The alpine approach from Romanian side must be at 7 degree slope with range of 500 meters (from +10 to plus 45 meters). Geographical features and field specifics are giving height of the river bank on the south side near Svishtov, Bulgaria from + 40 to + 45 meters compared to zero level of the Danube river and height of the river bank on the north side at Zimnicea, Romania from + 10 to + 12 meters relative to zero level of the Danube. The construction of the central segment water overpass is steel bridge, produced in Austria and delivered to south most location of the river

by water through barges or steel–concrete produced on place. Construction from Bulgarian and Romanian side to the central water overpass segment will be steel-concrete. The total quantity of input materials is calculated to be 60 thousand m³ of concrete, 10,000 tons of iron fittings and 14 thousand meters of cables which is approximately equal to the ferro-concrete bridge at kilometre 1232 from the mouth the river, near to the town of Beska, Republic of Serbia where the last Danube river bridge was built.

The main economic effect of the project on national level is predicted to be acceleration of GDP growth for both countries with +0.2% on annual bases after opening bridge facilities at Svishtov – Zimnicea. At regional level the effect is established to be for Teleorman region and Alexandria + 20% GDP growth, and for for Veliko Tarnovo region + 18% growth. At minicipal level the effect will be most significant with + 50% GDP growth for Zimnicea municipality and + 45% GDP growth for Svishtov municipality.

Table 1. The ferry lines between Bulgaria and Romania

Line	Heavy track	BUS	Auto	Passengers	Number of courses per day	Capacity of 1 course
Calafat-Vidin	Non-active					
Oryahovo-Becket	€50	€40	€12	€1	12x2	20
Nikopol-Turnu Magurele	€50	€35	€10	€1	4x2	10
Svishtov-Zimnicea	€63	€44	€4	€2	5x2	6
Silistra-Calarasi	Reopened on 15 th of March 2021					

Source: Authors research

To the month of April 2021, three ferry lines have been active: Oryahovo – Becket, Nikopol –Turnu Magurele and Svishtov – Zimnicea. The total capacity of the three facilities is about 500 heavy vehicles (TIRs and

heavy trucks) in 24 hours. The price for TIRs is between 50 and 63 Euros, and for buses between 35 and 44 Euros. The main problem is the lack of sufficient capacity to take traffic from the two Danube bridges without any additional costs for the carriers. All three operating ferries are cumulative with 50% of the daily capacity of the bridge Rousse – Giurgiu.

Conclusion

The expected number of tracks and long vehicles on daily bases for the Bridge Danube South: Svishtov – Zimnicea is 720 with standard deviation of 300 tracks. The annual income from the bridge toll taxes is expected to be approx. 25 mln. Euros. The bridge will create new traffic and will divert the traffic flows from Rousse – Giurgiu with 40% of existing traffic and Vidin – Calafat with 30%. All three Danube bridges between Bulgaria and Romania expect to serve international transport logistic flows at year 2030 not less than 3000 tracks and long vehicles on daily bases. After introducing in 2020th in Bulgaria of toll system based on mileage calculation and the Romanian toll system based on number of days for transit crossing of the country of the bridge location at Svishtov – Zimnicea obtains extra financial advantages to Vidin – Calafat and Rousse – Giurgiu bridges.

References

- [1]. Zahariiev, A., Prodanov, S., Radulova, A., Zaharieva, G., Pavlova-Banova, M., Angelov, P., . . . Marinova, K. (2020c, September 04-05). The Bank Insolvency: from Lehman Brothers to Covid-19 (International Remarks and National Peculiarities). *58th International Scientific Conference of Economic and Social Development, Budapest 2020, 04-05 September 2020, Economic and Social Developments (Book of Proceedings)* (pp. 44-59). Cakovec, Croatia, 2021: ISSN: 1849-7535. doi: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3688961>

THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON TOURISM

Mariana BĂLAN

Prof.univ.dr., CS I,

Institutul de Prognoză Economică- INCE,

Romanian Academy

dr.mariana.balan@gmail.com

Abstract

During recent decades, tourism has become one of the most dynamic and fastest growing economic sectors in the world. Tourism is the economic sector that contributes to job creation both directly and indirectly, especially for women and young people. Thus, in 2019, the number of jobs in tourism accounted for 10.3% of total jobs worldwide, and the contribution of tourism to global GDP was 8%. The onset of the Covid-19 pandemic is an important and evolving challenge for the tourism sector. Measures taken by countries around the world to counter the pandemic have severely affected the tourism industry, and recent developments in this health and economic crisis show that the likelihood of this sector returning to normal in the near future is very low. The paper presents a brief assessment of the impact of the Covid-19 pandemic on tourism in general and especially cultural tourism, worldwide, at European and at national levels.

Key words: *tourism, Covid-19, impact.*

JEL Classification: *J21, L83, Z32.*

Introducere

Turismul reprezintă unul din principalele sectoare economice la nivel mondial. În anul 2019, contribuția acestuia la PIB-ul mondial a fost de 8,9 trilioane dolari USD (ceea ce reprezintă 10,4% din PIB-ul global), și a reprezentat (direct și indirect) aproximativ 330 de milioane de locuri de muncă în întreaga lume, echivalent cu 10,3% din totalul locurilor de muncă la nivel mondial. Exporturile generate de turism s-au ridicat la 1,7 trilioane USD, reprezentând 6,8% din totalul exporturilor la nivel global și 28,3% din exportul mondial de servicii.

Pentru fiecare loc de muncă creat în mod direct în turism, se creează, indirect sau indus, aproape un loc și jumătate de muncă. În 2019, sub-sectorele de cazare și servicii de alimentație asigurau ocuparea a 144 de milioane de lucrători din întreaga lume (incluzând aproximativ 44 de milioane

de lucrători pe cont propriu și 7 milioane de angajatori). Caracteristic pentru sectorul turism este faptul că majoritatea întreprinderilor sunt microîntreprinderi mici și mijlocii cu mai puțin de 50 de angajați. De asemenea, aproximativ 30% din totalul forței de muncă era angajat în firme cu 2-9 angajați. Toate acestea fac ca impactul pandemiei asupra întreprinderilor de turism și asupra mijloacelor de trai ale lucrătorilor din acest sector să fie foarte mare.

Conform Organizației Mondiale a Turismului (World Tourism Barometer, Vol. 19/2, march 2021) sosirile de turiști internaționali au scăzut cu 73% în anul 2020 față de 2019. În ciuda redeschiderii treptate a unui număr tot mai mare de destinații în a doua jumătate a lunii mai și luna iunie 2020, îmbunătățirea preconizată în iunie a fost aproape inexistentă în comparație cu luna mai. Efectele pandemiei de Covid-19 în prima jumătate a anului 2020 în domeniul turismului au constat, la nivel mondial în pierderi de 900 de milioane de sosiri internaționale și aproximativ 935 miliarde USD din veniturile din exporturi din turismul internațional (ceea ce reprezintă de peste zece ori pierderile de încasări înregistrate în anul 2009 datorate crizei economice și financiare globale).

Pe regiuni, Asia și Pacific au înregistrat o scădere cu 84% a sosirilor internaționale în 2020, cu aproximativ 300 de milioane mai puțin decât în anul precedent. Orientul Mijlociu și Africa au înregistrat ambele o scădere cu 75% a sosirilor. În Europa sosirile au scăzut cu 70%, reprezentând peste 500 de milioane de turiști internaționali mai puțini, în timp ce America a înregistrat o scădere de 69%.

1. Impactul pandemiei de Covid-19 asupra turismului

Înainte de pandemia de Covid-19, călătoriile și turismul au fost unele dintre cele mai importante sectoare din economia mondială, reprezentând 10,4% din PIB-ul global și peste 330 de milioane de locuri de muncă în întreaga lume (în anul 2019). Dacă la mijlocul secolului trecut doar 25 de milioane de oameni făceau călătorii în străinătate, în anul 2019, acest număr a ajuns la 1,5 miliarde de persoane. Pandemia Covid-19 a provocat o criză globală a sănătății, care s-a transformat rapid într-o criză economică și pe piața muncii care, la rândul lor, au condus la o criză globală a locurilor de muncă cu o magnitudine fără precedent.

Și în sectorul turismului criza sanitară și economică a pus în pericol aproape 100 de milioane de locuri de muncă, multe în microîntreprinderi,

mici și mijlocii, care angajează o pondere mare de femei (acestea reprezentând 54% din forța de muncă din turism).

Măsurile luate pentru a contracara pandemia, dar și încrederea scăzută a călătorilor și restricțiile de călătorie încă în vigoare în țări din diverse destinații turistice din lume au făcut ca în anul 2020, sosirile de turiști internaționali să scadă cu 73% față de anul anterior (Figura 1).

Prima regiune care a suferit impactul pandemiei și cea cu cel mai ridicat nivel de restricții de călătorie (unele încă în vigoare până în prezent), este Asia și Pacificul (care a înregistrat o scădere cu 82,3% a sosirilor în primele zece luni ale anului 2020). Orientul Mijlociu a înregistrat o scădere de 73%, în timp ce Africa a înregistrat o scădere de 68,6% în această aceeași perioadă. Analiza evoluției numărului de sosiri internaționale pe primele 3 trimestre în 2020 (Figura 1) evidențiază faptul că acestea au scăzut dramatic în trimestru doi, ca urmare a extinderii pandemiei la nivel planetar și a măsurilor de carantinare și a închiderii frontierelor.

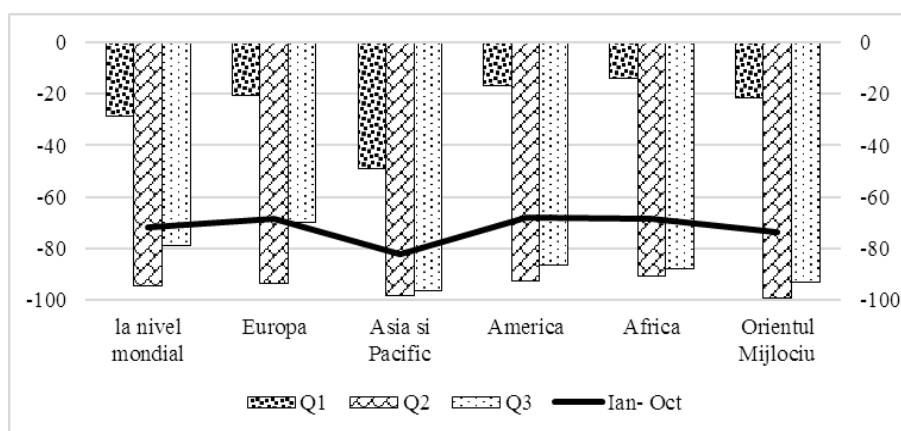


Figura 1. Evoluția numărului de sosiri la nivel mondial și pe marile regiuni de dezvoltare, în primele zece luni ale anului 2020 și pe trimestre, (variație procentuală față de aceeași perioadă a anului anterior)

Sursa datelor: UNWTO World Tourism Barometer, Statistics, Vol 18/7, 2020

Dintre toate sub-regiunile europene, cea mai afectată de pandemie, în ceea ce privește numărul de sosiri internaționale, este cea nordică, unde în trimestrul 3/2020, în condițiile unor relaxări ale restricțiilor impuse de

pandemie, acest indicator al industriei turismului s-a diminuat cu 81,6% (Figura 2).

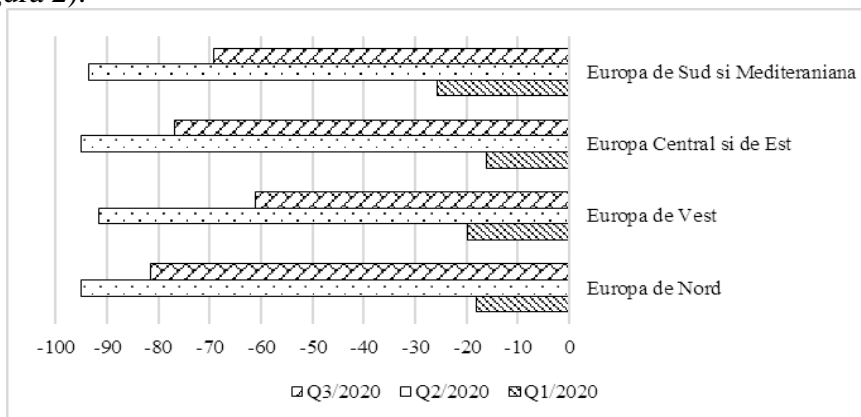


Figura 2. Sosiri internaționale ale turistilor pe (sub) regiuni europene (variație procentuală față de aceeași perioadă a anului precedent)

Sursa datelor: UNWTO World Tourism Barometer, Statistics, Vol 18/7, 2020

România, Cipru și Finlanda au fost cele mai afectate țări europene în ceea ce privește scăderea raportată a sosirilor de vizitatori în trimestrul 3/2020, înregistrând un declin de aproximativ 85%, conform datele statistice furnizate de Organizația Internațională a Turismului (Figura 3).

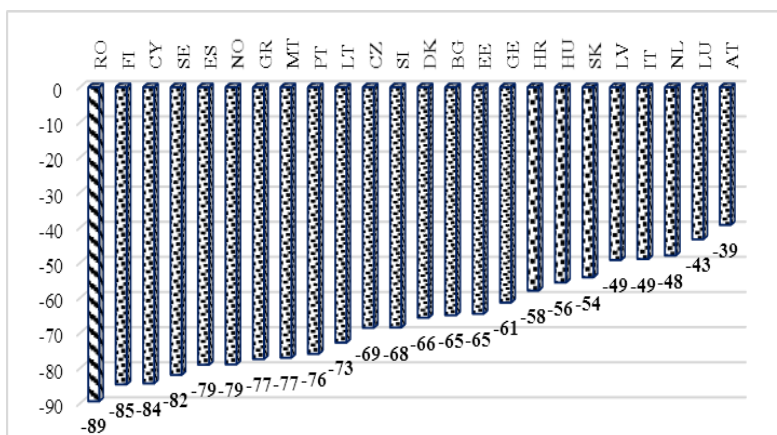


Figura 3. Sosiri internaționale ale turistilor în țări europene, în trim. 3/2020

(variație procentuală față de aceeași perioadă a anului precedent)

Sursa datelor: UNWTO World Tourism Barometer, Statistics, Vol 18/7, 2020

Austria a obținut rezultate ușor mai bune decât alte țări europene în trimestrul 3/2020 (Figura 3). Ca destinație de iarnă, Austria a beneficiat de tendințele normale de călătorie la începutul anului într-o măsură mai mare decât multe alte zone turistice. O dependență mai mare de călătorie pe distanțe scurte a plasat Austria într-o poziție favorabilă pentru a obține o recuperare mai puțin volatilă în 2020. Cu toate acestea, o creștere a focarelor de coronavirus a dus la o înăsprire a restrângerilor și astfel, în octombrie 2020 s-a înregistrat o scădere substanțială a sosirilor de vizitatori, de 76,1%. Caracteristic pentru Luxemburg este faptul că în trimestrul 3/2020 a înregistrat o scădere a numărului de sosiri internaționale cu 43,3% față de aceeași perioadă a anului 2019, iar în octombrie 2020 de 42,8% față de octombrie 2019.

În timp ce, cererea de călătorii internaționale rămâne redusă, turismul intern continuă să crească pe mai multe piețe mari, cum ar fi China și Rusia, unde cererea de călătorii interne aeriene a revenit în mare parte la nivelurile pre-Covid-19.

Pe baza datelor existente, Organizația Internațională a Turismului, estima, în decembrie 2020, la nivel mondial, o pierdere de 1,3 trilioane USD în încasările de turism internațional, ceea ce ar putea duce la o pierdere economică de peste 2 trilioane de dolari USD în PIB-ul global, mai mult de 2% din PIB-ul mondial din 2019.

Criza sanitară și economică a pus în pericol între 100 și 120 de milioane de locuri de muncă directe în turism, multe dintre ele în întreprinderi mici și mijlocii. Pe baza datelor statistice existente se poate spune că cea mai mare pierdere a locurilor de muncă din sectorul turism datorată pandemiei de Covid-19 s-a înregistrat în regiunea Asia și Pacificului (aproximativ 63,4 milioane de locuri de muncă), urmată de Europa, cu o scădere estimată a ocupării forței de muncă de 13 milioane.

De asemenea, se așteaptă ca numărul întreprinderilor mici să scadă din cauza eșecurilor pe scară largă în urma pandemiei de Covid-19. Anularea zborurilor și închiderea aeroporturilor au dus la suspendarea a peste 10 milioane de locuri de muncă din sectorul aviației civile.

O altă provocare cu care se confruntă sectorul turism este legată de numărul relativ mare al lucrătorilor informal, aceasta datorându-se parțial sezonității activităților acestui sector, a unor reglementări slabe referitoare la organizarea muncii, protecție și discriminare, etc. În acest context,

lucrătorii migranți, femeile și tinerii sunt cei mai vulnerabili la ocuparea forței de muncă informale sau ocazionale în sectorul turism.

2. Impactul pandemiei de Covid-19 asupra turismului din România

2020 a fost un an plin de încercări și provocări, cel mai atipic an din istoria turismului românesc. Efectele pandemiei asupra turismului românesc sunt reflectate de datele statistice ale Institutului Național de Statistică. Astfel, sosirile turiștilor în România anulului 2020 au fost de 6,3 milioane, în scădere cu 52,3% față de anul 2019 (Figura 4), din care aproape 93% dintre turiști au fost români și doar 7% străini.

Pe luni, în anul 2020, hotelurile au deținut cea mai mare pondere, respectiv 64,98% în totalul capacității de cazare turistică în funcțiune, fiind urmate de pensiuni agroturistice (11,23%), pensiuni turistice (10,1%), vile turistice (4,19%), hosteluri (2,76%), moteluri (2,26%).

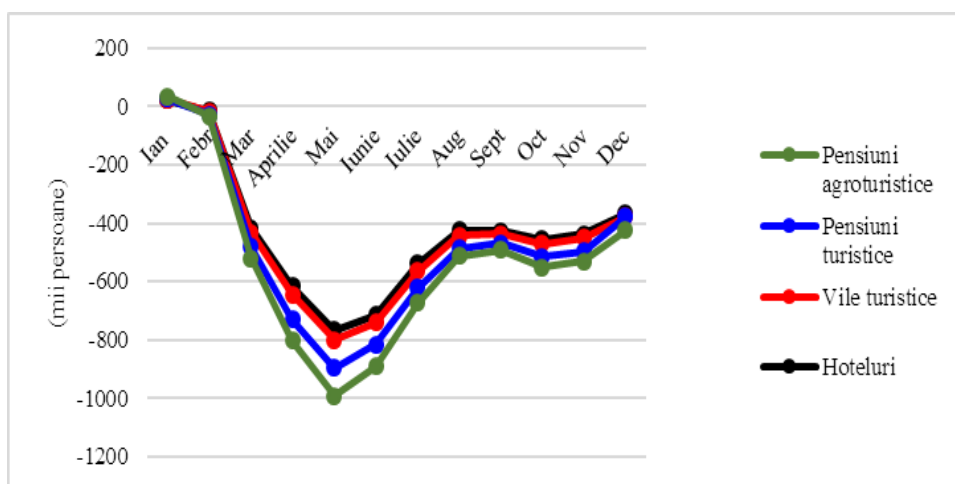


Figura 4. Reducerea numărului de sosiri ale turiștilor în structuri de primire turistică, pe luni, în 2020, față de aceeași perioadă a anului 2019

Sursa: prelucrări ale autorului pe baza datelor din TEMPO online, www.insse.ro

Înnoptările, în anul 2020, au însumat 13,82 milioane, în scădere cu 46,26% față de cele din anul 2019. Din numărul total de înnoptări, în anul 2020, cele ale turiștilor români în structurile de primire turistică cu funcțiuni

de cazare au reprezentat 93,07%, în timp ce înnoptările turiștilor străini au reprezentat doar 6,93%, cea mai mare reducere a numărului total de înnoptări, comparativ cu aceeași luna a anului 2019, înregistrându-se în iunie 2020: cu 1,76 milioane persoane (Figura 5).

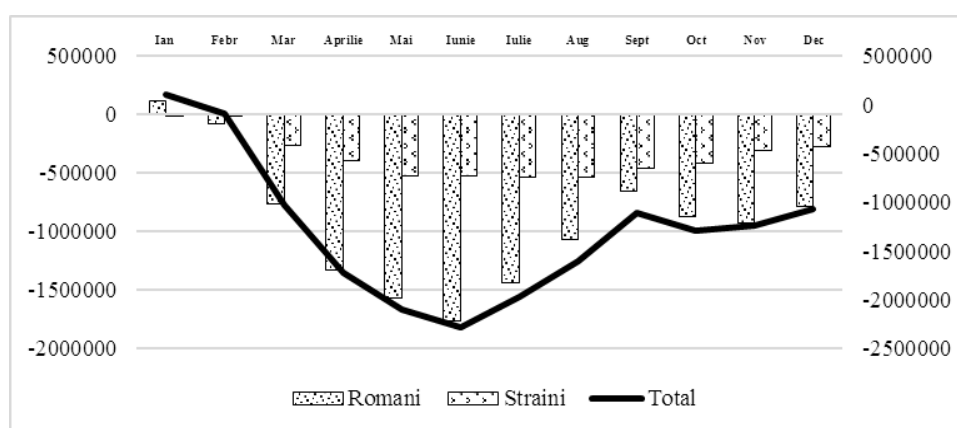


Figura 5. Reduceri ale numărului de înnoptări în structuri de primire turistică din România, pe tipuri de turiști, pe luni, în anul 2020

Sursa: prelucrări ale autorului pe baza datelor din TEMPO online, www.insse.ro

Analiza numărului de înnoptări pe structuri de primire turistică pe regiuni de dezvoltare și pe luni (Figura 6) evidențiază faptul că cea mai afectată de criza sanitară a fost regiunea București-Ilfov, regiune în care turismul cultural a fost puternic afectat (fiind forma de turism dominantă în această regiune).

Indicele de utilizare netă a locurilor de cazare în anul 2020 a fost de 22,9% pe total structuri de cazare turistică, în scădere cu 11,3 puncte procentuale față de anul 2019. Pe luni, cele mai mari reduceri ale indicelui de utilizare a capacității de cazare turistică s-a înregistrat în mai (-23,4%) și iunie (-21,9%).

Indici mai mari de utilizare a locurilor de cazare în anul 2020 s-au înregistrat la spații de cazare pe nave (29,3%), bungalouri (28,9%), hoteluri (26,7%), campinguri (24,3%), căsuțe turistice (22,1%), vile turistice (21,4%), popasuri turistice (19,4%) și pensiuni agroturistice (16,7%).

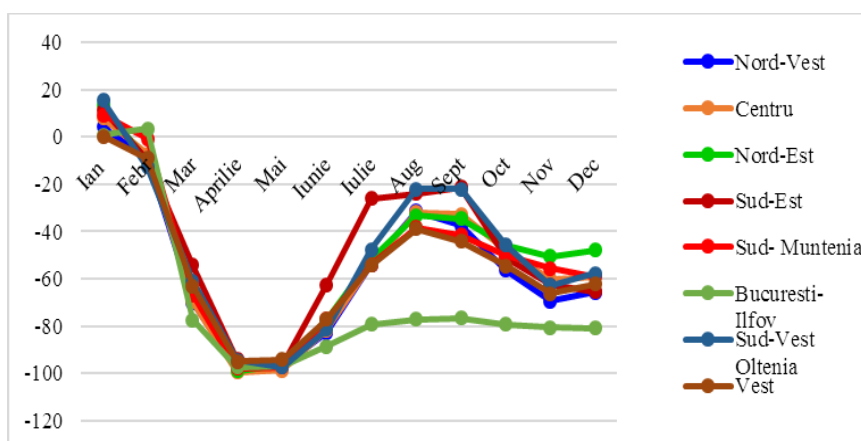


Figura 6. Rata de scădere a numărului de înoptări în structuri de primire turistică pe regiuni de dezvoltare, pe luni, în anul 2020 (variație procentuală față de aceeași perioadă a anului precedent)

Sursa: prelucrări ale autorului pe baza datelor din TEMPO online, www.insse.ro

Ca urmare a restricțiilor decise de Guvern, în contextul pandemiei de Covid-19, în anul 2020 sectorul HoReCa a pierdut circa 100000 de locuri de muncă, iar industria a suferit pierderi de peste trei miliarde de euro (conform declarației Călin Ile - președintele Federației Industriei Hoteliere din România, 14 decembrie 2020).

Concluzii

Turismul a fost unul dintre primele sectoare care a fost puternic afectat de pandemie, deoarece măsurile adoptate pentru a diminua răsândirea virusul au dus la o încetare aproape completă a activităților de turism din întreaga lume.

Restricțiile de călătorie impuse la nivel mondial pentru diminuarea răspândirii virusului și scăderea masivă a cererii turistice au făcut ca numărul sosirilor de turiști internaționali să se reducă cu 73% în 2020 față de anul precedent. Prăbușirea călătoriilor internaționale a condus la o pierdere estimată la 1,3 trilioane USD din veniturile din export (de peste 11 ori pierderea înregistrată în timpul crizei economice mondiale din 2008-2009).

La nivel regional, Asia și Pacific au înregistrat o scădere cu 84% a sosirilor internaționale în 2020, cu aproximativ 300 de milioane mai puțin decât în anul precedent. Orientul Mijlociu și Africa au înregistrat o scădere

cu 75% a sosirilor. În Europa sosirile au scăzut cu 70%, reprezentând peste 500 de milioane de turiști internaționali mai puțini, în timp ce America a înregistrat o scădere cu 69%.

Criza Covid-19 a lovit puternic economia turismului, cu efecte fără precedent asupra locurilor de muncă și întreprinderilor. Turismul oferă un număr mare de locuri de muncă pentru lucrătorii atât cu calificare scăzută, cât și pentru cei cu calificare superioară. Scara pierderilor de locuri de muncă nu este încă evidentă, deoarece, sprijinul Guvernelor a protejat lucrătorii din acest sector de impactul total al pandemiei. La nivel mondial se estimează că aproximativ 174 milioane de locuri de muncă din turism și călătorii s-ar putea pierde din cauza Covid-19 și a restricțiilor de călătorie (WTTC Press Release, 29 October 2020).

Și la nivelul Uniunii Europene se estimează o pierdere de 6,6 până la 11,7 milioane de locuri de muncă în întreprinderile care își desfășoară activitatea și/sau dependente de activități legate de turism în 2020, ceea ce reprezintă 3,2% - 5,6% din populația activă totală din Uniunea Europeană.

Efectele pandemiei asupra turismului românesc sunt reflectate prin reducerea cu 52,3% a *sosirilor turiștilor în România anulului 2020 față de anul 2019*, de un *indice de utilizare netă a locurilor de cazare* în anul 2020 de 22,9% pe total structuri de cazare turistică, în scădere cu 11,3 puncte procentuale față de anul precedent, de scăderea cu 60,8% față de 2019 a sosirilor vizitatorilor străini în România, de o scădere cu 58,8% comparativ cu anul 2019, a plecărilor vizitatorilor români în străinătate.

Turismul riscă să fie printre ultimii recuperatori, cu restricțiile de călătorie și recesiunea globală, cu consecințe dincolo de economia turismului și în multe alte sectoare care susțin și sunt susținute de turism. Șocul fără precedent al economiei turismului este agravat de evoluția situației sanitare. Deși a existat o anumită reluare a activității turistice internaționale, aceasta rămâne foarte limitată.

Referințe bibliografice

- [1]. Advanced VR, iMmersive serious games and Augmented REality as tools to raise awareness and access to European underwater CULTURAL heritage, <https://imareculture.eu>;
- [2]. *Baza de date TEMPO* online, www.insse.ro;

- [3]. *Declarație*- Călin Ile - președintele Federației Industriei Hoteliere din România, 14 decembrie 2020, www.af.ro;
- [4]. European Commission Joint Research Centre, (2020), *Behavioural changes in tourism in times of Covid-19: Employment scenarios and policy options*, JRC Science for Policy Report, www.ec.europa.eu.
- [5]. ILO, (2020), *The impact of Covid-19 on the tourism sector*, Briefing note, www.ilo.org;
- [6]. UNCTAD, (2020), *Covid-19 and Tourism: Assessing the Economic Consequences* (UNCTAD/DITC/INF/2020/3), www.unctad.org;
- [7]. UNWTO *World Tourism Barometer and Statistical Annex*, January 2021, www.e-unwto.org;
- [8]. UNWTO *World Tourism Barometer, Statistics*, Vol 18/7, 2020, December 2020, <https://www.e-unwto.org>;
- [9]. World Trade Organisation Working Paper (2020), *International trade in travel and tourism services: economic impact and policy responses during the Covid-19 crisis*, www.wto.org;
- [10]. WTTC Press Release, *174 million Travel and Tourism jobs could be lost due to Covid-19 and travel restrictions*, 29 October 2020, www.wttc.org.

*PERPECTIVES ON THE DEVELOPMENT
OF SOCIAL SERVICES FROM EUROPEAN
TO NATIONAL LEVEL, CASE STUDY ON
ROMANIA*

Simona MIHAIU

PhD, researcher

*Research Institute for Quality of Life,
Romanian Academy*

simona.mihaiu@iccv.ro

Ana Maria NIȚU

PhD candidate, researcher assistant

*Research Institute for Quality of Life,
Romanian Academy*

ana.nitu@drd.unibuc.ro

Horia MIHAI

PhD candidate, researcher assistant

*Research Institute for Quality of Life,
Romanian Academy*

horia.mihai@iccv.ro

Simona Maria STĂNESCU

PhD, senior researcher

*Research Institute for Quality of Life,
Romanian Academy*

simona.stanescu@iccv.ro

*Address: Casa Academiei no. 13, district 5, Bucharest,
postal code 050711*

Contact: +4.021.318.24.61

Abstract

The transition between European guidelines and regulation regarding social services to those at the national level represents a relevant point of

analysis in order to understand the proficiency in homogenization of the social assistance domain. In this paper we will be analysing discourse structures included in official EU documents and compare them to national level regulation. This paper aims to bring a greater understanding on how European values and principles are integrated in the national regulations and guidelines in the case of Romania. Certain concepts might be understood differently, which in time will result in a distinct prioritization of social services management and long term development. Attention should be payed to the work methodology used in the domain of social assistance towards particular categories of beneficiaries, such as the elderly, children and persons with disabilities. Our research hypothesis is that certain concepts are partially understood in a larger context and as such they will be treated differently within the national, regional and county level. One particularly relevant example that we will discuss is the concept of social inclusion which has a broad meaning, many criticisms and a vague understanding in the technocratic world of social assistance, especially at the local level. Due to the lack of universal agreement on the topic we aim to shed light on these concepts. The ramifications of this situation range from a complete disregarding of concrete actions to a perfect modelling of social services around the purpose of social inclusion.

Key words: *Social assistance, European strategies, national regulation, social inclusion.*

Introduction

Currently, the sphere of social services at European level allows a series of approaches correlated with multiple social and economic transformations, subsumed to "post-industrialization". For example, in the last decades, especially after 1970, there have been changes in the way of defining social services, vulnerable groups and, implicitly, the objectives and activities specific to this field. Consequently, both common dimensions, given by belonging to a common ideology, and differences, given by significant variations in the organization of social services in distinct economic, cultural and political contexts, can be pointed out at the level of European societies. In this paper, without considering our approach to be

exhaustive, we present the fundamentals of several European¹ and national regulations². Our analysis manages to highlight the way in which Romania understood to respond to European principles and regulations in the field of social services, regardless of whether it is about services for children, the elderly or persons with disabilities, for example. At the same time, it emphasizes elements that are rather specific to our country and also outlines new directions for future research.

International strategies

Throughout the recent years and along Europe, a series of actions and measures have been proposed through certain strategies and plans seeking to address social, cultural and economic problems. This analysis will focus on portraying the way in which social inclusion problems have been discussed at a European level through strategies and the proposed solutions for these problems, in order to take the analysis further, to a national level and observe how these measures are transmitted and interlock with the national plans and strategies.

The first European plan analysed is the *Local Agenda 21* [1] which “refers to the general goal set for local communities by Chapter 28 of the ‘action plan for sustainable development’ adopted at the Earth Summit in Rio in 1992.” (Coenen, 2009) [2]. Agenda 21 accentuates the community participation along with an enlarged local democracy, providing a way of resolving social, economic, and cultural along with environmental problems.

The agenda represents a plan of rethinking economic growth, advanced social equity, as well as assuring the environmental protection. Under the umbrella of United Nations, certain governments, international institutions and interested groups reunited in order to agree on a set of intelligent measures for reducing poverty and promoting clean energy and a durable and equitable use of resources. One of the main objectives of the plan

¹ Local Agenda 21; Europe 2020, The European Pillar of Social Rights

² National Strategy for the Protection and Promotion of the Rights of the Child 2014-2020; Romanian Government Strategy for Inclusion of Romanian citizens belonging to the Roma minority for the period 2014-2020; National Strategy for the Promotion of Active Aging and the Protection of the Elderly 2015–2020; Strategy on social inclusion of persons with disabilities 2014-2020

regarding the social inclusion is the achievement of a social progress that will respond to the citizen's needs.

Another analysed strategy is the *Europe 2020* strategy in which the European Commission is proposing are „five measurable EU targets for 2020 that will steer the process and be translated into national targets: for employment; for research and innovation; for climate change and energy; for education; and for combating poverty. They represent the direction we should take and will mean we can measure our success.”(*Europe 2020*, p. 4) [3] One of the objectives regarding poverty and social inclusions is: the decrease of the number of European citizens living below the poverty threshold, with 25%, therefore 20 million people would stop living in poverty.

Europe 2020 proposes a strategic initiative called “A European platform against poverty and social exclusion” which includes the development and implementation of new programs that are aimed at: the promotion of social innovation among the most vulnerable of groups by providing them certain forms of education and formation along with innovating opportunities for employability; combat of discrimination; development of a new agenda for the integration of migrants; and the formulation and implementation of measures that target the specific situations of high risk groups such as single-parent families, elderly women, minorities, roma people, persons with disabilities as well as homeless people.

The European Pillar of Social Rights (EPSR) or the Social Pillar is a strategy initiated by the European Commission in 2017 that acts as a compass for the European Union in its mission to improve the living, working condition as well as the social life of citizens across Europe. According to the European Commission 20 principles were developed to formulate the Social Rights Pillar that were meant to be the “beacon guiding us towards a strong social Europe that is fair, inclusive and full of opportunity.” (European Commission - *The European Pillar of Social Rights in 20 principles*) [4].Some of these rights that regard social inclusion and protection as well as other connecting areas that the initiative mentions are in regard to persons with disabilities “they have the right to income support that ensures living in dignity, services that enable them to participate in the labour market and in society, and a work environment adapted to their needs.”(*EPSR*, p. 21); to general health care and long-term health care; social protection measures for every employee “Regardless of the type and duration of their employment relationship, workers, and, under comparable conditions, the self-employed,

have the right to adequate social protection.”(EPSR, p. 21) ; as well as housing rights or general access to essential services “everyone has the right to access essential services of good quality, including water, sanitation, energy, transport, financial services and digital communications. Support for access to such services shall be available for those in need.”.

The European set of measures for supporting the persons with disabilities throughout the European Union countries is formulated and materialized in the form of “*The Union of Equality – Strategy for the right of persons with disabilities 2021-2030*”. The strategy consists of a set of measure that are meant to “protect the rights of persons with disabilities” and “have the same chances in life as everyone else”(Union of equality: Strategy on the rights of persons with disabilities 2021-2030) [5] .

The strategy paved the road to a borderless Europe, promoting actions directed towards the support of more than 87 million people with some sort of disability. The European Commission has continued the work from the former strategy; hence they follow the same intervention directions, aiming to foster the necessary support in terms of social services provision, improving the existing social services as well as creating new ones; contribute to employability and decent work conditions for persons with disabilities, as well as empowering them through skill-developing programmes.

Therefore, the strategy proposes to take action in a series of main aspects: Accessibility, it will allow persons with disabilities to exercise their rights, will allow them to have the autonomy and will assure the equality needed; European rights, free circulation, promotion of the participation in democratic processes; Decent quality of life and independence through the development of community services, promotion of access to sustainable jobs, consolidation of the social protection system; Equal and non-discriminatory access through improving the access to the justice system, legal protection, freedom, security, access to social protection, health system, education, goods, services and housing; and finally the promotion of universal right of persons with disabilities at a global level.

National strategies

A series of strategies aimed at contributing and supporting various vulnerable groups are being developed and elaborated at the national level. These measures and public policies are based on general principles stipulated

in European strategies, at supra-European level, as well as on the national context regarding the social problems.

Such an example would be represented by *The 2014-2020 National Strategy on the Protection and Promotion of Children's Rights*, which is grounded on essential strategic documents regarding the revision and improvement of policies in the children protection field, such as: Europe 2020 Strategy, The United Nations Convention on the Rights of the Child and The United Nations on the Rights of Persons with Disabilities. This national measure focuses its resources on several at risk groups, of which we can name a few: children affected by poverty, especially the ones in rural areas, children that are in risk of social exclusion, roma children along with the ones with disabilities. The proposed actions and programmes underline the need of the continuation of the protection and promotion of children's rights reform, the adoption of measures regarding the safety of the family, the strengthening of interventions meant to prevent the separation of children from their families, along with the development of social services in relation to the allocation of certain direct financial benefits. Some of the general objectives are: “improving the access to qualitative social services for all children; respect for the rights and the promotion of social inclusion of children in vulnerable situations; the prevention and combat of all types of violence and the encouraging of children taking part in decision-taking processes that affect them (The 2014-2020 National Strategy on the Protection and Promotion of Children's Rights , p. 38-43) [6] . Furthermore, the strategy aims to promote the investment in the development and well-being of children, on the basis of a holistic and integrated approach of all public authorities and institutions, promoting children's rights, the satisfaction of their needs as well as the assuring them the total access to social services.

Another measure implemented at a national level is *The 2014-2020 National Strategy for the inclusion of the Romanian citizens belonging to Roma minority*, elaborated following an extensive consulting process of several relevant actors, respectively representatives of public authorities, both local and central, organizations of the civil society, academia representatives, diplomatic missions' representatives as well as World Bank experts or other UN structures. The studies and analysis that represent the base for these strategic measures reveal the fact that Romania is facing major problems regarding the education, employment and work force integration, health and the housing quality in the case of roma ethnics (The 2014-2020

National Strategy for the inclusion of the Romanian citizens belonging to Roma minority, p. 11-16) [7]. Consequently, the Romanian Government intends to socially and economically include the roma citizens at a similar level as the rest of the population and assure equal chances through implementing certain policies and public programmes in several fields such as: education, professional training, employment, health, housing, small infrastructure, culture, social infrastructure, prevention and combat of discrimination. The national strategy promotes fundamental principles that strengthen the fact that the social inclusion of roma citizens implies an integrated approach, a planned process and conjugate actions, followed by the adoption and implementations of strategies, public policies, programmes and specific projects. In this sense, the government reiterates that social inclusion of the roma minority represents an aspect that needs to be reflected on, in several fields of activity of the local and central public institution's agendas.

Regarding the elderly category, *The 2015-2020 National Strategy on Active Ageing Promotion and Protection of Elderly* has been elaborated and implemented. The strategic programme is based on the general principles accepted by the United Nations and the European Commission that include: self-fulfilment, participation, independence, care and dignity of the elderly. The strategy also corresponds to the idea promoted by the United Nations regarding the inclusion of ageing as a transversal dimension in all social policies fields. This public policy has been elaborated in a context that emphasizes, based on the studies, the fact that Romania encounters profound socio-economic transformations, that cause unprecedented demographic changes. For this reason, it is predicted that in the following years there will be a risk of a strong pressure on the pension related costs, medical services along with long term caring services. Furthermore, the carried-out analysis show that the ageing of the population has a pronounced regional character, accentuated by the uneven distribution of the elder population across the country; the elderly represent an insufficiently used resource in the national economy, aspect that makes the goal of reaching the EU employment rate, rather difficult to achieve; the care and assistance centres and the residential centres for the elderly are characterized by the low capacity and long waiting lists (The National Strategy on Active Ageing Promotion and Protection of Elderly 2015-2020, p. 3-26) [8]. Starting from this context, the goal of the strategy is to reduce premature physical ageing and, in the cases, where it is

possible, to encourage the elderly population to work for a longer period of time, to continue to contribute to the social wellbeing through civic and political activities for a long time after their retirement, as well as having an independent life (idem, 29).

Moreover, it is pointed out that active ageing can reduce public expenses linked to old age, it can produce high incomes in the present as well as in the future, for the elderly population, it can lead to economic growth and it can develop a more inclusive society in which all individuals, regardless of their age, can play an active role and can have the possibility to contribute from a social and economic point of view; all of it contributing to the improvement of quality of life for the elderly.

The 2014-2020 Strategy for the Social Inclusion of Persons with Disabilities has been elaborated in support of the persons with disabilities and it is in conformity with the vision proposed by the European Strategy for persons with disabilities 2010-2020, EU Charter of Fundamental Rights, Treaty on the Functioning of the European Union, Convention on the Rights of Persons with Disabilities. The strategy is based on the fact that Romania is a country with a large number of special social protection system beneficiaries.

Moreover, it emphasizes the fact that although in the last years the amount of attention towards modernization and efficiency of the social policies has raised at a national level, especially in the field of persons with disabilities. The world-wide and national economic decline has drastically affected the quality of life for persons with disabilities. Corroborated with this situation, this public policy aims to outline a platform that focuses on thought and action and is meant to establish the improvement of quality of life for persons with disabilities targeting actions that include their autonomy, security, dignity, decision-taking, personal responsibility through: situating the persons with disabilities and their rights at the centre of the legislative regulation; improving the organization and the quality of the services; the credible and transparent management of the resources (The 2014-2020 Strategy for the Social Inclusion of Persons with Disabilities, p. 19-28) [9]. It can be noticed that the strategy accentuates some of the objectives and measure such as the full exercise of the rights of all the Romanian citizens as well as the European Union ones; the access to labour for a large number of persons with disabilities, especially on the free market, as well as the

promotion of inclusive education and permanent education for persons with disabilities.

Mid November 2020, the Romanian National Agency for Rights of Persons with Disabilities, Children and Adoptions launched for public debate The 2021-2027 National Strategy for Persons with Disabilities and its implementation plan. The new Strategy is constructed under the general objective of „assuring the full and effective participation of persons with disabilities, based on freedom of decision in all areas of life and within an accessible and resilient environment” (p. 10) [10]. 24 specific objectives are proposed for each of the following action directions: accessibility and mobility, effective protection of rights for persons with disabilities, employment, social protection including (re)habilitation, independent life and integrity within the community including access to public services, education, health, and political and public participation. Each of the specific objectives is included in the implementation plan that emphasises particular measures as well as institutions responsible for each action.

Based on the worldwide experience cumulated in implementing the eight Millennium Development Goals, United Nations launched in 2016 the 2030 Agenda for Sustainable Development including 17 Sustainable Development Goals³ [11]. *The National Sustainable Development Strategy Romania 2013-2020-2030* [12] was elaborated by the Department for Sustainable Development under the Romanian Government. Key challenges for both objectives and actions to be taken refer to climate change and clean energy, sustainable transport, sustainable consumption and production, conservation and management of natural resources, public health, social inclusion, demography and migration as well as global poverty and the challenges of sustainable development. Issues and concerns specific to Romania refer to:

- Risks and vulnerabilities caused by domestic and external circumstances,

³ No poverty, Zero hunger, Good health and well-being, quality education, gender equality, clean water and sanitation, affordable and clean energy, decent work and economic growth; industry, innovation and infrastructure, reduced inequalities, sustainable cities and communities, responsible consumption and production, climate action, life below water, life on land; peace, justice and strong institutions; and partnership for the goals.

- Sustainable growth, structural change and macroeconomic balance,
- Regional development and local actions, specific rural development issues
- Spatial planning and zoning,
- The cultural dimension of sustainable development,
- Administrative capacity and quality of public services, sustainable development as a measure of good governance and quality of public policies,
- Foreign and security policy.

For each of the sustainable development goals, the national strategy details relevant aspects, 2020 and 2030 targets.

Analysing the discrepancies of understanding concepts between international and national level institutions

The concept of social inclusion faces many criticisms since it was introduced in EU regulation. We will differentiate between those criticisms on levels of theoretical depth.

One of the most popular criticisms of social inclusion, refers to the presumed fact that the concept of social exclusion, the twin term of social inclusion is nothing more than “European fancy talk”, with the purpose of covering that some people are poor in wealthy countries. The intent of this argument is to accuse western democracies of not assuming their incapacity of helping everyone in living above poverty lines. If in Eastern Europe there are more poor people, in the west these people are not poor, just socially excluded. The superficiality of this argument comes from the fact that is theoretically weak. It`s weakness becomes obvious when we take into consideration facts such as the generational propagation of poverty and minimum wages in countries such as Romania and Bulgaria.

If we analyse the case of the poor in Sweden for example, it is observable that there might be, at least by comparison with people that live below the poverty line in Romania, many opportunities of breaking what Lewis (Lewis, 1998) [13] and Myrdal (Myrdal, G., 1968) [14] called the *vicious circles of poverty*. People who are poor in developed countries have superior access to education, social protection, better chances of finding a decent paying job, and in many cases do not come from families with many children and intergenerational poverty. Because of these variables, social exclusion might actually play a significant role in their state of poverty.

Another argument against social inclusion or social exclusion as concepts, which has a significant level of theoretical depth, comes from Robert Castel (Dime, M. and Sales, A., 2003) [15], one of Michel Foucault disciples and a great representative of last centuries French sociology. Social exclusion in his perspective is a vague concept, and does not help institutions enough in tackling the real problems people face in day to day life. He was indeed right in calling this concept “vague”. One great example of this is a randomly selected paragraph found in a Romanian county`s social services strategy: “Although there is no consensus regarding the meaning of social inclusion as a concept, it is obvious a term which does not exclusively refer to a financial dimension. In other words the perspective on social exclusion questions the view on poverty as a unidimensional problem – exclusively financial” – paragraph from Romanian county level strategy for social assistance institution.

The reason we selected this paragraph is to illustrate that the meaning of social inclusion or social exclusion is profoundly unknown for the people who use this concept outside EU central institutions. The understanding of these concepts lacks depth, they are viewed just as terms in a kind of relationship with poverty. This raises a great problem in using social inclusion as a concrete objective, and limits it`s use drastically.

Although the concept of social inclusion is indeed unclear for many technocrats, especially for those with a background outside social sciences, the solution to this problem is in itself difficult to apply.

There are many concepts that are understood differently in EU institutions compared to national, regional or county level. Besides social inclusion we should take a look at the understanding of poverty. The paradigms regarding the understanding of poverty are varied, an economist might consider it is a problem directly linked to the lack of money. A social scientist by comparison will argue that the insufficiency of financial capital is nothing more than a result of other variables, such as: lack of education, community marginalisation, profoundly limited access to decent paying jobs, a numerous family etc. This difference of paradigm manifests itself in work methodology, strategical documents and the application of such concepts by the social assistance employees in activities involving beneficiaries.

There are many possible solutions to the problems we analysed, one of them is increasing the number of interinstitutional training programs for

state employees with the aim of expanding the understanding of the concepts involved in day to day work activities. Such training programs would develop the homogenization of perspectives on the operationalization of broad concepts, such as poverty and social inclusion or exclusion.

Conclusion

In conclusion the elaboration of national institutional strategies is profoundly influenced by European counterparts. Although the use of the same concepts varies significantly not only at distinct institutional levels but especially due to the wide range of people and their educational background. The importance of a homogenized understanding regarding the core concepts used in the domain of social assistance resides in enabling public institutions to offer standardised and efficient services.

Bibliography

- [1]. Agenda 21 - THE FIRST 5 YEARS Implementation of Agenda 21 in the European Community
<https://ec.europa.eu/environment/archives/agend21/agend21.pdf>
- [2]. Coenen, F., 2009, Local Agenda 21: 'meaningful and effective' participation? in Public participation and better environmental decisions: the promise and limits of participatory processes for the quality of environmentally related decision-making (pp. 165–182), Springer, Dordrecht
- [3]. Europe 2020 strategy -
<https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
- [4]. European Commission - The European Pillar of Social Rights in 20 principles
https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/economy-works-people/jobs-growth-and-investment/european-pillar-social-rights/european-pillar-social-rights-20-principles_en
- [5]. *The Union of Equality – Strategy for the right of persons with disabilities 2021-2030*
<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1535&langId=en>

- [6]. The 2014-2020 National Strategy on the Protection and Promotion of Children's Rights , p. 38-43
http://www.mmuncii.ro/j33/images/Documente/Transparenta/2014/2014-02_03_Anexa1_HG_Strategie_protectia_copilului.pdf
- [7]. The 2014-2020 National Strategy for the inclusion of the Romanian citizens belonging to Roma minority, p. 11-16
http://www.anr.gov.ro/docs/Site2014/Strategie/Strategie_final_18-11-2014.pdf
- [8]. The National Strategy on Active Ageing Promotion and Protection of Elderly 2015-2020, p. 3-26
http://www.mmuncii.ro/j33/images/Documente/Transparenta/Dezbateri_publice/2015-07-15_Anexa1_ProiectHG_SIA.pdf
- [9]. The 2014-2020 Strategy for the Social Inclusion of Persons with Disabilities, p. 19-28
<https://www.servicii-sociale.gov.ro/ro/politici-si-strategii/strategia-nationala-de-incluziune-sociala-a-persoanelor-cu-dizabilitati-2014-2020>.
- [10]. The 2021-2027 National Strategy for Persons with Disabilities
<http://andpdca.gov.ro/w/stategia-nationala-privind-drepturile-persoanelor-cu-dizabilitati-2021-2027-proiect/>
- [11]. United Nations, 2016, 17 Goals to Transform Our World
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/>
- [12]. *The National Sustainable Development Strategy Romania 2013-2020-2030*
<http://www.mmediu.ro/beta/domenii/dezvoltare-durabila/strategia-nationala-a-romaniei-2013-2020-2030/>
- [13]. Lewis, O. The culture of poverty. *Soc* **35**, 7–9 1998
- [14]. Myrdal, G., 1968. *Asian Drama*. 5th ed. New York, N.Y.: Pantheon
- [15]. Dime, M. and Sales, A., 2003. Social exclusion in the sociological literature of the french-speaking world: paradox and theoretization

LABOR MARKET TENSIONS: NATURE, IMPLICATIONS AND COUNTERMEASURES

Viktoriiia BLYZNIUK

*PhD in . Economics, Senior Researcher
Institute for Economics and Forecasting
of NASU, Kyiv, Ukraine*

*Head of the Department of
Socio-economic Problems of Labor*

+(380)676631571

<https://orcid.org/0000-0003-2265-4614>

vikosa72@gmail.com

Liubov YATSENKO

*National Institute for Strategic Studies
chief consultant*

(+380)672362173

yatsenkol59@gmail.com

Abstract

The article examines the factors influencing the development and functioning of the labor market. The generalization of theoretical and practical research allowed to carry out the typology of factors according to their content and nature of action. The article presents the author's scheme of influence of factors on the labor market, which systematizes the main approaches to their classification, demonstrates their consequences for each labor market entity. The study of the peculiarities of the functioning of the labor market of Ukraine revealed its vulnerability to the negative effects of endogenous and exogenous factors. Negative manifestations of factors in the Ukrainian labor market are: low or inconspicuous efficiency of social elevators, which is the reason for incomplete implementation of professional knowledge; low level and excessive income differentiation while working; insufficient fairness of social support. Low employment, high unemployment, low living standards of the working population are the result of the negative impact of economic, social, demographic, technological, informational and political factors. The quality of the labor force remains an acute problem. The

quality of labor supply often does not meet modern requirements for its vocational training, labor and executive discipline, mobility and economic activity in general. Formed quantitative and qualitative imbalances are the cause of inefficient use of labor. The analysis of the influence of factors and their negative consequences allowed to substantiate the ways of overcoming the formed negative tendencies on the labor market of Ukraine. The situation requires immediate reform of the labor market and the introduction of adequate measures to achieve strategic goals for the promotion of human rights, ensuring a new quality of economic, social and humanitarian development. Such a policy will help strengthen the resilience of the labor market to the negative effects of external and internal factors.

Key words: labor market, measures, factors, policy, quality.

Постановка проблемы.

Рынок труда является ключевым инструментом успешного и быстрого подъема национальной экономической системы любой страны. Его роль как важного элемента регулирования спроса и предложения рабочей силы заключается в решении жизненно важных социально-экономических проблем. Однако, в сегодняшних условиях на рынки труда, в том числе и на рынок труда Украины, влияет большое количество факторов, негативное влияние которых угрожает его успешному развитию и тормозит эффективность его институциональных преобразований.

Анализу и осмыслению общих закономерностей становления и функционирования рынка труда его реакции на действие многочисленных факторов уделяется достаточно внимания со стороны ведущих зарубежных и отечественных ученых. Теоретической основой исследования этих вопросов являются труды таких известных зарубежных экономистов, как Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, А. Филлипс, А. Оукен и других.

В Украине исследования рынка труда, который изменяется под воздействием различных факторов, осуществляют ученые: А. Колот, С. Бандур, Д. Богиня, В. Василенко, А. Гришнова, Ю. Краснов, Э. Либанова, А. Новикова, И. Петрова и другие ученые. Результаты их научных исследований имеют важное значение для развития отечественной теории и практики. Однако некоторые аспекты,

связанные со спецификой влияния совокупности факторов на ситуацию на рынке труда в условиях отсутствия стабильности, до сих пор остаются недостаточно исследованными. Именно поэтому **целью** представленной статьи является исследование факторов и последствий их действия в условиях, рыночно ориентированного развития Украины, определение реалий и перспектив развития национального рынка труда на пути экономического восстановления.

Изложение исследования.

Факторы, влияющие на развитие и функционирования рынка труда на микро-, мезо-, макроуровне (внутренние) и мегауровне (внешние) обуславливают его интенсивность и эффективность. В экономической литературе можно проследить традиционное распределение факторов на внутренние и внешние. Поэтому, классифицировать эти факторы, прежде всего, возможно с определением их приоритетности, что предусматривает выделение факторов эндогенного и экзогенного влияния в зависимости от характера воздействия этих факторов на рынок труда. В частности, эндогенные факторы, влияющие непосредственно на рынок труда или отдельные его элементы могут быть сгруппированы следующим образом: объективные (например, нестабильность, противоречивость законодательства в сфере занятости) и субъективные (неэффективная деятельность органов службы занятости) блоки. Экзогенные факторы, связанные с влиянием внешней среды, делятся на факторы прямого действия (например, непредвиденные действия хозяйствующих субъектов) и факторы побочного действия (нестабильность политических условий).

Для того, чтобы конкретизировать их содержание и характер влияния, группы факторов можно представить, как: экономические, социальные, политические, демографические, институциональные и технологические.

Экономические факторы это – экономическая политика государства, инфляционные процессы, экспортно-импортные отношения, инновационно-инвестиционные процессы, структурные изменения экономики, которые отражаются на рынке труда и определяют стратегию поведения его субъектов. Факторы социального характера представлены политикой социальной защиты работников,

факторами, определяющими качество трудового потенциала (сфера образования, здравоохранения и т.д.), гендерная политика и др. Демографические факторы отражены в количественных и структурных характеристиках трудового потенциала (показателях рождаемости и смертности, миграционных процессах и т.д.), они напрямую влияют на рынок труда. К политическим факторам относятся политическая стабильность, характер и частота изменений правового поля, проявления социальной напряженности в обществе, которые отражаются на сфере занятости и социально-трудовых отношениях. Институциональные факторы связаны с деятельностью институциональной системы рынка труда и каждого ее элемента в отдельности. Технологические факторы возникают с развитием конкурентных информационных технологий, внедрением инноваций, доступом к технологиям, уровнем развития науки, информации и коммуникациями, финансированием исследований и разработок и т.п. Совокупное влияние этих факторов определяет взаимодействие спроса и предложения и, соответственно, дальнейшую модель функционирования рынка труда.

Общая схема действия факторов и минимизации их последствий на рынке труда представлена на рис. 1.

Концептуальный подход к управлению действием факторов в сфере занятости населения состоит, на наш взгляд, в таких шагах:

- анализ основных факторов, влияющих на функционирование рынка труда;
- выявление возможных последствий действия данных факторов;
- разработка мероприятий, направленных на уменьшение потерь от действия факторов, в том числе непредвиденных обстоятельств;
- внедрения разработанных мероприятий в реальных условиях рынка труда;

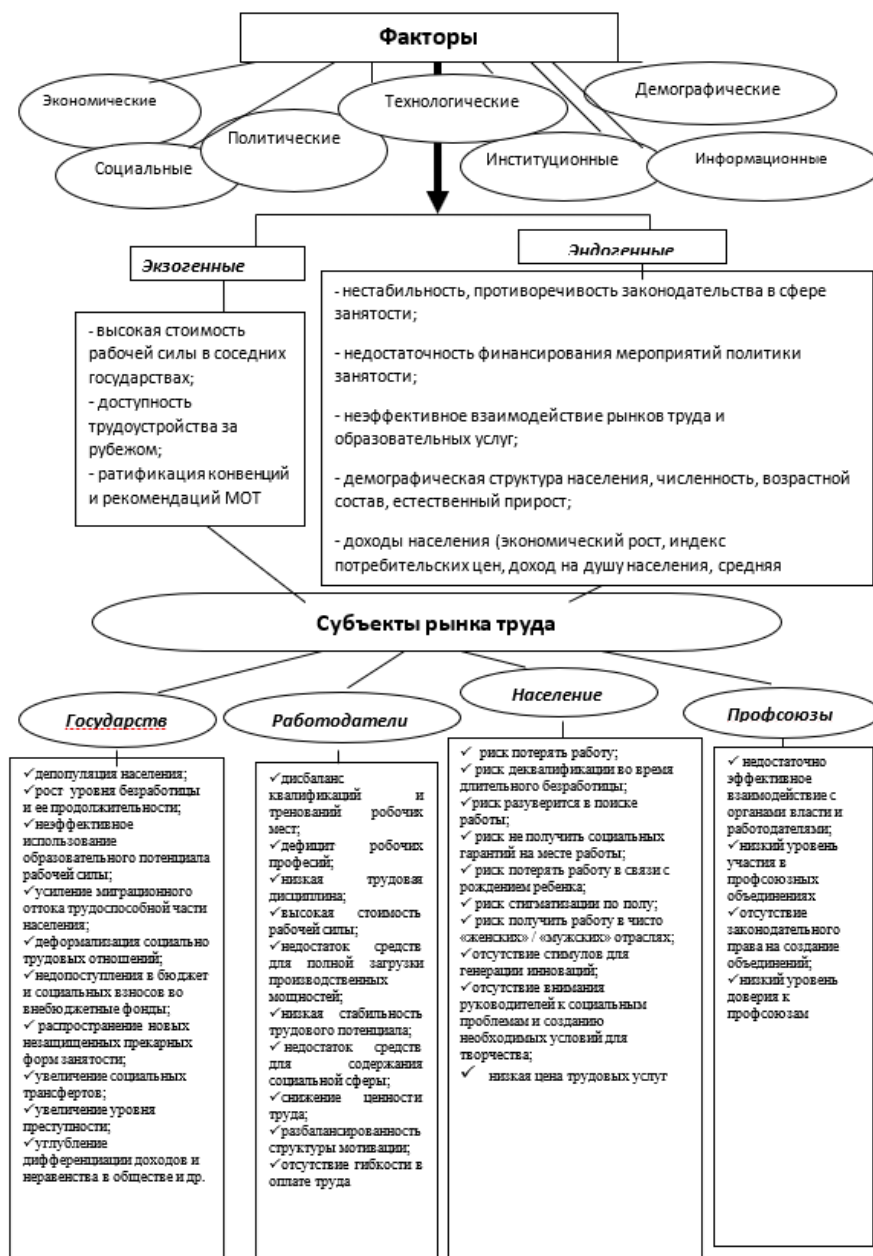


Рис. 1. Схема действия факторов на рынке труда

Источник: Построено автором

- своевременный контроль за выполнением разработанных и внедренных мероприятий (рис. 2).

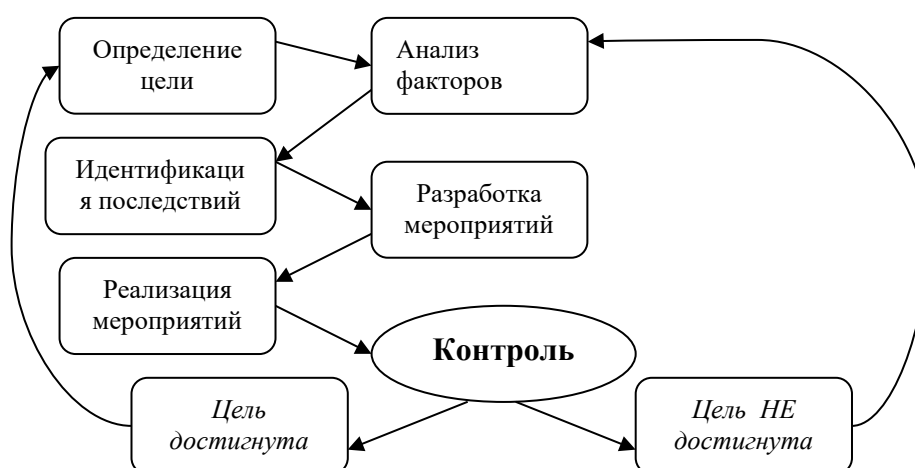


Рис. 2. Этапы управления действием факторов в сфере занятости населения

Источник: Построено автором

В результате возникает необходимость реализации такой системы адаптации населения к рынку в условиях неопределенности, позволяющая нейтрализовать или компенсировать, а также максимально использовать шансы для достижения населением соответствующего уровня благосостояния.

Главными субъектами, чья деятельность должна быть направлена на управление, прогнозирование и контроль изменений на рынке труда, являются государственные институты, в том числе государственная служба занятости населения. Их эффективная деятельность и влияние на нормальное функционирование рынка труда зависят от многих факторов, в частности от социально-профессиональной компетентности государственных служащих в принятии управленческих решений, в разработке ими оптимальной стратегии и тактики социально-экономической политики на рынке труда, а также от степени их реагирования с принятием таких решений.

Ключевая внутренняя задача государственной службы занятости населения состоит в том, чтобы:

- найти возможность «выхода» из состава безработных;
 - предупреждать распространение длительной безработицы и за счет этого минимизировать период поиска работы;
 - обеспечить заполнение вакансий, снижая тем самым уровень зарегистрированной и общей безработицы.
- Внешняя задача службы занятости заключается в обеспечении лучшей организации и гибкости рынка труда, что будет способствовать выполнению общегосударственной программы достижения полной занятости.

В современном обществе большинство негативных проявлений действия факторов характеризуются повышенным уровнем неопределенности, поэтому возникает необходимость учитывать их в повседневной жизни, особенно, как в прогнозах и перспективных планах развития, так и в поведении отдельных субъектов [1].

Исследуя негативные проявления действия факторов на украинском рынке труда, прежде всего, следует отметить следующие его особенности:

- низкую или незаметную действенность социальных лифтов. Это означает, что многие граждане не могут в полной мере реализовать свои профессиональные знания, найти достойную работу. Недостаточно реализуется потенциал людей, которые имеют меньшие способности или ограниченные физические возможности, для тех, кому трудно приобщиться к стандартным условиям труда и трудовых отношений;
- чрезмерную дифференциацию доходов. Дифференциация доходов в Украине существенно выше, чем в Европе. Определенная степень дифференциации является естественным для зрелой рыночной экономики, однако избыточный разрыв воспринимается как несправедливость и служит источником социальной напряженности;
- недостаточную адресность, а следовательно, недостаточную справедливость социальной поддержки, поскольку значительная часть социальных программ попадает к населению, которое по фактически полученным доходам не является бедным.

Проблемы на рынке труда, формируются в результате действия неблагоприятных факторов, вследствие проявления дискриминации и эксклюзии (отторжения). Это является результатом низкого уровня адаптивности рынка труда к современным изменениям и неполной

реализации принципа социальной справедливости [2]. Такая ситуация приводит к обострению противоречий относительно жизненно важных интересов и потребностей общества, которые становятся причинами усиления социальной напряженности в обществе препятствием на пути развития и социального прогресса общества.

В западных исследованиях социальная эксклюзия исследуется в контексте существования дискриминации и ограничения доступа к источникам повышения благосостояния, а также основных механизмов интеграции в условиях постиндустриального общества. В экономической теории принцип эксклюзии занимает определенное место в теориях перераспределения благ в обществе и является «процедурой, в результате которой потребитель «исключается» из числа покупателей товара из-за того, что он готов заплатить за него сумму меньшую, чем рыночная цена» [3, с. 6]. Социологи также акцентируют внимание на экономической сущности понятия и определяют отторжение как «способ возведения барьеров, с помощью которых профессиональные группы пытаются противодействовать представителям других групп в получении тех или иных привилегий и преимуществ» [3, с. 27]. Когда речь идет об отторжении, акцентировать следует на причинах и последствиях ограничения доступа к основным социальным институтам общества.

Справедливо отмечая проблемы эксклюзии, в исследованиях [4] бедность рассматривается как классическое явление, присущее периоду индустриализации, а социальная эксклюзия – как постиндустриальный эквивалент бедности, когда меньшинство маргинализуется, выпадая из категории среднего класса. То есть принято рассматривать эксклюзию как условно горизонтальную социальную стратификацию общества. В отличие от бедности, отторжения возникает вследствие недостаточности у индивидов прав, ограниченности доступа к институтам, распределяющим ресурсы на рынке труда.

Среди факторов отторжения на рынке труда можно выделить доступность рабочего места и недостаточную емкость рынка труда. За данными официальной статистики, конъюнктура зарегистрированного рынка труда в Украине характеризуется значительным превышением предложения рабочей силы над ее спросом и значительной нагрузкой незанятого населения на свободные рабочие места (рис. 3).

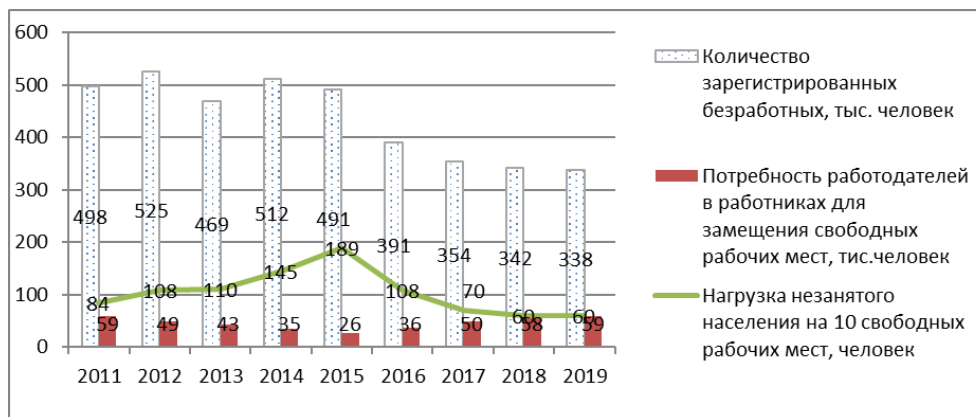


Рис.3. Спрос и предложение рабочей силы в Украине за период 2011-2019 гг. (на конец года)

Источник: составлено по данным Госстата Украины [5]

Неравновесие на рынке труда чаще всего принимает форму безработицы, проявляется в различных ее видах: фрикционная, структурная и циклическая. В частности, фрикционная безработица связана с поиском или ожиданием работы в ближайшем будущем. Одни люди могут менять место работы, другие временно теряют сезонную работу, некоторые впервые ищут работу. Фрикционная безработица считается неизбежной и даже желательной, потому что многие люди переходят с низкооплачиваемой работы к более высокооплачиваемой, которая соответствует их квалификации и более продуктивной. А это обозначает более высокие доходы для рабочих, более рациональное распределение ресурсов и, следовательно, больший реальный объем реального ВВП. Структурная безработица возникает под действием технологических изменений в процессе производства. Рабочая сила медленно реагирует на изменения, и ее структура еще не соответствует структуре производства. Разница между этими двумя видами безработицы заключается в том, что "фрикционные" безработные имеют навыки, которые они могут продать, а "структурным" безработным необходимо время для переподготовки, дополнительного обучения, переквалификации, поэтому структурная безработица продолжительнее. Циклическая безработица является результатом спада производства. Совокупный спрос на товары уменьшается,

занятость сокращается. Такая безработица является серьезной проблемой экономики страны.

Сохранение высокого уровня безработицы сопровождается наличием застойной безработицы. В Украине в последнее десятилетие средняя продолжительность безработицы (по методологии МОТ) сохраняется на уровне 6-7 месяцев. В структуре безработных по продолжительности поиска более 20% те, которые ищут работу более года. По гендерному признаку этот показатель имеет существенные различия: среди женщин уровень длительной безработицы значительно ниже, чем среди мужчин.

Существует, как минимум, три основные причины, по которым важно обратить внимание именно на значительные объемы долговременной безработицы. Во-первых, макроэкономические оценки взаимосвязи между длительностью безработицы и инфляцией носят отрицательный характер, поскольку она не оказывает понижающего давления на инфляцию. Во-вторых, безработный длительное время остается таким в будущем дольше, чем тот, кто имеет работу короткое время. Часто кажется, что привлечь к работе лиц, которые находятся в этом статусе длительный период довольно легко, поскольку они имеют ниже требования к уровню оплаты труда (особенно при низких социальных трансфертах), но практика показывает, что "потенциал трудоустройства" выше как раз у безработных, которые находятся в этом статусе короткое время. Поэтому в политике занятости в ближайшей перспективе должен быть сделан акцент на сужение застойной безработицы. Необходимо привлекать специалистов различных направлений для содействия облегчения вхождения на рынок труда и повышения экономической активности длительных безработных. В-третьих, это проявление принципа равных возможностей. Безработные, которые попали в категорию застойных, длительное время сталкиваются с серьезными барьерами при возвращении к работе. Как правило, они относятся к слою населения с самым низким благосостоянием. Поэтому, с политической точки зрения очень важно подчинить первые две причины третьей и поставить в центр политики занятости противодействие длительной безработице. Регионы с высоким уровнем безработицы но низкой ее продолжительностью более благополучны, чем те, где средний или ниже среднего уровень

безработицы сочетается с высокой ее продолжительностью. Если удельный вес длительных безработных небольшой, то безработица даже при ее высоком уровне носит преимущественно фрикционный характер. Но если удельный вес безработных, находящихся в этом статусе больше одного года возрастает, то состояние на рынке труда значительно ухудшается.

Необходимым условием минимизации рисков на рынке труда является профессиональная подготовка работников, соответствующая требованиям современного производства и развитию общества. Ключевая роль в современной экономике отводится квалифицированным работникам с высоким творческим потенциалом. Инновационный характер мировой экономики, ее глобализация, развитие технологий приводит к быстрому старению знаний, которые в течение непродолжительного периода времени становятся неконкурентоспособными на рынке и требуют постоянного обновления. Все это предполагает существенное сокращение временного разрыва между происходящими технологическими изменениями и подготовкой кадров для них.

Принимая во внимание низкую лабильность спроса на высококвалифицированных работников и нынешний объем приема в высшие учебные заведения, то разрыв между спросом и предложением высококвалифицированных кадров может только усилиться. Однако, анализ показывает, что доля лиц, имеющих среднее профессиональное образование, среди активного населения остается более или менее стабильной. Таким образом, наиболее вероятно, дисбаланс будет усиливаться в основном за счет снижения доли лиц, не имеющих среднего специального или высшего образования, и увеличения числа лиц, имеющих высшее образование, среди экономически активного населения. Состояние рынка труда осложняется и тем фактом, что в нашей стране не произошло перехода на новые принципы подбора персонала. Основное внимание все еще уделяется личной лояльности руководителя к претенденту на рабочее место, личным связям, "корпоративности" с предыдущей работой и характером выполняемых трудовых функций. Остаются почти не востребованными уровень квалификации, фундаментальность полученного образования, качество и результативность в достижении поставленных целей, подтвержденных на предыдущем этапе и, организации, исключаящие

проникновение, сотрудниками, которые не могут выполнять возложенных на них функций и одновременно не могут быть уволены по несоответствию занимаемой должности (по субъективным причинам).

Официальная статистика свидетельствует, что высокий спрос на рынке труда Украины сохраняется именно на рабочие профессии, то есть на рабочую силу со средним профессиональным образованием, для которой не нужна серьезная теоретическая подготовка. И если вся система профессионального образования четко придерживается рыночных потребностей общества, это может привести к резкому снижению профессионального мастерства выпускников образовательных учреждений, снижению квалификационного уровня подготовки и, окончательно, к снижению культурного и образовательного потенциала страны. На наш взгляд, твердая ориентация подготовки специалистов в учреждениях среднего профессионального образования на потребности рынка труда не вполне оправдана. Именно высшее образование может задавать «планку» требованиям рынка труда, формировать рынок, хотя, обычно при этом необходимо знать и ориентироваться на потребности самого рынка труда. В таком ракурсе задания для решения проблемы становятся очевидными: разные уровни системы образования должны удовлетворять различные потребности – социально общественные или личностные.

А нынешняя ситуация по сохранению значительного уровня безработицы формирует риски сокращения покупательной способности населения и налоговых поступлений; уменьшение объемов производства; падения жизненного уровня, ухудшения качественных и количественных характеристик трудового потенциала; роста государственных расходов на социальную защиту и тому подобное. Стоит отметить, что для общества определенный уровень безработицы является необходимым условием для эффективного функционирования рынка труда. Поэтому, соглашаясь с исследователями, качественно определенный «социально приемлемый» уровень риска позволит оценить угрозы превышения этого уровня [6].

Весомым фактором усиления напряженности на рынке труда Украины является теневая занятость. Чрезмерная экспансия

неформальной занятости, ее тесное переплетение с формальной, обуславливает нерегулируемость и неконтролируемости процессов в социально-трудовой и экономической сферах и порождает риски прекаризации трудовой сферы. То есть, теневая занятость способствует увеличению прослойки людей, которые чувствуют шаткость, ненадежность, нестабильность имущественного положения, своего социального бытия; падению уровня и качества жизни работающих; снижению уровня социальной ответственности и социальной сплоченности.

Серьезным фактором в сфере занятости выступает цена труда. Обесценивание труда, которое наблюдается в Украине, противоречит принципу социальной справедливости и негативно сказывается на самочувствии населения. Главным фактором противоречий между наемным работником и работодателем является осознание несправедливости в выплате и дифференциации заработной платы и низком ее уровне. В течение всего постсоветского периода Украина позиционирует себя как страна с дешевой рабочей силой со всеми вытекающими из этого последствиями. Поддерживая достаточно низкий уровень оплаты труда, государство попадает в ловушку низкой производительности труда, то есть низкий уровень заработной платы обуславливает низкую производительность труда, которая, в свою очередь, не способствует росту жизненного уровня работников и мотивации к продуктивной занятости.

К сожалению, в Украине удельный вес заработной платы в доходах населения в целом по стране составляет менее 50%, а в отдельных регионах едва достигает 40%. При этом в Украине остается значительная часть работающих, заработная плата которых не превышает фактического размера прожиточного минимума. Так, в декабре 2020 г. 7% работающих получали заработную плату в размере, не выше 5000 грн. (фактический размер прожиточного минимума в этот период составлял на одного человека 3968 грн., с учетом суммы обязательных платежей – 4546 грн., размер минимальной заработной платы в этот период составил 5000 грн.) [5]. Это свидетельствует о сохранении в стране тенденции распространения риска бедности среди работающих. Сложная экономическая ситуация в стране негативно сказывается на покупательной способности номинальной заработной

платы населения, ограничивает возможности повышения уровня жизни работающих.

Наряду с упомянутым, весомым фактором обострения проблем в трудовой сфере остается формирование значительных объемов задолженности по выплате заработной платы. Задержки с выплатой вознаграждения за труд наемных работников является не просто нарушением их трудовых прав, они ставят под угрозу экономическое положение домохозяйств, оставляя их без средств для осуществления нормальной жизнедеятельности. Заработная плата – главный, а в основном –единственный доход работающего человека, основа семейного бюджета. Поэтому, невыплата заработной платы непосредственно влияет на финансовое положение и снижает жизненный уровень целой семьи, ухудшая качество жизни детей, превращается из экономического фактора жизни на социальный. Снижая реальные доходы определенных групп населения, увеличивая и без того слишком высокую дифференциацию зарплат, рост задолженности по выплате заработной платы превратился в весомый политический фактор жизни страны, подрывая трудовую мотивацию работников, вызывает социальное недовольство населения, искажает основы социально-трудовых отношений.

Задолженность по выплате заработной платы в Украине составляет более 4% от общего фонда оплаты труда. Негативным следствием задолженности является то, что она подталкивает работников к поискам других заработков и заставляет соглашаться на незадекларированную занятость. Отсрочка и невыплата заработной платы приводит к сокращению эффективной реальной заработной платы. Обеспечивая определенную «передышку» предприятиям и организациям, которым в другой институциональной среде грозила бы реорганизация или ликвидация, невыплаты заработной платы подрывают стимулы к реструктуризации, обусловленной интересами долгосрочного развития и обеспечения эффективности украинской экономики. Вместо этого происходит консервация неэффективной структуры производства и занятости.

Кроме того, что практика невыплат препятствует процессу реструктуризации, она порождает целый ряд негативных экстерналий эффектов. Усиливается непрозрачность трудовых отношений,

замедляются распределительные процессы на рынке труда, подрываются основы трудовых отношений.

Современный кризис, вызванный пандемией Covid-19, обусловил шоковое воздействие на экономику и обострил накопившиеся проблемы на рынке труда. Он усилил существующие и сформировал новые риски, связанные с массовым высвобождением работников, сокращением доходов или полной потерей основного источника дохода работающего населения, снижением доступности базовых товаров и истощением сбережений населения, уменьшением количества застрахованных лиц, усложнением проблемы наполняемости государственного бюджета и фондов социального страхования; ухудшением социальной стабильности и роста криминализации социальной среды, распространением добровольной социальной изоляции, потерей социальных контактов и тому подобное.

Среди мировых подходов в сфере реагирования на действие факторов на рынке труда отмечают децентрализацию и контрактации услуг по трудоустройству, приоритет активных программ регулирования занятости, профилирования, аутсорсинг услуг трудоустройства, гибкие системы переподготовки рабочей силы [7].

Проблема преодоления проблем на рынке труда и минимизации последствий влияния факторов требует сочетания активной социальной политики с политикой экономического роста.

Выводы.

В итоге можно утверждать, что комплекс мер по адекватной реакции рынка труда на действие факторов негативного характера, обусловленных трансформацией ценностно-мотивационной сферы, уменьшению негативных последствий, должен предусматривать следующие шаги: реформирование рынка труда в направлении реализации концепции достойного труда и принципа социальной справедливости; обеспечение развития институтов сотрудничества власти, бизнеса и гражданского общества; активизацию и повышение роли положительных ценностей и целей в обществе; утверждение установок и моделей инновационно активного поведения и побуждение интереса к новой, постматериалистической мотивации.

И, прежде всего, следует помнить, что проблема распространения негативных процессов не возникает в одночасье и не

решається за одну секунду. Она носить многогранный характер, и невозможно решить только часть проблемы, не касаясь всех ее сторон с учетом специфики конкретной страны, на территории которой распространяется проблема.

Литература.

- [1]. Березіна С. Соціальні ризики – сучасна проблема людства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 5. С. 165-172. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_5_36
- [2]. Близнюк В.В., Яценко Л.Д. Соціальна справедливість у сфері праці України: сучасні реалії, проблеми та протиріччя. *Стратегічні пріоритети*. 2017. № 4. С. 43–54. URL: <https://niss-priority.com/index.php/journal/article/view/39/38>
- [3]. Percy-Smith J. *Policy Responses to Social Exclusion towards Inclusion?* Buckingham Philadelphia: Open University Press, 2000. 27 р.
- [4]. Оксамитная С., Хмелько В. Социальная эксклюзия в Украине на начальной стадии реставрации капитализма. *Социология: теория, методы, маркетинг*. 2004. № 3.
- [5]. Государственная служба статистики Украины. Статистическая информация. URL: www.ukrstat.gov
- [6]. Дегтяр О.А., Непомнящий О.М. Напрями удосконалення засобів у правління соціальним ризиком. *Вісник НУЦЗУ. Серія «Державне управління»*. 2017. Вип. 1(6). С. 9.
- [7]. Петрова І.Л. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення. *Український ринок праці: можливості та ризики у забезпеченні гідної праці*: моногр. Київ: КНЕУ, 2017. С.110-122.

ORGANIZATIONAL STRUCTURE AND MAIN FUNCTIONS OF THE STRUCTURAL COMPONENTS OF THE DIVISION OF THE ENTERPRISE TO ENSURE ECONOMIC SECURITY

Nataliia ZGADOVA

PhD

Associate professor

Department of Economic Theory and

Financial and Economic Security,

Odessa National Academy of Food Technologies

Odesa, Ukraine

Yevhenii HURINOVYCH

Applicant,

Odessa National Academy of Food Technologies

Odesa, Ukraine

Abstract

The article investigates the importance of integrated industrial structures in the domestic economy. The vision of the essence of the concept of economic security of the integrated industrial structure is given. The main functional components of economic security of the integrated industrial structure are indicated and their characteristics are presented.

Key words: *economic security of integrated industrial structure, actor, functional component of economic security of integrated industrial structure, threats.*

1. Вступ

1.1. Роль інтегрованих промислових структур (далі ПС) у вітчизняній економіці складно переоцінити. Навіть за часів економічної кризи, ПС виробляють майже третину ВВП країни, близько 3/4 матеріальних благ, споживаних населенням, забезпечують робочими місцями майже половину населення України.

1.2. Понятійно-категоріальний апарат економічної безпеки формується, розвивається й удосконалюється. Цей процес

багатоманітний і охоплює всі боки економічної безпеки не лише в об'єктивному, а й у суб'єктивному плані, своєрідно відображаючи наукову творчість і впливаючи на еволюцію наукових інтересів і пошуків як окремих учених, так і колективів, наукових шкіл. Так, у вітчизняній науці проведено ґрунтовні дослідження щодо економічної безпеки держави, регіону, підприємства, однак питання економічної безпеки ІПС та її функціональних складових розглядалися лише фрагментарно.

2. Дослідження економічної безпеки складових підрозділів

2.1. Економічна безпека ІПС - комплексне поняття, до складу якого входять суб'єкти, об'єкти та механізм реалізації безпеки ІПС в цілому, та її акторах зокрема. Система економічної безпеки ІПС і кожного її актора є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від великої кількості чинників як зовнішньої так і внутрішньої взаємодії. Елементи є складовими частинами будь-якої системи. Одним із елементів економічної безпеки ІПС є її функціональні складові – це сукупність основних напрямів її економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом.

2.2. Для подальшого дослідження питань основних функціональних складових економічної безпеки ІПС вважаємо доцільним розглянути дослідження основних функціональних складових економічної безпеки підприємства, зважаючи на відсутність ґрунтовних досліджень функціональних складових економічної безпеки ІПС.

2.3. Позиції дослідників щодо виділення складових економічної безпеки підприємства не дійшли єдності. Вузкий підхід має І.Б. Дегтярьова, яка виділяє такі складові ринкову інтерфейсну та інформаційно- складові. Проте більшість авторів (Н.В. Штамбург, О.С. Іванілов, В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б.Живко, М.І. Керницький, М.О. Живко, Н.Г. Мехеда, М.Горбань) виділяють такі складові: фінансову; інтелектуальну і кадрову; техніко-технологічну; політико-правову; інформаційну; екологічну; силову [5.6.10].

2.4. С.М. Ілляшенко стверджує, що до них варто додати також інтерфейсну складову, що характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами підприємства. Загрозу цій складовій

економічної безпеки підприємства становлять можливі непередбачені зміни умов взаємодії з економічними контрагентами: постачальниками, торговельними і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами [12].

2.5. Вважаємо, що вищезазначені дослідження можливо використовувати лише на рівні акторів ІПС, які входять до її складу, проте на рівні самої ІПС, дослідження потребують істотного доопрацювання. Таким чином, попри достатній інтерес учених та практиків до питань економічної безпеки ІПС, тему вирізнення функціональних складових економічної безпеки ІПС не можна вважати повністю розробленою. Спираючись на вищезазначені дослідження та специфіку діяльності ІПС[4].

2.6. Розглянемо детальніше вищезазначені основні функціональні складові економічної безпеки ІПС. Треба зазначити, що кожна з перелічених вище функціональних складових економічної безпеки ІПС характеризується власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення.

3. Аналіз літературних джерел.

3.1. Аналіз літературних джерел[1.2.3.5.6.11.13] свідчить про те, що попри різноманітні підходи до трактування поняття «економічної безпеки» та виділення різних її складових, серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки фінансова складова вважається провідною та вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи. Фінансово-економічний стан ІПС характеризується ступенем її прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості й динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями. З цією точкою зору важко не погодитись.

3.2. Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану ІПС за сучасних умов господарювання конче потрібна як для її керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Про ослаблення фінансової складової економічної безпеки свідчать: зниження ліквідності діяльності акторів ІПС зокрема, та ІПС в цілому, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової

стійкості. За цю складову економічної безпеки відповідають фінансова та економічна служби підприємства [6].

3.3. Загальну схему процесу охорони фінансової складової економічної безпеки ІПС можна представити наступними етапами: аналіз загрози негативних дій щодо політикоправової складової економічної безпеки; оцінка поточного рівня забезпечення фінансової складової; оцінка ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій щодо фінансової складової ЕБП; оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення суб'єктом господарювання фінансово господарської діяльності ІПС[5].

4. Інтелектуальна складова економічної безпеки ІПС.

4.1. Належний рівень економічної безпеки ІПС залежною мірою залежить від інтелекту і професіоналізму кадрів, що працюють на ІПС.

До факторів, що негативно впливають на інтелектуальну складову економічної безпеки ІПС відносять: звільнення провідних висококваліфікованих працівників, що призводить до ослаблення інтелектуального потенціалу; зниження частки інженерно-технічних працівників і науковців у загальній чисельності працівників; зниження винахідницької та раціоналізаторської активності; зниження освітнього рівня працівників. За інтелектуальну складову економічної безпеки на ІПС відповідають служба з персоналу і особисто головний інженер.

4.2. Важливою складовою економічної безпеки є кадровий склад. Професійна, кваліфікована група менеджерів здатна реорганізувати збиткову ІПС а некваліфіковане управління, погане виконання службових обов'язків, відсутність трудової дисципліни можуть привести прибуткову ІПС до банкрутства. Належний рівень економічної безпеки значною мірою залежить від інтелекту та професіоналізму кадрів, що працюють на ІПС. Склад кадрів безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки ІПС.

4.3. Вітчизняні вчені [3.5.6.10.11] наголошують, що факторами, які негативно впливають на кадрову складову поділяють на внутрішні та зовнішні загрози. економічної безпеки ІПС слід віднести: невідповідність кваліфікації працівників вимогам до них; недостатня кваліфікація працівників, слабка організація системи управління персоналом; слабка організація системи навчання, неефективна система

мотивації; помилки в плануванні ресурсів персоналу; відтік кваліфікованих працівників; працівники зорієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань; працівники зорієнтовані на дотримання інтересів підрозділу; відсутність корпоративної політики або вона «слабка»; неякісні перевірки кандидатів для приймання на роботу.

4.4. Інтелектуальна і кадрова складові економічної безпеки ІПС визначають, в першу чергу, інтелектуальний та професійний склад кадрів. Програма інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки ІПС має охоплювати як взаємопов'язані, так і самостійні напрями діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання.

4.5. Кожен суб'єкт господарювання характеризується набором технологій матеріального або інтелектуального виробництва, що використовуються в їх діяльності. Якість даних технологій та їх відповідність новим світовим стандартам суттєвим чином впливають на ефективність діяльності ІПС та на перспективи її подальшого розвитку, а відповідно, і на забезпечення економічної безпеки ІПС. Техніко-технологічна безпека ІПС полягає у рівні відповідності застосованих ІПС технологій найкращим світовим аналогам та оптимізація витрат. До негативних впливів на цю складову належать: дії, спрямовані на підрив технологічного потенціалу ІПС; порушення технологічної дисципліни; моральне старіння використовуваних технологій.

4.6. Внутрішні ресурсні загрози техніко-технологічної безпеки ІПС можна вважати брак зовнішніх і внутрішніх інвестицій. Труднощі в отриманні довгострокових кредитів від банків не дають змоги поповнювати обігові кошти ІПС і спрямовувати їх на оновлення парку обладнання. Усе це призводить до використання застарілої техніки, технологій і до істотної загрози техніко-технологічної безпеки ІПС. Внутрішні загрози техніко-технологічної безпеки ІПС – неефективна організація виробничого процесу, недостатньо кваліфіковані працівники, високий ступінь спрацьованості основного капіталу тощо, який на підприємствах України становить 60- 70%, а в деяких галузях сягає 80-85%.

4.7. Енергетична складова економічної безпеки ІПС – це захист інтересів акторів ІПС і ІПС в цілому у енергетичній сфері від неявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, отримання змоги задовольняти різні потреби в паливно - енергетичних ресурсах для забезпечення господарської діяльності. Підвищення цін на

енергоносії, відсутність довгострокових контрактів з постачальниками, неспроможність постачальника – це зовнішні загрози економічній безпеці, які є досить високими.

5. Висновки

5.1. Умови ринкової економіки, в яких здійснюють свою діяльність ІПС, що існують в різних організаційно-правових формах, невизначені й непередбачувані.

5.2. Дуже глибока фінансовоекономічна криза породила багато небезпек і загроз ІПС. Подальший розвиток ринкових відносин неможливий без вивчення теоретико-методичних аспектів цієї проблеми і створення ефективного механізму забезпечення економічної безпеки ІПС, тому актуальною є проблема розуміння сутності економічної безпеки ІПС та чіткого визначення її функціональних складових елементів.

5.3. Отже, пропонуємо під економічною безпекою ІПС розуміти здатність до збереження економіко-технологічної та організаційно-соціальної цілісності такої структури внаслідок протистояння й подолання загроз, що існують як у зовнішньому, так і в її внутрішньому середовищі, шляхом узгодження інтересів акторів ІПС та досягнення збалансованість їх ресурсів в часі та просторі.

5.4. До основних функціональних складових економічної безпеки ІПС слід віднести наступні функціональні складові: фінансову, інтелектуальну і кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційно-комунікаційну, зовнішньоекономічну, енергетичну, екологічну та силову.

Референс

- [1]. Kozachenko A. V. Ekonomycheskaja bezopasnost' predpryatyja: sushhnost' y mehanyzm obespechenyja : [monografyja] / Kozachenko A. V., Ponomarev V. P., Ljashenko A. N. — K.: Lybra, 2003. — 280 s.
- [2]. Ljashenko O. M. Konceptualizacija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva : [monografija] / O. M. Ljashenko. — Lugans'k: SNU im. V. Dalja, 2011. — 400 s.

- [3]. Systema ekonomichnoi' bezpeky: derzhava, regi-on, pidpryjemstvo : [monografija] / [Kozachenko G. V., Ljashenko O. M., Bezbozhnyj V. L. ta in.]. — Lugans'k: Elton-2, 2010. — 326 s.
- [4]. Pylypenko A. A. Strategichna integracija pid-pryjemstv: mehanizm upravlinnja ta modeljuvannja roz-vytku :[monografija]/A.A.Pylypenko.—H.: VD "INZhEKT",2008. — 408 s.
- [5]. Lagovs'ka O. A. Sutnist' investycijnoi' bezpeky pidpryjemstva ta ii' misce u systemi ekonomichnoi' bezpeky /O.A.Lagovs'ka,G.V.Berljak//Visnyk Zhytomys'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky.-2013.-№4.-S.74-81.-Rezhymdostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2013_4_9.
- [6]. Ortyns'kyj V.L. Ekonomichna bezpeka pidp-ryjemstv, organizacij ta ustanov / V.L. Ortyns'kyj, I.S. Kernyc'kyj, Z.B. Zhyvko – K. : Pravova jednist', 2009. – 544 s.
- [7]. Chorna O. Ju.Zabezpechennja uzgodzhenosti upravlinnja integrovany my strukturamy promyslovosti jak idg'runnja i'h ekonomichnoi' bezpeky / O. Ju. Cho-rna, O. I. Chornyj // Vcheni zapysky Universytetu eko-nomiky ta prava "KROK". Zb. nauk. prac'. Vyp. 25. — K.: UEP "KROK", 2011. — S. 131-137.
- [8]. Materialy svobodnoj jenciklopedii Wikipedia : [Jelektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa : <http://ru.wikipedia.org/wiki/> 9. Degtjar'ova I.B. Ekonomichna diagnostyka : na-vch. posibnyk / I.B. Degtjar'ova. – Sumy : Sums'kyj derzhavnyj universytet, 2012. – 112 s.
- [9]. Meheda N.G. Skladovi ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstva / N.G. Meheda, M.Gorban'//[Elektronnyjresurs].–Rezhymdostupu : [http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_107308.doc.htm].
- [10]. Shtamburg N.V. Skladovi ekonomichnoi' bez-peky pidpryjemstva / N.V. Shtamburg // Bjuleten' mizhnarodnogo Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu. – 2011. – № 1 (4). – 492 s. – C. 490–496.
- [11]. Illjashenko S.M. Ekonomichnyj ryzyk : navch. posibnyk / S.M. Illjashenko. – 2-ge vyd., dop. i pererob. – K. : Centr navchal'noi' literatury, 2004. – 220 s.
- [12]. Vlasjuk O. S. Systema ekonomichnoi' bezpeky derzhavy / [O. S. Vlasjuk, A. I. Suhorukov, I. V. Nedin ta in.] ; Nac. in-t probl. mizhnar. bezpeky – K. : Stylos, 2010. – 684 c

STUDY ON THE STRUCTURE OF MACROECONOMICS BY GROUPS OF ENTERPRISES

Constantin ANGHELACHE

Prof., PhD

Bucharest University of Economic Studies

“ARTIFEX” University of Bucharest

actincon@yahoo.com

Daniel DUMITRU

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

dumitru.teticdaniel@gmail.com

Laura CONSTANTIN

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

Abstract

Macroeconomic activity must be based on correlations and proportions, ensuring the flows of products, materials and materials available to the national economy, so as to increase the profitability of all companies.

From the point of view of the current situation in the national economy as a structure, we can identify a series of groups of enterprises deeply specialized in certain fields, such as those found in many multinationals in Romania and contribute to economic growth.

In this article, the authors aimed to highlight on the basis of concrete data this current situation of the structure of the national economy by groups of enterprises and to decipher the perspective through which this structure can be qualitatively improved at the country level.

Statistical-econometric methods and models are used that highlight precisely these opinions expressed by the authors.

Key words: *correlations, proportions, national economy, enterprises, perspectives.*

JEL Classification: *C10, E10.*

Introduction

The economy of any country consists of enterprises that are grouped according to the object of activity and according to the existing activity on the market. From this point of view, the study of the structure of these groups of enterprises is related to a more detailed analysis of the macroeconomic proportions and correlations.

Of course, in a harmonized economy there can be no groups of enterprises that do not find their utility, especially in the context in which we perform an analysis based on input-output tables, which suggest intermediate consumption, inflows and outflows from a branch to branch or plan at branch level, from one enterprise to another. This study needs to be carried out and it finds a solution through the published article in which the authors referred to the evolution of these groups of enterprises over time and how they correlate in size to ensure a framework for the stability of the national economy.

The aim of this article is to use the data published by the National Institute of Statistics and Eurostat to highlight the existence of these groups of enterprises, the perspective of their evolution and how they interrelate.

We used the methodology used by the National Institute of Statistics and Eurostat with emphasis on structural analysis, index analysis, use of index method, use of comparison method, use of method of analysis of existing proportions and correlations at macroeconomic level and other possibilities and methods that statistics offer.

Of course, the problem of the structure of business groups at macroeconomic level needs to be constantly studied and needs to be slightly improved through the use of investment. Of course where there is an imbalance, where there is a need to improve the number of enterprises, the quality and quantity of production that is obtained, to make or attract additional investment.

The work is up-to-date at all times and must be continued and supplemented with other aspects provided by the data provided by the relevant institutions.

Literature review

The macroeconomic structure can be achieved according to several criteria this analysis can be extended to the branches. A structure that reveals

the development in territorial profile or by branches is also the one on groups of enterprises.

Several researchers have referred in their studies to this structural aspect as well. In this context, Anghel, M.G. and others (2019) made a paper on the evolution of industry in Romania, and Anghelache, C. (2019) conducts and publishes a study on the evolution of Romanian industry, in domestic and international context, analysing the change in industry structure by groups of enterprises.

Anghelache, C. and Burea, D. (2028) dedicate space to research the evolution of industry over time, analysing the structural construction of enterprise groups.

Erosa, A. and Cabrillians, A. (2008) carry out a study in which they treat the economic evolution on the background of the development of the industrial branches in the context of the domestic and international market. Grand, D. and others dedicate their study to the analysis of industrial exchanges between the states of the European Union according to the individual capacity of each state and the structure of national economies, and Hoberg, G. and Phillips, G. (2016) deal with the study of industrial exchanges depending on the connections that exist at European level. In this context, the structure on groups of enterprises, the basis of the development of multinationals, is also analysed. Lee, D., Shin, H., Stulz, R. (2016) addressed in their study the condition that capital development in industry must be the main link of economic growth.

Methodology

For an easier understanding of the analysis performed by the authors in this article we will briefly present the main methodological aspects used by the National Institute of Statistics. Thus, a legal unit represents any economic or social operator that has its own patrimony, which can conclude contracts with third parties in its own name and defend its interests in court, having legal personality. Also, the legal units are authorized natural persons, individual enterprises, family enterprises (in their capacity as entrepreneurs), or legal entities.

Control is a legal unit that is controlled if another legal unit holds a percentage strictly exceeding 50% in the decisions of the general meeting of shareholders, or which, by contract, has the right of control.

The group represents the set of enterprises linked to a group head by a real non-existent control quota, and the group head represents a legal unit not controlled, directly or indirectly by another legal unit and which controls at least one subsidiary.

The group of multinational enterprises is the group of enterprises consisting of at least two legal units located in different countries, and the subgroups of enterprises are the legal units (enterprises) of a group of multinational enterprises resident in the same country. As regards the resident group of undertakings it is the group of undertakings whose legal units (undertakings) are all resident in the same country.

Data, results and discussions

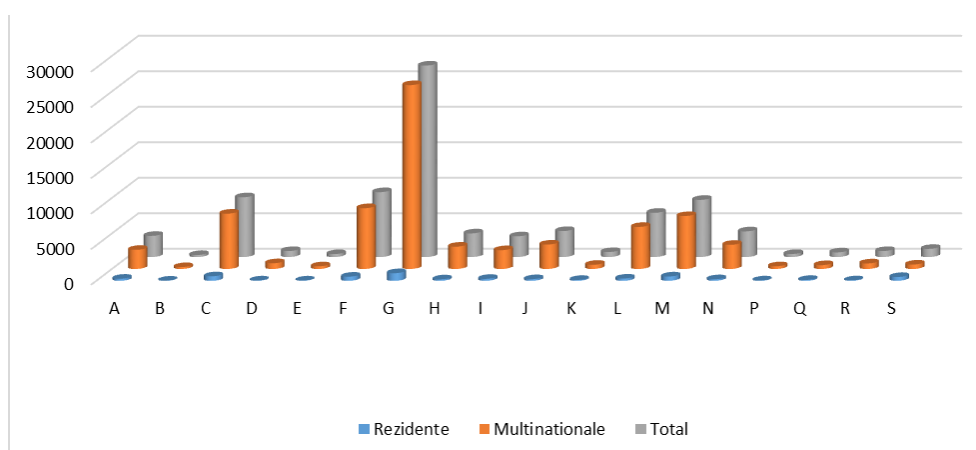
Analysing the data provided by the National Institute of Statistics, we find that Germany, France and Italy occupy the first three places in the top of the countries that control subgroups of enterprises in Romania. Also, in Romania, in 2019, 80,787 groups of enterprises were identified, out of which 5,496 groups of resident enterprises and 75,291 groups of multinational enterprises (462 controlled from within, respectively 74,829 controlled from abroad).

Out of the total groups of enterprises identified at national level, 5,140 were residents in 2019 with over 6% of the total groups, of which over 98% being made up of two or more legal units.

At the same time, in the same year, out of the total groups of multinational enterprises controlled from abroad and identified in Romania, 13,660 are groups controlled by foreign legal entities, and 61,169 are groups controlled by foreign individuals.

Graph number 1 shows the distribution of the number of enterprise groups by CANE Rev.2 sections and group types.

We find that in 2019, the distribution of groups of enterprises in Romania by economic activities, at the level of CANE Rev.2 sections, shows that most of them carry out their activity in wholesale and retail trade; Repair of motor vehicles and motorcycles - 34% of all enterprise groups (section G), construction - 11% of all enterprise groups (section F), manufacturing - 10% of all enterprise groups (section C), professional, scientific activities and technical - 9% of all business groups (section M) and real estate transactions - 8% of all business groups (section L).



Graph 1. Distribution of the number of enterprise groups by CANE Rev.2 sections and group types

Also, the resident business groups operate mainly in the following areas: wholesale and retail trade; Repair of motor vehicles and motorcycles - 20% (section G), manufacturing - 12% (section C), professional, scientific and technical activities - 11% (section M), construction - 11% (section F) and other service activities - 10% of the total enterprise groups (section S).

Graph number 2 shows the structure of the subgroups of enterprises in Romania, according to the share of the number of employees.

Interpreting the data presented graphically above, we find that in Romania, in 2019, a percentage of 28.1% of the total number of employees in active enterprises were employed in enterprises that are part of multinational groups controlled from abroad. Also, in the controlled enterprises from the top 10 countries, in 2019, 21.1% of the total number of employees in the national economy worked.

Compared to the share of the number of employees, most of the subgroups of enterprises in Romania are controlled from Germany, France and Italy, and the results of 2019 indicate that, depending on the share of employees, the subgroups of enterprises controlled by legal entities or individuals from Germany, respectively 16.4%, in second place are those controlled in France, respectively 12.6%, and in third place are those controlled in Italy, respectively 8.8%.

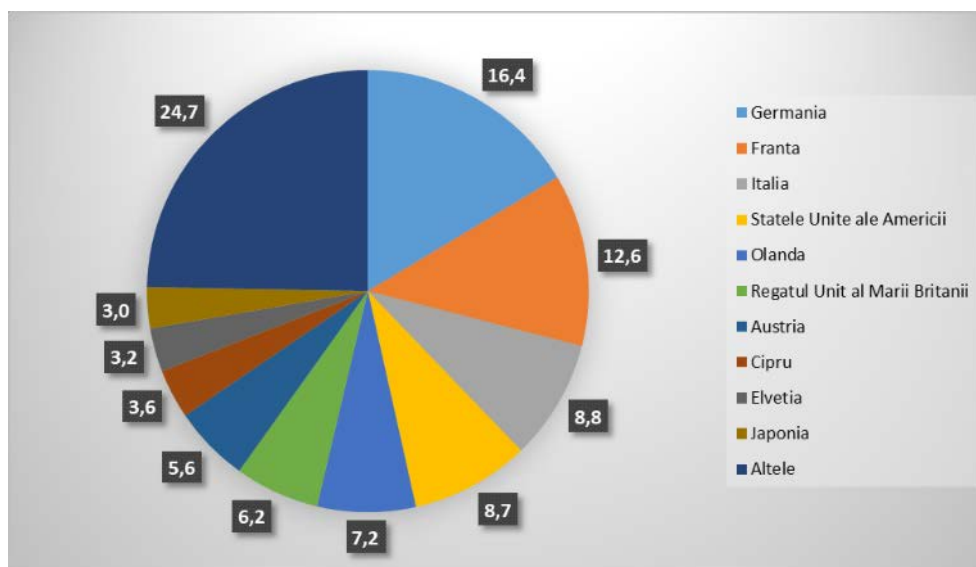


Chart 2. Structure of enterprise subgroups in Romania, by share of number of employees (%)

At the same time, depending on the share of employees in total groups of multinational companies controlled from abroad, the subgroups of controlled companies in Germany predominate in section C - Manufacturing (8.4%), in section G - Wholesale and retail trade; Repair of motor vehicles and motorcycles (3.0%) and in M - Professional, scientific and technical activities (2.5%), and of the sub-groups of controlled enterprises in France, 5.6% can be found in section C - Manufacturing, and in section G - Wholesale and retail trade; Repair of motor vehicles and motorcycles (2.6%). The Italian controlled enterprise subgroups dominate in Section C - Manufacturing (5.3%).

We also find that the trends in the evolution of economic activity by groups of enterprises between April and June 2021 are: increased activity in construction and retail trade, a relative stability of the number of employees in the manufacturing and services industry and rising prices in construction and retail trade. Graph number 3 was drawn up on the basis of the data.

Interpreting the data for April 2021, we find that the managers in the manufacturing industry expect for the next three months, a moderate increase in production volume, respectively a short-term balance of + 10%. Also, for

the beverage manufacturing activity there will be a sharp increase, respectively a short-term balance of + 40%, while for the manufacturing activity of clothing there will be a decrease, respectively a short-term balance of -17 %.

developments	Manufacturing industry		construction		Trade with RETAIL		Services	
	mar.– may 2021	apr.– jun. 2021	mar.– may 2021	apr.– jun. 2021	mar.– may 2021	apr.– jun. 2021	mar.– may 2021	apr.– jun. 2021
The economic activity	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↘	↘
Number of employees	→	→	↗	↗	↗	↗	→	→
Price	↗	↗	↗	↗	↗	↗	→	→

Chart 3. Trends of economic activity during April - June 2021

Regarding the number of employees, relative stability is estimated, the short term balance being -1% of the total manufacturing industry.

At the same time, for the prices of industrial products, a moderate increase is forecast in the next three months, respectively a short-term balance of + 13%.

In the construction activity according to the estimates from April 2021, there will be an increase in production volume for the next three months, respectively a short term balance of + 28%, and managers estimate a moderate increase in the number of employees, respectively a short term balance of +9 %.

Regarding the prices of construction works, they are expected to increase, respectively a short-term balance of + 20%.

In the retail sector, a trend of economic activity is expected to increase for the next three months, respectively + 16%, and in terms of the volume of orders addressed to suppliers of goods by commercial units it will register a moderate increase, respectively + 12%.

Employers forecast for the next three months a moderate increase in the number of employees, respectively + 11%, and the managers of the companies estimate an increase in retail prices of + 29%.

According to estimates from April 2021, the turnover in services will decline moderately in the next three months by -6%, while in the services sector is estimated a relative stability in the number of employees.

Regarding the selling or invoicing prices of the services, they will have a tendency of relative stability according to the opinion of the managers.

Conclusions

The macroeconomic structure by enterprise groups is imported because it must be interpreted in close correlation with the maintenance of macroeconomic proportions and correlations. Of course, the study shows that in Romania there is still room for the development of this structure, there are segments of activity in the field of industry, especially where there is room for initiation, establishment of new companies to ensure the maintenance of correlations and macroeconomic proportions.

It is also found that investments are insufficient to be able to develop some groups of enterprises or to initiate the establishment of other companies to form other groups, which means the positive expansion of industry in Romania.

At the same time, by improving the structure and the number of enterprises that enter these groups at macroeconomic level, the creation of jobs is ensured, which will ensure the absorption from unemployment and from the unemployed population of a significant number of people.

References

- [1]. Anghel, M.G., Dumbravă, Ș.G., Dumitru, D., Marinescu, A.I. (2019). The fundamental landmarks on the evolution of Romania's industry in 2018. *Romanian Statistical Review, Supplement, 1*, 42-48
- [2]. Anghelache, C. (2019). The evolution of the industrial activity in Romania in 2019 in the internal and international context. *Romanian Statistical Review, Supplement, 8*, 49-60
- [3]. Anghelache, C., Burea, D. (2018). Analysis of the industry evolution in Romania. *Romanian Statistical Review, Supplement, 10*, 117-124
- [4]. Erosa, A., Cabrillana, A. (2008). On finance as a theory of tfp, cross-industry productivity differences, and economic rents. *International Economic Review, 49 (2)*, 437–473
- [5]. Grand, D., Le Brun, Ch., Vidil, R., Wagner, F. (2016). Electricity Production by Intermittent Renewable Sources: A Synthesis of French

- and German Studies. The European Physical Journal Plus, 131, 329–340
- [6]. Hoberg, G., Phillips, G. (2016). Text-Based Network Industries and Endogenous Product Differentiation, Journal of Political Economy, 124 (5), 1423-1465
- [7]. Lee, D, Shin, H., Stulz, R. (2016). Why does capital no longer flow more to the industries with the best growth opportunities?. NBER Working Paper Series, no 22924

TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ACCOUNTING METHODOLOGY ACCORDING TO THE REQUIREMENTS OF THE DIGITAL INNOVATIVE ECONOMY

Dar`ya TRACHOVA

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Tavria State Agrotechnological University
trachovad@gmail.com*

Abstract

Substantiation of the need to improve the national methodology of depreciation in accordance with the challenges of the innovative digital economy. Critical assessment of the components of the national method of depreciation. Construction of a basic mathematical model of the asset life cycle taking into account the economic efficiency of the use of this equipment, the cost of innovative replacement of equipment and the price at which existing equipment can be sold. Allocation of the sectoral component of depreciation, which is enhanced by the development of the digital economy and scientific and technological progress. In the study of foreign experience in the regulation and distribution of depreciation deductions used the method of systematic generalization. The method of sociological analysis is used to study the opinion of experts on the practical implementation of the accounting and information component of the formation of depreciation policy in the framework of national and international standards of accounting and reporting. The simulation is used in the construction of the dynamic function of determining the life cycle of the asset and the impact of this indicator on the method of depreciation. The constructed asset life cycle model makes it possible to develop an accounting methodology based on the requirements of innovation-oriented production, which allows us to consider depreciation deductions in terms of their investment and innovation use, which is embodied in the formation of a depreciation fund in the amount of promising investments rather than retrospective costs. The conducted modeling of the life cycle of the asset revealed discrepancies with the regulatory value in accordance with the Tax Code of Ukraine, which confirms the need for a differentiated industry approach to depreciation of assets. As a result of the study of the methodology of formation of accounting policy and depreciation policy of the world revealed a tendency to take into account the pace of

scientific and technological progress and its impact on the economy. Critical evaluation of individual elements of the method of depreciation and experience of their practical application allowed to determine the useful life of the asset as a key component that should be transformed into the life cycle of the asset, which is formed depending on the demands of innovation-oriented production development. Theoretical and practical research in the direction of determining innovatively favorable useful lives require the formation of a certain information base, which consists of statistical data and data from sample observations and professional judgment of specialists in various fields. Such a transformation can be an alternative to state protectionism, provided the formation of an array of statistics using the capabilities and tools of accounting and reporting.

Key words: *information support, accounting, innovation policy, investment policy.*

JEL Classification: *M4 Accounting and Auditing: M41 Accounting, M48 Government Policy and Regulation....*

Introduction

Peculiarities of socio-economic development of Ukraine at the present stage and a certain course for European integration necessitate innovative restructuring of the economy and the search for economic mechanisms to stimulate investment and innovation activity.

Assessment of the state of innovation and scientific and technical sphere of Ukraine according to the indicators of the European Innovation Scoreboard indicate the need to develop and implement targeted scientific and technical and innovation policy, bringing it into line with regulatory regulation of business, real steps to implement necessary structural changes in the economy and science, as well as technological modernization of production.

Comprehensive construction of information space, continuous statistical surveys, flexible system of interaction between the state and business entities, transparent programs to support depreciation policy have reduced depreciation of non-current assets to 38% in Canada and 26% in Japan, according to the World Bank. Innovation activity in these countries is about 44%. A key element in the growth of innovation activity was the introduction of a depreciation policy aimed at the timely formation of its own

investment resource through depreciation deductions. A comprehensive policy in these countries has led to an increase in the share of depreciation in gross investment on average from 43% to 54.5%. To achieve such results in the implementation of depreciation policy allowed high-quality accounting and information support. Accumulation of extended databases, exchange, analytical procedures and the formation of reporting information is impossible without a radical transformation of the method of accrual, and reporting and accounting reflection of depreciation.

1. Literature review

Analysis of scientific publications allowed substantiating the theoretical basis for the formation of depreciation policy. This testifies to the presence of significant domestic gains from depreciation accounting, the development of an investment and innovation component of accounting. However, it does not lose relevance to the study of the essence of the category "depreciation", the definition of its subject and object, the theoretical basis of accounting and accounting synchronization of innovation and depreciation policy of the state and enterprises. Insufficient attention was paid to the impact of institutions on depreciation policy, its system of regulation and infrastructure provision.

Need to study the factors of influence on depreciation policy. At the time, there is an actual assessment of expediency of implementation of certain elements of foreign methods of accrual and use of depreciation. Few researchers are innovative directions for improving the methodology of depreciation and the theoretical basis for the formation of centers of responsibility for depreciation policy.

All this, in aggregate, leads to the recognition of the need to formulate the concept of accounting and information provision of amortization policy with the definition of the list, content and frequency of reporting and the organization of a single accounting and information space.

The discrepancy of the theory and methodology of amortization policy formation with the conditions of the institutional economy, the aggravation of the problem of innovation renewal of assets, the issue of stimulating the accumulation and use of depreciation resources in accordance with the requirements of scientific and technological progress, determined the research direction, the topic of the dissertation, its content, purpose, task, scientific and methodological and practical significance.

2. Research methodology, data and hypotheses

To study possible ways to transform the national method of accounting for depreciation, the differences between the innovative economy and the industrial economy are identified. The choice of such vectors of development is justified by the period of formation of the current method of depreciation accounting. The catalyst for the transformation of depreciation policy in the modern economy is the acceleration of scientific and technological progress, increasing the impact of "moral" depreciation of assets, deepening the industry component of accounting methods and strengthening the role of accounting as a generator of objective information. Awareness at all stages of the formation of depreciation policy is the basis of its effectiveness and flexibility. This conclusion was reached by a systematic generalization and analysis of official statistics on the regulation, accounting and distribution of depreciation in the world. The comparative analysis of a technique of formation of depreciation policy at the level of the state and business entities confirmed a hypothesis concerning necessity of restriction of a role of the state intervention by logical and system regulation of normative base which is carried out on the basis of the operative analysis of an array of statistical data.

The starting point of the study of depreciation policy was the use by scientists from different countries of the data set of the Statistical Office of Canada. The uniqueness of such a database is that it is formed not only on the basis of accounting data, but also on the basis of a survey of specialists of economic and technical services of the enterprise. The form of this statistical observation, which is formed since the 80s of the last century, is called the "Capital and Repair Expenditures Survey". The research of the Japanese scientist Nomura K. together with the scientists of Canada and Japan substantiate the expediency of applying the updated value of the asset, which is the basis for calculating the consumer value of capital. His method of obtaining such value is based on statistical depreciation profiles for different types of assets, which contain data on modeling the selling price and useful life of the asset, which are transformed into the category "asset life cycle". The selected category allows you to correlate the benefit from the maintenance and use of the asset and the cost of its replacement (taking into account the cost of disposal of the asset. However, such modeling requires not only accounting information that can be collected through traditional

statistical observations, but also technical and general economic information that is more predictive rather than retrospective.

In accordance with such information requests of modern times, accounting requires a method of calculating indicators that reflect the level of innovative renewal of assets or its necessary criteria. The accuracy of fixed capital estimates obtained from identification by the innovation index depends crucially on the service life - ie the length of time during which assets are stored in capital, whether in the original buyer's warehouse or in the stocks of producers who buy them, as secondary assets. The researchers noted that the asset life cycle is recognized as an economic category and not a physical or engineering category.

This is important because it means that the life cycle of assets can change over time simply due to economic events, even if the asset remains physically unchanged. In fact, the asset life cycle is one of the ways in which aging is detected and the decision to liquidate is made if there is a prospect or possibility of replacement with a new, possibly more productive and / or cheaper asset, which makes the existing model obsolete. Moreover, the average or short life of the group of assets must be different from the maximum service life of the group of assets, because the service life of the same assets in the group is usually described by the same liquidation function. In most countries, the tax authorities determine the number of years in which the depreciation of various types of assets can be deducted from income before deducting tax liabilities. For example, Australia and Germany use them both to estimate the useful lives of assets for which there is no other source and to ensure joint verification of the estimates of useful lives obtained by other methods.

3. Section title defined by the author

In the study of the directions of transformation of the method of depreciation accounting is of interest primarily what sources are used to assess the tax life cycle. It can be assumed that the defined tax life cycle in most cases is based on sources of varying reliability, including expert opinion, special reviews of individual assets in specific sectors of the economy and analytical data of organizations.

In general, the accuracy of tax definitions depends on the extent to which they are actually used in tax calculations. Some governments use accelerated depreciation systems to stimulate investment, making life cycle

life irrelevant for calculating tax liabilities, and taxpayers have no incentive to ensure that life cycle performance is accurate and maintained. That is why, given the current budget deficit for Ukraine, it will be appropriate to use life cycle indicators based on periodic and statistical data, as measures of state protectionism in the form of tax premiums or compensation of the cost of investment are not applied and are not expected in the near future.

According to statistics, about 82% of enterprises belong to the category of "micro-enterprises", and accordingly, the formation of depreciation policy is formally, and 81% of the total number of businesses - individuals who in the vast majority do not calculate depreciation. This is due to the lack of awareness of the importance of the depreciation component in the accounting strategy of the enterprise and the lack of human and technical resources for analytical work, organization of exchange and use of information.

To test the scientific hypothesis of the transformation of the method of depreciation accounting using FAB AIC conducted a survey of 132 enterprises in various industries (agriculture (32 enterprises), transport (34 enterprises), industry (27 enterprises), trade (39 enterprises)), which involved experts economic and technical areas. In order to collect data, a questionnaire was created, which contains accounting questions (based on the form of statistical observation) and a questionnaire with open-ended questions. The fixed form was filled in by the employees of the accounting service, and the questionnaire was filled in by the employees of the technical and planning and economic service of the surveyed enterprises. Next, the asset was used, which is used in four industries and has the same technical characteristics to clearly demonstrate the specifics of the industry. The task was set to schedule the replacement of equipment that ensures the cost-effectiveness of the use of this equipment, taking into account the cost of the necessary replacement of equipment and the price at which used equipment can be sold. According to the results of the survey, the average industry value of a new truck was determined to be 115 thousand. UAH The model with such technical characteristics which as much as possible satisfy production needs of the enterprises of all investigated branches is chosen. Other indicators - economic effect (profit or economy of means in comparison with attraction of hired equipment) from use of the given car and the price at which it can be realized depend on age The maximum period during which trucks of this class were

used in the surveyed enterprises was 15 years, so this period is applied to the industries identified in the study.

To test the model, calculations were performed to determine the life cycle of the truck. The results of calculations of the life cycle of the asset were 10 years for agriculture, 6 years for trade, 7 years for transport enterprises and 8 years for industry, with an average value of 15 years for the surveyed enterprises. We assume that based on the national data set, the simulation results will differ from those obtained, but the general tendency to reduce useful life, use the replacement cost, rather than the cost of restoring the asset and deepening industry specifics are the markers that should focus on depreciation. .

Simultaneously with the study of economic indicators of efficiency of use of non-current assets, a questionnaire was drawn up on professional assessment of possible terms of use of the asset and efficiency of application of the adopted depreciation method taking into account the rate of change of modern production technology.

Conclusion

Analysis of the dynamics and structure of investments in non-current assets for 2015-2018 showed the priority of funding in the area of "replacement of worn-out machinery or equipment." Among all investments, the share of this area is from 33 to 42% of statistical observations. Modeling of further investment decisions in the areas identified by statistics showed a tendency to reduce investment in production rationalization (17% of the total number of enterprises in 2021) and a significant increase in the share of investment in the replacement of worn-out machinery and equipment (over 80% in 2021)

As a result of the study of the methodology of formation of accounting policy and depreciation policy of the world revealed a tendency to take into account the pace of scientific and technological progress and its impact on the economy. Critical evaluation of individual elements of the method of depreciation and experience of their practical application allowed to determine the useful life of the asset as a key component that should be transformed into the life cycle of the asset, which is formed depending on the demands of innovation-oriented production development.

Theoretical and practical research in the direction of determining innovatively favorable useful lives require the formation of a certain

information base, which consists of statistical data and data from sample observations and professional judgment of specialists in various fields. Such a transformation can be an alternative to state protectionism, provided the formation of an array of statistics using the capabilities and tools of accounting and reporting.

References

- [1]. Abdelkader, B., Sofiane, M., Zaineb, S. (2018) Taxation Effect on Depreciation: Evidence from the Algerian Tax System **European Journal of Business and Management**, vol.10, №.9, URL:<https://www.iiste.org/Journals/index.php/EJBM/article/view/41483> DOI: 0.7176/EJBM
- [2]. American Petroleum Institute. Available at: <https://www.api.org/news-policy-and-issues/natural-gas-solutions/what-is-natural-gas>. Accessed on 10 July 2020
- [3]. Angulo-Guerrero, M. J.-M.-G. (2017) How Economic Freedom Affects Opportunity and Necessity Entrepreneurship in the OECD Countries. **Journal of Business Research**, v. 73, p. 30–37. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.11.017>
- [4]. Approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine of APRIL 27, no. 92. (2000) Regulation (standard) of accounting 7 «Fixed assets». Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>.
- [5]. Arumägi, E.; Kalamees, T. (2020) Cost and Energy Reduction of a New nZEB Wooden Building. **Energies**, v. 13, p. 3570.
- [6]. Auerbach, A. (2018) Measuring the Effects of Corporate Tax Cuts. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 32(4), p. 97-120. Retrieved July 9, 2020, from www.jstor.org/stable/26513498
- [7]. Bakos, Y; Brynjolfsson, E. (1999) Bundling information goods: pricing, profits, and efficiency. **Management Science** 45(12), p. 1613-1630
- [8]. Bellido, J.M. & Romero, B.P. (2015) ESCO formation as enabling factor for smart cities development in European Union (UE): Spain case analysis. **Independent Journal of Management & Production**, Vol 6, No 4, 866-884. DOI: <http://dx.doi.org/10.14807/ijmp.v6i4.325>

- [9]. Bernardo, H. & Oliveira, F. (2018) Estimation of Energy Savings Potential in Higher Education Buildings Supported by Energy Performance Benchmarking: A Case Study. **Environments**, v. 5, p. 85.
- [10]. Besanko, D.; Winston, W.L. (1990) Optimal price skimming by a monopolist facing rational consumers. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.36.5.555>
- [11]. Bhatt, A.H.; Tao, L. (2020) Economic Perspectives of Biogas Production via Anaerobic Digestion. **Bioengineering**, 7, p. 74.
- [12]. Board, S.; Skrzypacz, A. (2016) Revenue management with forward-looking buyers. **Journal of Political Economy** 36(5), p. 1046-1087
- [13]. Bostic, R.W.; Avery, B. R.; Calem, S.; Canner G.B. (1999) Trends in Home Purchase Lending: Consolidation and the Community Reinvestment Act. **The Board's Division of Research and Statistics**, p. 46-49.
- [14]. Bulow, J.I. (1982) Durable-goods monopolists. **Journal of Political Economy** 90(2), p. 314-332
- [15]. Burak, P.; Simanavičienė, Ž. (2018) Methods of Prevention Risks to the Country's Economic Security. **Visuomenės Saugumas Ir Viešoji Tvarka**, v. 21, p. 15-25.
- [16]. Cagan, P. (1971) Measuring Quality Changes and the Purchasing Power of Money: An Exploratory Study of Automobiles. In Price Indexes and Quality Change. Cambridge: **Harvard University Press**. p. 215-239, <https://www.degruyter.com/viewbooktoc/product/253592?onlyResultQuery=9780674592582&rskey=wPnwe0>
- [17]. Chang, Y.; Chen, J. (2011) A Consistent Estimate of Land Price, Structure Price, and Depreciation Factor. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2296217> or DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2296217>, p.28.
- [18]. Chu, W.; Chai, S.; Chen, X.; Du, M. (2020). Does the Impact of Carbon Price Determinants Change with the Different Quantiles of Carbon Prices? Evidence from China ETS Pilots. **Sustainability**, 12, 5581.
- [19]. Coase, R.H. (1972) Durability and monopoly. **Journal of Law and Economics**, v. 15, issue 1, p. 143-49.
- [20]. Cramton, P.C. (1984) Bargaining with incomplete information: an infinite-horizon model with two-sided uncertainty. **The Review of Economic Studies**, v. 54, No. 2, p. 175-192.

-
- [21]. Cunningham, T. (2015) Most moviegoers would pay 10-20 to watch new releases at home. <https://www.thewrap.com/most-moviegoers-would-pay-10-20-to-watch-new-releases-at-home/>. Accessed 12 Nov 2019.
- [22]. Dagiliūtė, R. (2008) **Analysis of Changes in Eco-efficiency of Production and Consumption in Lithuania during the 1990–2006 Year Period**. Ph.D. thesis. Kaunas: Vytauto Didžiojo Universitetas.
- [23]. Deforge, A. (2018) Art and photography within the blockchain. <https://medium.com/blockstreethq/digitalart-and-photography-within-the-blockchain-bb744c934260>. Accessed 12 Nov 2019.
- [24]. EU Strategy for the Baltic Sea Region. Available at: <https://www.balticsea-region-strategy.eu/> (accessed on 10 July 2020)
- [25]. European Commission. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat> (accessed on 10 July 2020)
- [26]. Figaj, R.; Żołądek, M.; Goryl, W. (2020) Dynamic Simulation and Energy Economic Analysis of a Household Hybrid Ground-Solar-Wind System Using TRNSYS Software. **Energies**, v. 13, p. 3523.
- [27]. Franki, V. V. (2015) Energy Security, Policy and Technology in South East Europe: Presenting and Applying an Energy Security Index to Croatia. **Energy**, v. 90, p. 494-507
<https://doi.org/10.1016/j.energy.2015.07.087>
- [28]. Fraumeni, B. M. (1997) The Measurement of Depreciation in the U.S. National Income and Product Accounts. **Survey of Current Business** 77, no. 7 (July): 7-23. Retrieved from: https://apps.bea.gov/scb/account_articles/national/0797fr/maintenance.htm#fn3
- [29]. Galindo-Rueda, F.; Appelt, S.; González-Cabral, A. (2018) Indicators of R&D Tax Support. **Issues in Science and Technology**, v. 34(4), p. 85-88. doi:10.2307/26597994
- [30]. Giriūnienė, G., Černius, G., Giriūnas, L., Jakunskienė, E. (2019). Research on the Relation between Conceptions of the State's Economic and Financial Security: Theoretical Aspect. **Journal of Security and Sustainability Issues**, v. 8, no. 4, p. 609-616.
- [31]. Goldberg, A.V.; Hartline, J.D.; Wright A. (2001) Competitive auctions and digital goods. **Proceedings of the twelfth annual ACM-SIAM**

- symposium on discrete algorithms, society for industrial and applied mathematics, p. 735–744.
- [32]. Goldfarb, A.; Tucker C. (2019) Digital economics. **Journal of Economic Literature**, v. 57, no. 1, p. 3-43.
- [33]. Gul, F.; Sonnenschein, H.; Wilson, R. (1986) Foundations of dynamic monopoly and the coase conjecture. **Journal of Economic Theory**, v. 39, issue 1, p. 155-190.
- [34]. Gustavo Stamm, G.; Missaggia, A.; Santos, B.M.; Silveira, F.; Rodrigues, P.C.C. & Molinar, F. (2019) Order of emergency orders in a company of distribution of electrical energy. **Independent Journal of Management & Production**, v. 10, n. 4, 1250-1270. DOI: dx.doi.org/10.14807/ijmp.v10i4.968
- [35]. Heathcote, J.; Davis M. (2003) Housing and the business cycle. **Board of Governors of the Federal Reserve System and Georgetown University USA**, Dept. of Economics, p. 22-33.
- [36]. Hipp, L. (2016) Insecure times? Workers’ Perceived Job and Labor Market Security in 23 OECD Countries. **Social Science Research** 60, 2, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2016.04.004>
- [37]. Hörner, J.; Samuelson, L. (2011) Managing strategic buyers. **Journal of Political Economy**, v. 119, issue 3, p. 379-425.
- [38]. House, C. L., Shapiro, M. D. (2008) House Temporary Investment Tax Incentives: Theory with Evidence from Bonus Depreciation. **The American Economic Review**, v. 98, no. 3, p. 737-768.
- [39]. Huang, K.W.; Sundararajan, A. (2011) Pricing digital goods: discontinuous costs and shared infrastructure. **Information Systems Research** 22 (4), p. 721-738.
- [40]. Hulten, C.R.; Wykoff, F.C. (1981) The measurement of economic depreciation. **Depreciation, Inflation, and the Taxation of Income from Capital**, p. 81-125.
- [41]. International Energy Agency. Available at: http://www.iea.org/media/statistics/IEA_HeadlineEnergyData.xlsx Accessed on 10 July 2020.
- [42]. Jackson, S. B.; Liu , X. K.; Cecchinia , M. (2009) Economic consequences of firms’ depreciation method choice: Evidence from capital investments. **Journal of Accounting and Economics**, v. 48, issue 1, October, p. 54-68.

-
- [43]. Johnstone, C. P. (2013) A techno-Economic Analysis of Tidal Energy Technology. **Renewable Energy**, v. 49, p. 101–106. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0960148112000651>
- [44]. Keating, A.S.; Zimmerman, J.L. (1999) Depreciation Policy Changes: Tax, Earnings Management, and Investment Opportunity Incentives (March 29, 1999). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=161526> or <Http://Dx.Doi.Org/10.2139/Ssrn.161526>
- [45]. Keating, S. A.; Zimmerman, J. L. (1999) Depreciation-policy changes: tax, earnings management, and investment opportunity incentives. **Journal of Accounting and Economics**, v. 28, issue 3, December, p. 359-389.
- [46]. Klenin, A. (2006) Do pytannya vplyvu reformuvannya derzhavnoyi amortyzatsiynoyi polityky v Ukraini na protses vidtvorennya kapitalu promyslovykh pidpryyemstv [Before the impact of reform of state amortization policy in Ukraine in the reproduction of capital industry]. **Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy** [Journal of Economic Sciences of Ukraine], v. 2. P.109–112 (in Ukr.).
- [47]. Kok, N. P.; Eichholtz R. B.; Peneda P. (2010) Environmental Performance: A Global Perspective on Commercial Real Estate. Maastricht University. Netherlands, p.91-99.
- [48]. Kremer-Matyškevič, I.; Černius, G. (2019) Country's economic security concept: Theoretical insights. **Whither Our Economies – 2019: International Scientific Conference. Proceedings**, v. 6, p. 78-98.
- [49]. Kromalcas, S.; Simanavičienė, Ž.; Bičkauskė, D. (2019) Economic Security as a Phenomenon and Concept. Whither Our Economies - 2019: International Scientific Conference: **Conference Proceedings**, pp. 64-77.
- [50]. Lapinskaitė, I.; Skvarciany, V.; Janulevičius, P. (2020) Impact of Investment Sources for Sustainability on a Country's Sustainable Development: Evidence from the EU. **Sustainability: Special Issue „Sustainable Investment and Finance“**, v. 12, no. 6, 2421, p. 1-23.
- [51]. Lindholm, R. W.; Hogan, W. T. (1968) Depreciation Policies and Resultant Problems. **The Journal of Finance** 23(4):710 DOI: [10.2307/2978959](https://doi.org/10.2307/2978959)

- [52]. Mačerinskienė, I.; Kremer-Matyškevič, I. (2017) Assessment of Lithuanian energy sector influence on GDP. **Montenegrin Journal of Economics**, v. 13, n. 4, p. 43-59.
- [53]. Mas-Colell, A.; Whinston, M.D.; Green, J.R. (1995) Microeconomic theory. Oxford University Press, New York.
- [54]. Masip Macía, Y.; Pedrera, J.; Castro, M.T.; Vilalta, G. (2019). Analysis of Energy Sustainability in Ore Slurry Pumping Transport Systems. **Sustainability**, n. 11, p. 3191.
- [55]. McAfee, R.P.; Te Velde, V. (2006) Dynamic pricing in the airline industry. **Handbook on economics and information systems**. Elsevier, Amsterdam.
- [56]. McAfee, R.P.; Wiseman, T. (2008) Capacity choice counters the coase conjecture. **The Review of Economic Studies**, v. 75, no. 1, p. 317-332.
- [57]. Melton, M.; Hudson, A.; Ladislaw, S. (2015) Report. **Center for Strategic and International Studies (CSIS)**. DOI:10.2307/resrep23569
- [58]. Mendoza, E. G., Quadrini, V., & Rios-Rull, J. V. (2019) Financial integration, financial development, and global imbalances. **Journal of Political economy**, 117(3), 371-416.
- [59]. Menezes, F.M.; Góes, M.F.; Kalid, R.A.; Tanimoto, A.H. & Andrade, J.C. (2017) Economic feasibility of an energy efficiency project for a steam distribution system in a chemical industry. **Independent Journal of Management & Production**, v. 8, n. 4, 1381-1399. DOI: dx.doi.org/10.14807/ijmp.v8i4.672
- [60]. Ministry of Energy of the Republic of Lithuania. Available at: <https://enmin.lrv.lt/en/sectoral-policy/heating-sector/sector-overview-2> (accessed on 10 July 2020)
- [61]. Morkūnas, M.; Volkov, A.; Bilan, Y. & Raišienė, A. G. (2018) The Role of Government in Forming Agricultural Policy: Economic Resilience Measuring Index Exploited. **Administratie Si Management Public**, p. 111-31.
- [62]. Orbach, B.Y. (2004) The durapolist puzzle: monopoly power in durable-goods markets. **Yale Journal on Regulation**, v. 21, p. 67-118.
- [63]. Popescu, M. F. (2014) Energy Security – a Part of the Economic Security. **Managementul Intercultural**, v. 31, p. 289–296. <https://ideas.repec.org/a/cmj/interc/y2014i31p289-296.html>

- [64]. Presidential Decree no. 169/2001 of March 7, (2001) About the concept of depreciation policy. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/169/2001>.
- [65]. Rehm, P.; Jacob S. H.; Schlesinger, M. (2012) Insecure alliances: Risk, inequality, and support for the welfare state. **American Political Science Review**, 386-406.
- [66]. Sasson, B.-Y.; Lustgarten, S. (1994) Economic Depreciation, Accounting Depreciation, and Their Relation to Current Cost Accounting. **Journal of Accounting, Auditing and Finance** 9, no. 1, p. 41-60.
- [67]. Serebryansky, D. M. (2006) **Taxation of the profit of enterprises and its influence on investment activity in market conditions**. Dis. ... Candidate econ Sciences: special 08.04.01., 254 p.
- [68]. Simanavičius, A.; Subonyte, J.; Simanavičienė, Ž. (2019) Perception of Economic Security. **Visuomenės Saugumas Ir Viešoji Tvarka : Mokslinių Straipsnių Rinkinys**, n. 22, p. 158-71.
- [69]. Sobel, J.; Takahashi, I. (1983) A multistage model of bargaining. **The Review of Economic Studies**, v. 50, no. 3, p. 411-426
- [70]. Sokolovskaya, A. M.; Efimenko, T. I.; Lunina, I. O. (2006) **System of tax privileges in Ukraine in the context of European experience: monograph**. K.: NDFI, 320 p.
- [71]. Stokey, N.L. (1981) Rational expectations and durable goods pricing. **Bell Journal of Economics**, v. 12, issue 1, p. 112-128
- [72]. Sviderskė, T. (2015) **Country risk assessment in economic security and sustainability context**: Ph.D. thesis. Vilnius: Vilniaus Gedimino technikos universitetas.
- [73]. Swan, M. (2015) **Blockchain: blueprint for a new economy**. O'Reilly Media, Inc., Newton
- [74]. Tamošiūnienė, R.; Munteanu, C.; (2015) Current research approaches to economic security. **1st International Conference on Business Management Universitat Politècnica de València**. DOI: <http://dx.doi.org/10.4995/ICBM.2015.1537>.
- [75]. Terregrossa R. A. (1997) Capital depreciation and investment demand. **The Quarterly Review of Economics and Finance**, v 37, issue 1, p. 79-95.

- [76]. U.S. Energy Information Administration. Available at: <https://www.eia.gov/>. Accessed on 10 July 2020
- [77]. Vine, E. (2005) An international survey of energy service company (ESCO) industry. **Energy Policy**, n. 33, p. 691-704.
- [78]. Wachs, M.; Kumagai, T.G. (1973) Physical Accessibility as a Social Indicator. **Socio-Economic Planning Sciences**, v. 7, No. 5, p. 437-456.
- [79]. Zuzevičiūtė, V.; Šlapkauskas, V.; Simanavičienė, Ž.; Simanavičius, A.; Vasiliauskienė, V.; Paurienė, G.; Viduolienė, E. (2018) **Visuomenės saugumas ir darni plėtra: visuomenės saugumo aktualijos ir probleminiai klausimai : monografija**, II tomas; Mykolo Romerio universitetas. Viešojo saugumo akademija. Mykolo Romerio universitetas, Kaunas, Lietuva.

TEHNOLOGIILE IoT CARE PENETREAZĂ ÎMM SPORTIVE

Alexandru GRIBINCEA

*Doctor habilitat, profesor universitar
Universitatea Liberă Internațională din Moldova
agribincea@mail.ru
ORCID ID: 0000-0001-7883-7247*

Muhammad ABU AHMAD

*Doctorand
Universitatea Liberă Internațională din Moldova
lht978@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-4634-5413*

Iulita BÎRCĂ

*Cercetător științific
Institutul Național de Cercetări Economice
Republica Moldova
bircaiulita@mail.ru
ORCID ID: 0000-0002-3910-8022*

Alexandru GRIBINCEA

*Lector
Universitatea Liberă Internațională din Moldova
alex.gribincea.docs@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-3867-652X*

Annotation

The development of ubiquitous networks of connected sensors and communications known as the Internet of Things (IoT) is giving rise to entire intelligent buildings. Sports centers are no exception, so teams and scientists can take advantage of these new opportunities to share data and visibility. We are constantly looking for ways to reduce the energy consumption of the technology, also analyzing the charging potential of the wireless battery. This will give fans the opportunity to focus on the game, rather than looking for a way out. The aim of the research is to focus on the investigation of the application of intelligent technologies in the field of sports. The development of digital technologies is reflected in the sports industry, so IoT technologies

help athletes, fans and coaches. But technologies are not introduced in an integrated way, but in a disparate one. Data collected from sensors can be integrated with the team's internal systems to analyze the athlete's level of performance, health, stress and injury, if any. IoT sensors can improve the safety of athletes by detecting potential injuries.

Key words: *sports activities, state-of-the-art technologies, smart products, advantages.*

JEL Classification: *C26, H51, I12, L83, Z28.*

CZU: *338.2.012(478)(043.2)*

Introducere

Actualmente, analiza performanțelor atletice și a practicilor de antrenament se face manual sau utilizând software și aplicații. Desigur, cu Internetul obiectelor (IoT) în sport, pregătirea și analiza sportivilor vor fi realizate utilizând senzorii IoT în țeșături și branțuri. Giganții tehnologiei sportului instalează senzori alimentați cu IoT pentru a dezvolta țeșături inteligente și branțuri inteligente. Astfel de senzori pot urmări starea de sănătate și performanța sportivilor și pot colecta date sportive pentru analiză. Tehnologiile IoT sunt folosite la antrenament și la pregătirea sportivilor pentru competiție, pe stadioane pentru confortul spectatorilor și fanilor și în multe alte scopuri. De exemplu, o marcă americană de echipamente sportive a realizat pantofi cu senzori IoT încorporați care stochează și schimbă date despre distanța, viteza, kilometrajul și nivelul de oboseală al sportivilor [9]. Lumea este la o răscruce de drumuri. Sistemele sociale și politice care au salvat milioane de oameni de sărăcie și au condus politica noastră de stat și globală timp de o jumătate de secol lucrează acum împotriva noastră [4]. O nouă revoluție industrială, spre deosebire de toate precedentele, va schimba inevitabil modul în care lucrăm, ne relaxăm, comunicăm și mergem la cumpărături. Pe lângă numărul mediu scriptic de angajați, se folosește criteriul cantitativ. Regăsim volumul producției (desfaceri nete, cifra de afaceri, costul serviciilor prestate etc.) și resursele comerciale (active, fondurile fixe, capitalul statutar etc.). Astfel, în UE, criteriile valorice de raportare la întreprinderile mici (IM) (volumul de vânzări și activele constituie în medie pe an 10 mil. euro. În țările CSI, acestea sunt considerabil inferioare. În Kazahstan, la întreprinderile mici se atribuie entitățile sub 3 mil USD. În Armenia, la ÎM se atribuie veniturile din comercializare și valoarea

de bilanț a activelor sub 1,4 mil. USD [6]. În mod comparativ, informația din Republica Moldova cu referire la IMM este prezentă în tabelul 1.

Tabelul 1. Criteriile cantitative ale IMM-urilor în Republica Moldova, comparativ cu UE [1; 2]

ÎMM	Salariați, pers.		Vânzări, MDL/EUR		Bilanț active, MDL/EUR	
	Moldova	UE	Moldova	UE(USD)	Moldova	UE
Micro	1-9	<10	<3 mil. MDL (182 mii EUR)	≤2 (2,5)	< 3 mil. MDL (182 mii EUR)	≤2 (2,5)
Mici	10-49	<50	3 mil. MDL (182 mii EUR) - < 25 mil. MDL (1,5 mil. EUR)	≤10(12,5)	3 mil. MDL (182 mii EUR) - < 25 mil. MDL (1,5 mil. EUR)	≤10(12,5)
Mijlocii	50-249	<250	25 mil. MDL (1,5 mil. EUR) - < 50 mil. MDL (3 mil. EUR)	≤50(60)	25 mil. MDL (1,5 mil. EUR) - < 50 mil. MDL (3 mil. EUR)	≤43(53)

În Brazilia, diviziunea are loc în conformitate cu două criterii principale: venitul anual și numărul de angajați și depinde de domeniul de activitate al întreprinderii – industrie, comerț și servicii. În China, criteriul pentru întreprinderile mici este numărul de angajați. Ponderea întreprinderii mici în China cu până la 100 de angajați constituie circa 99% și doar 0,6% – la cele medii (de la 101 la 999 de persoane).

Gradul de investigare

Studiul activității IMM în domeniul sportului a fost investigat de către E. Aculai, G.A. Akhinoва, A.M. Babich, L.I. Jacobson și de alți autori. Savanții A. Babaev, V.K. Balsevich, S.I. Bratanovsky, S.I. Guskov, E.F.Schumacher, E.Penrose, D.Bolton etc. au consacrat lucrările sale cercetării problemelor îmbunătățirii managementului organizațional și economic și a reglementării de stat a activităților activității IMM, inclusiv cele antreprenoriale în sistemul culturii fizice și sportului.

Dezvoltarea cadrului legal în țările OCDE și Republica Moldova, în ultimele decenii, a făcut posibilă extinderea semnificativă a gamei de culturi fizice și organizații sportive a diferitelor norme organizaționale și legale [3].

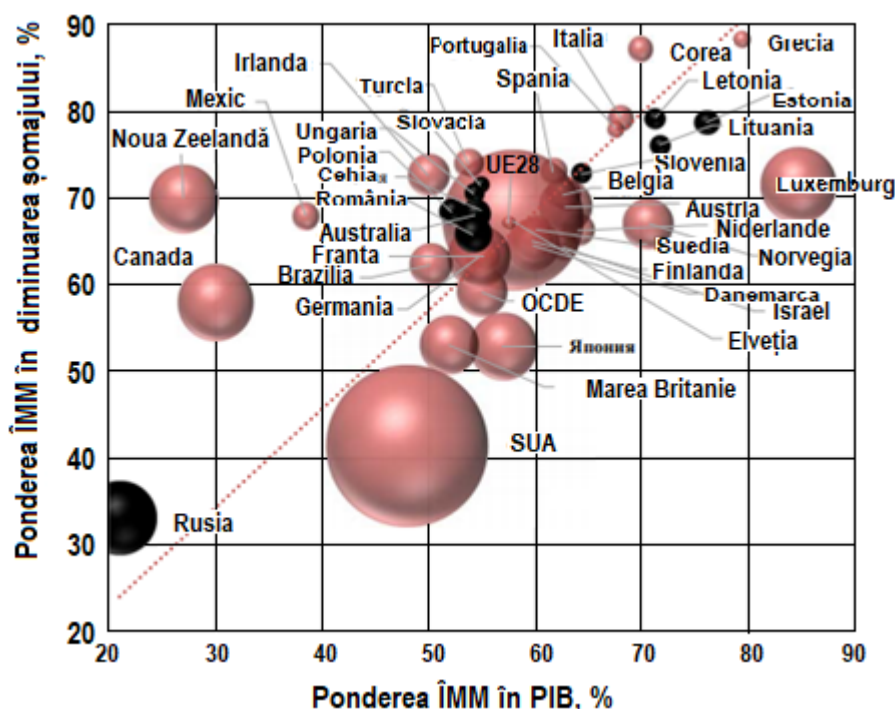


Figura 1. Ponderele IMM în PIB țărilor și angajărilor în câmpul muncii [5; 7]

Scopul cercetării constă în investigarea proceselor, fundamentarea teoretică, dezvoltarea și confirmarea experimentală a esenței, structurii și conținutului sistemului de formare și rezultatul aplicării tehnologiilor inteligente în domeniul sportului activ și pasiv pentru dezvoltarea performanțelor sportivilor.

Metodologia cercetării

Baza teoretică și metodologică a cercetării se sprijină pe Legislația țărilor OCDE, Republica Moldova privind munca, organizarea activității antreprenoriale și cultura fizică și sport; principiile metodologice de

consistență, determinismul, unitatea de conștiință și activitate, reflecția, medierea socială și schimbul de informații, adoptate în cercetarea socio-psihologică, problema conștiinței și relația oamenilor în activitățile lor socioculturale și de muncă.

Rezultate și analiză

Digitalizarea schimbă fața și structura economiilor țărilor și regiunilor întregi. Concurența intra-industrială crește, piețele se extind și competitivitatea industriilor din fiecare țară pe piețele mondiale este în creștere. Rezultatul este creșterea economiilor naționale. Economia digitală schimbă modelele tradiționale ale pieței și industriei. Crește competitivitatea membrilor lor. În acest context, digitalizarea determină perspectivele de creștere a companiei, a industriilor și economiilor naționale în general. Apariția jucătorilor digitali a schimbat deja fața industriilor întregi – turismul, telecomunicațiile, tipărirea, transportul de pasageri, în special serviciile de taxi. Transformarea digitală este unul dintre principalii motori ai creșterii economice globale. Potrivit Institutului Global McKinsey, în China, până la 22% din creșterea PIB până în anul 2025 se poate datora tehnologiei Internet. În Statele Unite, creșterea așteptată a valorii create de tehnologiile digitale este la fel de impresionantă – ar putea ajunge la 1,6-2,2 trilioane USD până în anul 2025 [8]. Activitatea fizică excesivă contribuie la apariția supraoboselii, iar în cazul dezvoltării supraoboselii cronice, capacitățile de rezervă ale organismului sunt epuizate, adaptarea fiind perturbată. De regulă, suprasolicitarea cronică nu este întotdeauna exprimată clinic și, prin urmare, nu este diagnosticată în timp util. Deseori manifestările de supraoboseală cronică sunt distonia vegetativ-vasculară și o scădere a performanței generale [3].

Tehnologiile IoT sunt folosite la antrenament și la pregătirea sportivilor pentru competiții, pe stadioane pentru confortul spectatorilor și fanilor și în multe alte scopuri. Cea mai semnificativă sarcină pentru sporturile off-road (vehicul de teren) este de a prezice performanța sportivă a echipajelor și un final de succes [10]. Prognoza este necesară pentru a corecta programele de instruire existente pentru participanți, pentru a determina cursul optim de acțiune în diferite situații și pentru a gestiona, în mod adecvat, traseele dificile. Abordarea prognozării în secolul XXI implică, în primul rând, operarea cu informații adecvate și utilizarea tehnologiilor

inovatoare, dintre care una este Internetul obiectelor (IoT). Prin definiție, IoT este conceptul unei rețele de calcul al obiectelor fizice echipate cu tehnologii încorporate pentru a interacționa între ele sau cu mediul extern [12]. Metoda de modulare LoRa a fost dezvoltată pentru a transmite date de pe dispozitive IoT pe distanțe mari (la o frecvență de 868 MHz). Contabilitatea obiectivă a trecerii punctelor de control cu ajutorul noii tehnologii a făcut posibilă obținerea datelor privind controlul obiectiv al succesului echipajelor, evitarea denaturării rezultatelor și disputelor pentru premii, precum și calcularea modelelor predictive pentru competițiile viitoare.

Dispozitive portabile pentru sportivi, antrenori și medici sportivi

Antrenorii folosesc diverse tehnologii digitale: dispozitive portabile, analize video ale meciurilor, tehnologii de analiză Big Data etc. Dispozitive portabile: brățările cu microcircuite în pantofii sportivilor, microcircuitele în îmbrăcăminte și echipamente sportive transmit o mulțime de date, a căror interpretare corectă îl ajută pe antrenor să abordeze fiecare membru al echipei într-un mod personalizat. Sensorii asigură urmărirea în timp real [11]. Dispozitivele portabile detectează nivelul oboselii musculare și comunică, nevoia de odihnă sau recuperare. Drept urmare, antrenorii și medicii sportivi obțin o viziune holistică asupra sănătății atletului. Probabilitatea de rănire este semnificativ redusă, iar recuperarea și restabilirea sunt mai rapide. Cluburile de fotbal din Rusia iau deja opțiuni pentru utilizarea sistemelor de viziune pe computer și utilizarea senzorilor inteligenți care urmăresc sănătatea jucătorilor de fotbal, care în prezent se testează. Sarcina pachetului software este de a măsura riscul de rănire a unui sportiv. Se creează un profil de risc de accidentare pentru fiecare jucător, indiferent de nivelul de pregătire. Datele sunt disponibile sportivilor într-o aplicație mobilă. Cercetătorii notează că decizia lor va ajuta la prezicerea traumei și la minimizarea consecințelor posibile ale acesteia. Principiul funcționării dispozitivelor și platformelor este screeningul (diagnosticarea) – o examinare cuprinzătoare folosind testarea. Complexul de soluții IoT monitorizează răspunsul corpului la diferite sarcini și selectează programul optim de antrenament individual.

Pentru Jocurile Olimpice din 2018 din PyeongChang (Coreea de Sud), sportivii americani s-au pregătit folosind tehnologii de realitate virtuală. Jucătorii americani au profitat de soluțiile startup-ului STRIVR. Antrenamentul fizic este pe primul loc, iar realitatea virtuală este pe al doilea,

permițând sportivilor să se pregătească mental pentru performanță: să studieze poziția obiectivului, terenul, cum să depășească fiecare viraj [13].

Pe lângă practicarea mișcărilor corpului și luarea deciziilor, sportivii pot face cunoștință generală și holistică cu pistele. Pregătirea mentală a sportivilor este incomparabilă. IMM de profil sportiv utilizează IoT pentru a îmbunătăți eficiența utilizării terenului cu sistemele de gestionare a traficului, pentru a observa comportamentul suporterilor și pentru a restricționa accesul la anumite zone cu camere de supraveghere și sisteme de recunoaștere facială. Accesul la zone separate pentru personal și sportivi poate fi efectuat după amprente. Majoritatea tehnologiilor IoT sunt implementate nu pentru antrenori și sportivi, ci pentru fani. De exemplu, IA permite plasarea pariurilor pe rezultatul meciurilor la tombole.

În anul 2017, Comitetul Internațional Olimpic (COI – Lausanne) și Intel au anunțat un parteneriat tehnologic pe termen lung pentru a conduce transformarea digitală a Jocurilor Olimpice. Rezultatul va fi utilizarea realității virtuale și a filmărilor video panoramice. În timpul Jocurilor Olimpice de la PyeongChang, tehnologia Intel True VR a asigurat în timp real acoperirea realității virtuale a Jocurilor Olimpice de Iarnă. Au fost testate instrumente de analiză predictivă inovațională – de exemplu, acestea puteau prezice timpul de finalizare a patinatorilor cu o precizie a minutului [11]. Experiența campionatelor lumii la fotbal denotă că rețelele Wi-Fi de înaltă densitate și-au găsit materializare în 2018. Rețeaua wireless apropie fanii, echipa și stadionul mai aproape. Publicitatea și serviciile suplimentare (de exemplu, comanda de produse alimentare și băuturi în direct) vor fi interesante pentru vizitatorii stadionului, sporind veniturile. Serviciile interactive suplimentare (reluări, comunicare și vot, statistici online și informații despre echipe) schimbă percepția vizitării stadionului, permițându-le fanilor să se simtă ca parte a jocului. Canalul direct de comunicare cu publicul-țintă va fi de interes pentru cluburi și comunități de fani. Se utilizează sisteme de recunoaștere a feței. Sistemul ajută la identificarea infractorilor și fanilor prea agitați, microbiști în mulțime. Clienții sunt cei mai interesați să identifice fețele din mulțime, să înregistreze un videoclip al stadionului cu o definiție ultra-înaltă, astfel încât să fie posibil să se analizeze cauzele anumitor urgențe după acest fapt. De asemenea, clienții sunt interesați de soluții legate de evenimentul sportiv în sine. Pentru fotbal, acesta poate fi, de exemplu, urmărirea jucătorilor individuali și analizarea acțiunilor lor, camere

cu rezoluție superioară pentru difuzarea pe ecrane gigant etc. În timpul jocurilor, echipa belgiană utiliza sistemul analitic care prelucra datele obținute folosind viziunea computerizată, care înregistra fiecare mișcare a jucătorilor. Astfel de instrumente sunt solicitate și facilitează observarea sportivilor talentați, stabilesc formația optimă pentru un meci, văd greșelile, prezic rezultatul și multe altele.

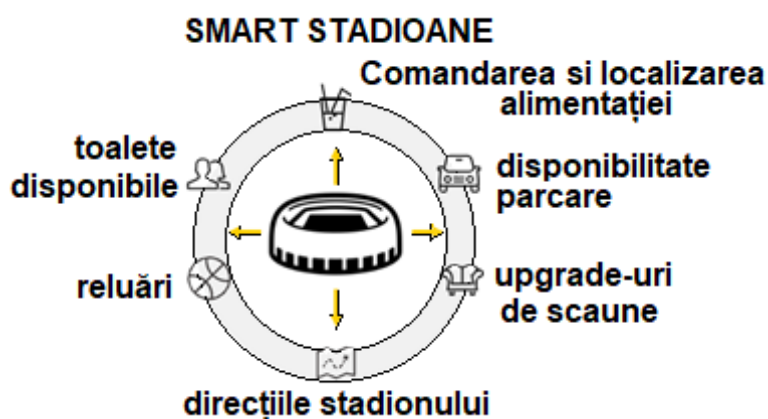


Figura 2. Domeniile de utilizare IoT pe stadioane inteligente
 [11; 14]

Sistemele de geolocalizare pentru dispozitive mobile cu algoritmi pentru calcularea rutelor optime de trecere și a timpului de așteptare într-un rând pot spori vânzările de produse alimentare, băuturi și suveniruri. Capacitățile aplicației mobile pentru stadion și echipă includ informații în timp real despre trafic și parcare, instrucțiuni *pas cu pas* către diferite locații ale stadionului, timpul în rând la baie, statistici și jocuri video în timp real, cumpărături la fața locului și multe altele.

Programele de loialitate pot recompensa fanii pentru participarea la jocuri și cumpărături pe stadion. Comportamentul cumpărătorului poate fi monitorizat pentru a oferi fanilor cupoane și reduceri la cele mai frecvente achiziții ale acestora, precum și pentru a crește loialitatea și a oferi alte recompense. Stadioanele inteligente pot facilita achiziția de bilete, alimente și bunuri mai ușoară, mai rapidă, personalizând fanii într-o aplicație mobilă. Statisticile în timp real, integrările social media și aplicațiile mobile schimbă modul în care fanii se bucură de sport. Aplicațiile stadionului pot fi integrate

cu rețelele sociale pentru postare rapidă. În aplicația mobilă pentru vizitatorii stadionului sau fanii echipei, pentru procurarea de produse alimentare și băuturi sau plăți suplimentar pentru un bilet cu schimbarea locului mai aproape de teren. De exemplu, aplicația *Levi's Stadium* oferă confort pe tot parcursul zilei de meci. Toată navigarea în jurul stadionului este implementată folosind beacon(far) – indicatoare speciale. Astfel de balize oferă navigare și solicitări pe ecranul smartphone-ului, ajută cluburile să înțeleagă mai bine comportamentul vizitatorilor: utilizarea datelor despre mișcările fanilor poate fi utilizată în diverse scopuri, de la optimizarea funcționării stadionului până la marketing personalizat.

Folosirea corectă a datelor ajută companiile să genereze vânzări, să atragă clienți noi și să păstreze clienții existenți. Experții cred că stadionul viitorului va organiza comunicarea cu jucătorii echipelor preferate.

Tabelul 2. IoT în anul 2020 pe piața sportului [6]

Denumire	Unități de măsură	Cantitate
Piața balizelor	milioane	400
Piața mondială indoor-navigație	miliarde USD	10
Piața mondială location-based services	miliarde USD	55
Piața mondială IoT	trilioane USD	1,7

IoT nu este doar un balon, care transmite locația către un computer sau adidași care captează fiecare mișcare a piciorului unui fotbalist. Acesta este un ecosistem în care totul este interconectat, iar pentru implementarea acestuia este necesar să se creeze un spațiu „inteligent” la scară largă. Astfel de proiecte sunt prezentate acum doar într-un mod pilot – atunci când se creează un mediu „inteligent” pe teritoriul unui oraș mic sau al unei zone urbane, care deja se utilizează în Germania și Olanda. Prin urmare, este mai corect să vorbim despre elementele internetului obiectelor, iar acum acestea sunt utilizate pe scară largă în industria sportivă. Industria sportivă, primordial, utilizează instrumente pentru lucrul cu Big data, capabile să le analizeze și să construiască prognoze, concluzii, modele etc. pe baza acestei analize.

5G va fi un impuls puternic pentru Internetul obiectelor, pe bază de bandă largă fără fir este esențială pentru construirea acestuia. A doua tendință importantă este urmărirea securității informațiilor. Până la furnizarea nivelului de securitate necesar, sistemele IoT vor rămâne prea vulnerabile – de la fraude, utilizarea neautorizată, scurgerea de date, eșec etc. Prin urmare, acum principalii jucători de pe piață galopează în căutarea siguranței dezvoltărilor lor. În opinia noastră, aceste două tendințe în următorii doi ani vor fi decisive în domeniul IoT [14]

Tricouri care măsoară temperatura corpului și brațari de tenis care detectează mișcarea corectă a mingii – tehnologiile IoT sunt introduse treptat în sport. În zilele noastre, adidașii auto-dantelați pot fi văzuți nu numai în filmul „Înapoi la viitor”, ci și pe rafturile magazinelor.

Tricou inteligent în loc de fitness tracker. *Endeavor* a constatat că o treime dintre persoanele care cumpără o brățară de fitness încetează să o mai folosească după șase luni. Prin urmare, companiile încearcă să ofere o alternativă: tricouri sport și șosete cu senzori. Nu este obligatoriu să fie fabricate din țesături cu tehnologii de vârf. De exemplu, *Sensoria* realizează tricouri din materiale familiare, dar adaugă senzori încorporați produselor. Alți producători, cum ar fi *OMsignal*, coase tricouri din textile inteligente care conduc un semnal electric. Cu toate acestea, senzorii sunt indispensabili și aici. Costul aproximativ al articolului ajunge la 200 USD. Aceste tricouri trebuie încărcate printr-un încărcător obișnuit sau prin aplicații speciale care transferă energie către senzori. Principalul lucru care împiedică utilizarea pe scară largă a hainelor inteligente este prețul înalt. Cu toate acestea, considerăm că în următorii ani ar putea diminua atât de mult, încât hainele inteligente vor deveni un produs indispensabil sportiv. Dacă ne referim la adidașii Marty McFly, menționăm că în anii 1980, Marty McFly și-a arătat pantofii auto-dantelați în *Back to the Future*. Treizeci de ani mai târziu, câțiva norocoși au reușit, în sfârșit, să-i cumpere. Nike a făcut un astfel de cadou fanilor filmului, lansând, în anul 2015, o ediție limitată de adidași smart Mag. De asemenea, producătorii oferă inovații mai accesibile. De exemplu, compania indiană Bluetooth Lechal a dezvoltat pantofi sport acum cinci ani, în care branțul calculează distanța parcursă și kaloriile arse. Acum, compania vinde tălpile singure la un preț de 180 USD. Xiaomi încorporează senzori în talpa adidașilor, se pot procura pantofi Xiaomi Smart, care au o nișă specială pentru plasarea trackerului. Un alt producător din cursa tehnologiei este *Puma*. Compania a introdus recent adidașii Autodiscs, care nu trebuie să fie

legați: ei înșiși iau forma piciorului de atlet. Setul include un covor special de încărcare. Tenisul a primit o atenție specială de la producători. *Babolat* a lansat brățara *POP Tennis Sensor*, care colectează informații despre modul în care o persoană manipulează o rachetă de tenis. *Sony* a mers în sens invers și a încorporat senzorii în rachetă. În magazinele online și în saloanele de tenis specializate, este posibilă cumpărarea acestor gadgeturi pentru câțiva EUR.

Astfel de invenții îl ajută pe antrenor să studieze tehnica sportivului, să determine dacă lovește corect mingea. Acest lucru poate fi util nu doar pentru jucătorii profesioniști de tenis, ci și pentru antrenorii pentru copii. Informațiile obținute vor ajuta la identificarea „punctelor slabe” și la îmbunătățirea tehnicii jocului.

Concluzii

În multe țări ale lumii, pentru dezvoltarea ÎMM în domeniul antreprenorial sportiv datorită diferitelor beneficii, au fost create condiții pentru companii profitabile, decât pentru întreprinderile mari. Efectiv mecanismele de sprijin, bazate pe conștientizarea importanței nu numai economice, ci și sociale, funcționează profitabil în ÎMM cu profil sportiv pentru stat și societate. O abordare guvernamentală similară oferă avantaje competitive serioase străinilor și întreprinderile mici și mijlocii din țările naționale pe piețele internaționale. Internetul obiectelor (IoT) continuă să construiască o rețea globală de informații la nivel de generație. Există două zone intersectate aici: construirea de produse inteligente și conectate și colectarea de date pentru a îmbunătăți rezultatele afacerii.

IoT schimbă sportul și perceperea jocului. Sportivii și organizatorii studiază atent dispozitivele portabile în rețea și teren, cât și în afara terenului în diferite moduri. Principalele domenii sunt:

1. Echiparea jucătorilor cu senzori pentru a măsura performanța pe teren.
2. Senzori pentru a măsura impactul.
3. Dezvoltarea siguranței.
4. Implementarea camerelor pentru a analiza mișcările jucătorului.
5. Aplicarea senzorilor pentru a măsura datele fiziologice ale sportivilor.
6. Controlul accesului și controlul în săli de sport.

7. Incorporarea senzorilor în echipament sportiv pentru fixarea rezultatelor.

8. Dezvoltarea echipamentului vestimentar.

9. Utilizarea camerelor de filmat pentru a captura vederi unice în joc.

În secolul al XX-lea, societatea a cunoscut două perioade de schimbări majore în structura economiilor celor mai dezvoltate și în curs de dezvoltare – *industrializarea* în prima jumătate a secolului și *computerizarea* la sfârșit. Ambele salturi au dus la creșteri semnificative ale productivității muncii, creșterea în majoritatea economiilor și, în consecință, o creștere a bunăstării populației. IoT devine o realitate, permițând companiilor sportive să obțină un avantaj competitiv prin reducerea costurilor, monitorizând activitățile sportive și dezvoltarea de noi surse de venit.

Bibliografie

- [1]. Aculai E. Caracteristicile de bază și specificul imm-urilor în țările cu piața emergentă. http://dspace.ince.md/jspui/bitstream/123456789/944/1/Caracteristicile_de_baza_si_%20specificul_Imm-urilor_%C3%AEn_tarile_cu_piata_emergenta.pdf
- [2]. Afacerile mici și mijlocii ca factor creștere economică. https://www.iep.ru/files/text/working_papers/Nauchnye_trudy-178.pdf
- [3]. Birca I. Governance efficiency in conditions of the world economy globalization and digitalization. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 2019, 10(8), стр. 2566–2573
- [4]. Ce este Industry 4.0 și ce trebuie să știți despre asta. <https://trends.rbc.ru/trends/industry/5e740c5b9a79470c22dd13e7>
- [5]. Gribincea A. Analysis of the innovative economies markets in the context of european values. *Materiale ale Conferinței științifico-practice cu participare internațională*. 2019, AAP, p.205-210.
- [6]. Gribincea A. Content of intellectual property rights. *EcoSoEn, Scientific Journal*, Year 3, Nr.3-4/2020, p.72-78.
- [7]. Gribincea A. Innovative priorities of Ukraine in the context of global economic trends. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 2020, 11(4), стр. 1376–1387
- [8]. Gribincea A. Model of economic development on the way to overcome unemployment and labor force growth. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 2018, 9(6), стр. 2060–2071.

-
- [9]. Implementarea IoT în sport. <https://m2.mexpress.ru/blog/post/vnedreniya-iot-v-sporte>
- [10]. IoT în sport: ce pot face haine și încălțăminte inteligente <https://iotconf.ru/ru/article/internet-veshchey-v-sporte-chto-umeet-umnaya-odegda-i-obuv-60235>
- [11]. IoT. Investiția în Revoluția Industrială 4.0. <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/internet-veshchei-investiruem-v-promyshlennuiu-revoliutsiiu-4-0>
- [12]. Tarasov I. Индустрия 4.0: понятие, концепции, тенденции развития. https://cyberleninka.ru/article/n/industriya-4-0-ponyatie-kontseptsii-tendentsii-razvitiya?gclid=Cj0KCQiAj9iBBhCJARIsAE9qRtC1MSZUOwmgn3GQeqOy-kCVvWC1mReYLLpebhWpmQ9wbaiwnRfmokaAuKsEALw_wcB
- [13]. Дятлова А. Хроническое перенапряжение у спортсменов греко-римской борьбы: оптимизация диагностики и медикаментозная коррекция. 2004.- 131 с. <http://www.dslib.net/kardiologia/hronicheskoe-perenapjzhenie-u-sportsmenov-greko-rimskoj-borby-optimizaciya.html>
- [14]. Технологии, которые покоряют спорт. <https://iot.ru/gorodskaya-sreda/tehnologii-kotorye-pokoryayut-sport>

THE IMPACT OF COVID-19 AND QUARANTINE RESTRICTIONS ON TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

Svitlana LUCHYK

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Chernivtsi Institute of Trade and
Economics of KNUTE,
Chernivtsi (Ukraine)*
luchiksvitlana@gmail.com

Konon BAGRII

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Department of Accounting and Taxation,
Chernivtsi Institute of Trade and
Economics of KNUTE,
Chernivtsi (Ukraine)*
kononbagriy@gmail.com

Abstract

Tourism is one of the most affected sectors of global economy due to the spread of the COVID-19 pandemic. The introduction of strict quarantine restrictions on visiting destinations has led to a sharp decline in demand for tourism and travel-related services, by having respectively identified the general negative trends in the development of domestic and international tourism. Significant restrictions on business infrastructure functioning in the market of tourism services – entertainment and recreation, public transportation (including international traffic), hospitality and restaurant businesses have affected the dynamics in performance indicators of tourism industry entities by causing great losses. Research on the ways to restore the functioning of tourism industry during the COVID-19 pandemic and after removal of strict quarantine restrictions, as well as looking for the ways out of a systematic crisis, substantiation of mechanisms for regulating tourism activities in new realities of the world community existence are of particular relevance. The study reveals the impact of the COVID-19 pandemic on the state of tourism business in Ukraine. The existing problems of tourism business development caused by the negative impact of quarantine

restrictions are studied. Particular emphasis is placed on the consequences of the COVID-19 pandemic for tourism industry, its adaptation to new realities. The essence of pandemic impacts having not only obvious negative consequences for tourism, but also unexpected new opportunities is described. The factors hindering the development of tourism business in Ukraine are outlined. The main measures aimed at stabilization of tourism industry in Ukraine and at minimization of losses due to the COVID-19 pandemic are revealed according to the results of the study.

Key words: *pandemic, COVID-19, tourism industry, quarantine restrictions, business, tourism sector, domestic tourism.*

JEL Classification: *Z 32, M 20.*

Introduction

Tourism is an important element of every country's infrastructure since tourism businesses and organizations operate in close cooperation with other economic activities providing growth of employment. This, in turn, develops the country's positive image and attractiveness in terms of entrepreneurship and business cooperation, promotes sustainable economic growth in the long-term perspective and contributes to attracting foreign investment in the economy, strengthening revenues of the state budget, improving the country's balance of payments and people's welfare.

The spread of the COVID-19 pandemic on the global scale has had a negative impact on all spheres of human lives, including the successful operation of tourism and hospitality industries. Therefore, the study of theoretical and practical issues of stabilizing the operation of tourism services market, preventing the negative impact of quarantine restrictions and further ensuring the sustainability of tourism enterprises is not merely relevant, multifaceted and comprehensive; it is a priority in today's dynamic changes of economic environment.

Tourism industry all over the world suffers great losses due to the measures taken to counteract the COVID-19 pandemic. At the same time, the current situation should not only be considered as a problem, but also as an opportunity to bring the tourism industry of Ukraine to a qualitatively new level.

Under conditions of the global crisis and pandemic connected with the spread of the COVID-19 virus competition for consumers of tourism products

becomes even tougher. Consequently, tourism entities are compelled to reconsider approaches and tools concerning the quality and content of their tourism services, to find new effective forms and ways in order to attract the tourist's attention to such a tourism service that would be innovative, modern, and competitive, and would comply with today's requirements.

At present, the search for ways out of the crisis, as well as the development of measures to ensure the tourism industry's sustainability and full operation become relevant and require detailed research.

1. Literature review

The issue of tourism industry development is not a new one and has been studied by many scholars, scientists and researchers. But changes in the world economy caused by the pandemic raise the need for conducting a qualitatively new research in tourism industry.

Taking into consideration the information analysis conducted by tourism researchers and presented in different sources, it is worth noting the works by A. Romanova, the tourism development expert, who believes that “now it is the time to understand that tourism industry generates 10.4% of the world gross product and provides every tenth inhabitant of the planet with work. But with regard to Ukraine, its own tourism industry is a bit weak, outbound tourism (import of services) considerably prevails”. She also notes that “the first sector of the economy that suffered from the global COVID-19 pandemic is tourism” [1].

Yu. Pravyk [2] considers the issue of conducting tourism business after the COVID-19 pandemic and describes the further ways of its transformation. In particular, he sets out the marketing approach to overcome the crisis.

Roger Dow, the President and CEO of the US Travel Association notes that some areas of the world tourism industry will be in crisis. First of all, it refers to online booking. At present, many companies are suffering losses from this. The coronavirus will also hit cruise companies [3].

A. Mazaraki, T. Tkachenko, O. Hladkyi [4] analyzed the effects of the COVID-19 pandemic on tourism and outlined the main mechanisms to restore the functioning of tourism industry under different forecast scenarios.

It is also worth mentioning research made by Yu. Demkiv and T. Stukach [5], who assessed the state of tourism industry under the influence of COVID-19, analyzed the general measures of overcoming the coronavirus

crisis and substantiated the directions of adaptation measures to support and develop Ukrainian tourism industry in current conditions.

The devastating consequences of the COVID-19 pandemic for tourism industry in Ukraine were thoroughly outlined in research by V. Tsaruk, whereas the impact of the pandemic and quarantine restrictions on world and national tourism in the context of force majeure was analyzed by O. Beidyk.

It is obvious that the problems concerning the development of modern tourism industry were touched upon by many Ukrainian and foreign scientists in their research works. In particular, it is worth noting the fundamental works of M. Bojko, M. Bosovs'ka, N. Vedmid', O. Lyubitseva, S. Mel'nychenko, H. Mykhailichenko [8–13] and others. However, the peculiarities of tourism development under conditions of a difficult epidemiological situation in Ukraine and throughout the world as well as the spread of the COVID-19 pandemic have not yet been described in detail in scientific papers. Moreover, the issues of overcoming the negative consequences of the pandemic by tourism businesses remain unresolved and need further research.

2. Research methodology, data and hypotheses

Under conditions of the global pandemic and the necessity of overcoming its consequences, there is a need for finding out the ways, which can be favorable for the development of tourism business in Ukraine during coronavirus crisis. The main hypothesis of the study is to identify the consequences of the COVID-19 pandemic for tourism industry, their adaptation to new realities that may be favorable for the development of tourism business in Ukraine.

In the process of research, we used a number of general and special methods. Methods of theoretical generalization using elements of analysis (to identify trends, internal and external factors in the functioning of tourism industry; comprehensive assessment of its state, analysis of tourism products competitiveness); synthesis and comparison (to determine the essence, content, theoretical approaches to regulating economic development); systematization (to make conclusions) were also applied. The information research base contains official materials of the State Statistics Service of Ukraine, reporting and analytical information on domestic and international organizations; scientific works of Ukrainian authors highlighting the

fundamental provisions for the development of tourism industry, electronic resources presented on the Internet; results of own research works.

3. Results and discussions

The tourism industry of Ukraine was the first to be affected by the consequences of the active quarantine phase. Most hotels remained closed for a long time and couldn't officially receive visitors. Restrictions also affected mass events - festivals, concerts, sports competitions, which usually attract guests from different cities and countries. As a result, tourist, resort, recreational and health facilities (camps, sanatoriums, boarding houses, health complexes), which almost completely terminated their activities suffered the most from quarantine restrictions.

According to various scenarios, in 2021 the volume of international tourism revenues is expected to fall by 58-78% compared to the previous year. According to experts, the recovery of demand to the level of 2019 will take at least two years, while airlines will have to raise prices on average by 43-54% that will reduce the demand for travel [14].

In general, the losses of the tourism industry in Ukraine are estimated at more than US\$1.5 billion [15]. The late start of the resort and recreation season due to the introduction of restrictive measures also created a cumulative effect, which negatively affected the travel and leisure industry as well as related industries - hotel and restaurant business, transport (passenger traffic), retail trade, entertainment industry and cultural establishments. In addition to current and projected losses, this year the tourism business in the Ukrainian Carpathians has already suffered from low demand for mountaineering and skiing due to the abnormally warm winter.

After introduction of an adaptive quarantine phase and the beginning of "a high season" the hoteliers' business affairs improved. Moreover, travel restrictions (closed borders) contribute to the development of domestic tourism - the demand for recreation in Ukraine is growing. It is worth noting that only a small number of foreign tourists visited traditionally Ukrainian resorts, whereas the global pandemic forced Ukrainian vacationers to choose beach resorts in Odessa and Kherson instead of resting in Turkey and Egypt (as of 2018, 88% of Ukrainians went on holiday abroad [16]). Unfortunately, transport restrictions and the psychological factor (fear of catching COVID-19) constrain the existing internal "holiday" migration of the population.

There is a group of Ukrainian regions standing out by some tourism specificity, but a number of unresolved issues hinder the development of domestic tourism.

On average, the share of gross value added (GVA) in Ukraine according to such type of activity as “Temporary Accommodation and Catering” accounts for 0.8% in the total GVA, while in Zakarpattia region it accounts for 1.7%, in Odessa region - 1,6%, in Lviv region - 1.5%, in Chernivtsi, Ivano-Frankivsk regions and in Kyiv - 1.1% [16]. But even with the presence of sufficient capacity (favorable climatic conditions, recreational potential, developed transport network, significant historical, cultural and architectural heritage, etc.), there are factors that, in our opinion, hinder the development of tourism industry:

- unsatisfactory road conditions and access roads towards tourism facilities, insufficient development level and high cost of air flights;
- insufficient development of recreational areas and low level of tourism services, intensive building of coastal strip creating an additional burden on public infrastructure and causing pollution of the Black Sea coast;
- low level of information support of tourism activities, insufficient level of industry management;
- unsatisfactory condition of tourism objects, in particular, architectural heritage;
- lack of systematic state support for the development of tourism industry;
- a significant level of shadow industry, which will complicate the anti-epidemic control, but may act as a certain burden compensator as for official reception of tourists from registered entities;
- diversion of funds from local tourist tax. In 2019, due to changes in approaches to determining the rates of tourist tax, local budgets received UAH 196.2 million, which is 216.3% more than in the previous year [14], however, these funds “dissolve” in the general fund of local budgets.

With regard to the prospects of the industry in conditions of the global COVID-19 pandemic, it is also worth considering the possibility to attract tourists from neighboring countries (in case of the decision to open borders), including Romania, the Republic of Moldova, Poland and Belarus, for which visiting Ukraine has certain advantages: logistical accessibility, absence of the language barrier (it is especially relevant for border regions), established

routes, etc. However, the practical implementation of this demand will depend on the ability to restore tourism and resort infrastructure during anti-epidemic restrictions.

The tourists' tendency to use illegal and semi-legal resort accommodation will depend on the consumers' willingness to accept the risk of possible infection. Therefore, sanitary and hygienic conditions and the possibility of distancing during the stay and recreation will be important factors in competition for the consumer in the 2021 season.

The desire of travel service providers to compensate for the losses of the part of the season by raising prices, reducing the quality of services and spending on recreation facilities arrangement may also impede the attraction of consumers. However, such tactics can only be successful for those businesses that will demonstrate a high level of anti-epidemic protection.

The existing temporary positive trends cannot fully compensate for the losses from "idle business". The adaptive quarantine has not become a panacea for tourism industry. Since many people in the regions do not follow any quarantine restrictions, hotels are becoming centers for the spread of coronavirus. The expected economic recession in Ukraine and the decline in human welfare, which will result in the inability to spend money on recreation, will have an even more destructive effect on the industry.

It is worth noting that the governments of neighboring countries have responded immediately to an urgent need to minimize the economic impact of the COVID-19 pandemic on the tourism industry.

The government of neighboring Poland, for instance, has allocated 5.65 billion euro to support micro-enterprises of the tourism industry by interest-free loans, and the same amount was provided for subsidizing large enterprises by loans or bonds, shares or securities.

The country's budget also provides for 11.3 billion euro to support small and medium-sized businesses related to tourism, which accounts for 12% of Poland's gross domestic product (GDP). Tax holidays have been extended for a period of 6 to 12 months, and the validity period of zero percent loans - up to 12 months [17].

Owners of travel agencies have got the opportunity to discuss the terms of granting loans regardless of the size of their business. Romania and Hungary have prepared advertising and marketing campaigns, developed new products to attract international tourists and support the development of domestic tourism. In Slovakia, the government has provided guarantees of up

to 500 million euro per month to help businesses obtain credit [17], as well as financial assistance to retain jobs in the industry. Travel companies have obtained permits to write off the current year's losses. The German government has introduced budget incentives for tourism industry, the revenues of which account for 23% of the country's GDP. In particular, it was allocated 100 billion euro to ensure the companies' solvency, 400 billion euro - to support the liquidity of travel agencies, 100 billion euro - to refinance the industry [17]. Deferral of tax payments and reduction of advance tax payments, corporate taxes and trade taxes have also been introduced.

However, a significant lag in the framework of taking measures to support the tourism sector is observed in Ukraine today, posing a serious threat to competitiveness of the industry in the global market. State support for domestic air and rail transportation and ticket prices with possible subventions, as well as support for domestic tourism through introduction of tourist vouchers and credit lines for this type of tourism are crucial.

Conclusion

It is obvious that there is an urgent need today to intensify processes and measures of overcoming the harmful impact of the pandemic on tourism industry in domestic economy. It should be emphasized that the nationwide realization of all anti-crisis levers, systematization and consistency in the implementation of all measures will facilitate the quickest stabilization in the development of tourism entities and their achievement of appropriate economic efficiency.

The results of the study allow us to outline the main measures to stabilize the tourism industry of Ukraine and minimize losses due to the COVID-19 pandemic: continuation of the policy of abolishing the obligations to pay income tax and value added tax for accommodation, catering; state support and stimulation of domestic air and rail transportation (state subsidies regarding the cost of tickets); gradual introduction of a permit for open terraces, sites for cafes, restaurants (considering compliance to all necessary security measures); intensification of measures as for digital transformation of domestic tourism; development of tourist vouchers for domestic tourism; introduction of a transparent mechanism of using funds obtained by local budgets from the tourist tax exclusively for the development of domestic tourism; conducting an active information campaign to raise interest in

domestic tourism, vacation within domestic natural and recreational destinations.

Ukraine has a significant tourism and recreational potential and opportunities for the development of domestic tourism, promotion and support of which will facilitate improvement of the country's image at the international level, as well as will help attract foreign tourists and minimize losses caused by the COVID-19 pandemic.

The subject for further research may be substantiation of digital transformation in the functioning of tourism industry as one of the ways of its stabilization during the COVID-19 pandemic.

References

- [1]. Romanova, A. (2020 March 13). *Five tips on how to save Ukrainian tourism during a pandemic*. HB. <https://nv.ua/ukr/opinion/koronavirus-i-turizm-yak-ukrajini-vryatuvati-industriyu-ostanni-novini-50075544.html>
- [2]. Pravyk, Y. (2020). *Development of tourism after COVID-19*. Service marketing. Part 2. «Aspect-Bel». https://books.google.com.ua/books/about/%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5_%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B0_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BB.html?id=jtDkDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- [3]. Dow, Roger (2020). *State of the travel industry*. https://www.ustravel.org/sites/default/files/media_root/document/State%20of%20the%20Travel%20Industry%202020%20Remarks_Roger%20Dow1.docx.pdf
- [4]. Mazaraki, A., Tkachenko, T., & Hladkyi, O. (2020). World tourism during the COVID-19 pandemic. *Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics*, 5, 27-41. [http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020\(133\)03](http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2020(133)03)
- [5]. Demkiv, Yu., & Stukach, T. (2020). Ukrainian tourism industry in the world environment: adaptation to the global international crisis COVID-19. *Business navigator*, 4, 18-25. <https://doi.org/10.32847/business-navigator.60-3>
- [6]. Tsaruk, V. (2020 March 13). *Coronavirus destroys industries. Tourism is next*. HB Business. <https://biz.nv.ua/ukr/biz/experts/skasuvannya-naybilshojituristichnoji-vistavki-koronavirus-znishchuye-turizm-yak-ukrajina-mozhe-vryatuvati-galuz-50073117.html>

- [7]. Beidyk, O., Lupishko, O., & Tarabarova, I. (2020 May 27). *COVID-19: world and national tourism in force majeure*. Recreational and tourist potential of the regions of Ukraine: current state, problems and prospects of development. <https://turizmliol.wordpress.com/2020/05/27/covid-19>
- [8]. Mazaraki, A., Bojko, M., & Ohrimenko, A. (2018). Foresight of the development of the national tourist system. *Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics*, 3, 5-22. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2018_3_2
- [9]. Bosovs'ka, M. V. (2015). *Integration processes in tourism*. Kyiv National University of Trade and Economics. <https://knute.edu.ua/file/MTc=/fa3a5859ac39fc422013f6a35eb7f71a.pdf>
- [10]. Bosovs'ka, M. V., Bojko, M. G., & Vedmid', N. I. et al. (2019). Multi-attributive approach to evaluating the effectiveness of integration processes management of tourism enterprises. *Economy and state*, 2, 31-35. http://www.economy.in.ua/pdf/2_2019/7.pdf
- [11]. Smyrnov, I., & Lyubitseva, O. (2020). Tourist business during the pandemic COVID-19: world and Ukraine experience. *Bulletin of Kyiv National University of Culture and Arts. Series: Tourism*, 2(3). 196-208. <http://doi.org/10.31866/2616-7603.3.2.2020.221278>
- [12]. Mazaraki, A., & Mel'nychenko, S. (2015). Tourism in Ukraine: challenges of crisis *Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics*, 2 (100), 5-15. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2015_2_2
- [13]. Mazaraki, A. A., Mel'nychenko, S. V., Mykhailichenko, H. I., & Tkachenko T. I. et al. (2016). *Innovative tourism development*. Kyiv National University of Trade and Economics. <https://knute.edu.ua/file/NzM1OQ==/dcd72e35570e52b413c9fdc727dc835b.pdf>
- [14]. Zhalilo, Ya. I., Kovalivs'ka, S. V., & Fylypenko, A. O. et al. (2020 June 6). *Regarding the development of tourism in Ukraine in conditions of increased epidemic risks*. National Institute for Strategic Studies. <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf>
- [15]. Ministry of Culture and Information Policy of Ukraine (2020). *ICIP estimates the loss of imports and exports of travel-related services from the pandemic*. <https://mkms.gov.ua/news/3733.html>

- [16]. State Statistics Service of Ukraine (2020). *Tourism activity in Ukraine*.
<http://www.ukrstat.gov.ua/>
- [17]. Sushchenko, R. (2020). *Quarantine. How the world saves the tourism industry*. Ukrainian multimedia platform for broadcasting.
<https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3090351-karantin-ak-svit-ratue-turisticnu-galuz.html>

INVENTORY OF FOREST BELTS

Natalia HOLUB

Candidate of Economic Sciences,

Associate professor

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological

University in Melitopol – Ukraine

natalija-golub@ukr.net

Abstract

The article investigates the theoretical aspects of field protective forest belts and their inventory. The importance of conducting an inventory and accounting of forest strips is substantiated. The necessity of accounting for field protective forest strips has been proved.

Key words: *field protective forest strips, accounting, inventory, erosion, costs, initial data.*

JEL Classification: *M41, O13, Q23.*

Introduction

Lands under protective forest belts play an important role in ensuring ecologically safe agricultural land use, functioning of ecological network, formation of high yields of agricultural crops, they are an integral part of anti-erosion complexes in the agroforestry system as a whole.

1. Literature review

It should be noted that the issues of field protective forest belts and inventory are covered in the works of both domestic and foreign, namely: H.B. Lokteva-Maklashova, A.M. Tretyak, OI Furdichko, M.H. Shershun, V.Yu. Yukhnovsky and others.

2. Research methodology, data and hypotheses

According to the current legislation, protective forest strips are divided into: floodplain, along railways, along state roads, field protective forest strips, riparian forests, steppe forests.

One of the most common types of protective forest strips is field protective forest strips, which means artificially created forest plantations of the linear type for the protection of agricultural lands. They delimit arable land, performing climate regulation, soil protection and water protection functions.

For more than 20 years, forest belts have been actively burning due to burning grass and stubble and being cut down for firewood. During the years of independence, no one has been involved in the restoration of forest belts and has not even decided who they should belong to. But, for example, in the Zaporizhia region, even degraded soil protection plantations make up the vast majority of the region's nature. Even many protected areas of this region are forest belts and soil protection plantations.

Land inventory is carried out in order to establish the location of land management facilities, their boundaries, size, legal status, identification of land that is not used, used irrationally or not for its intended purpose, detection and conservation of degraded agricultural land and contaminated land, establishing quantitative and qualitative characteristics of lands required for the maintenance of the State Land Cadastre, state control over the use and protection of lands and the adoption of appropriate decisions on their basis by the executive authorities and local governments.

Land inventory is carried out taking into account the principles of planning, reliability and completeness of data, sequence and standardity of procedures, accessibility of use of information base, generalization of data with observance of uniform principles and technology of their processing.

The process of conducting an inventory of forest belts is divided into two main stages, which must be performed in accordance with the requirements of current legislation:

Stage 1. Inventory of lands under forest belts - is carried out in accordance with the requirements of the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of May 23, 2012 № 513 "On approval of the Procedure for land inventory".

Stage 2. Inventory of forest belts - is carried out in accordance with the requirements of the "Guidelines for forest reclamation of protective forest plantations of the linear type and located in the right-of-way of canals, railways, roads" (2012).

These stages can be carried out by individual performers or sequentially by the same performer, but the primary stage is the inventory of land under forest belts. If the customer of land inventory sees the need for their arrangement by forest belts for further economic activities, then together with the inventory of lands under forest belts or in addition to such inventory is the design of agroforestry measures in plantations: a project of laying or reconstruction of forest belts. The design can be carried out simultaneously

with the 2nd stage of inventory - inventory of the condition of forest belts (which is optimal in terms of efficiency and optimization of costs for work) or performed separately.

Land inventory is carried out within the administrative-territorial units, the boundaries of which are determined by the projects of formation of territories and establishment of boundaries of village, settlement councils, arrays of agricultural lands, individual land plots. The objects of land inventory are the territory of Ukraine, the territory of administrative-territorial units or their parts, an array of agricultural lands, individual land plots.

Conclusion

The information obtained during the inventory of protective forest belts will provide information about their ecological and economic condition and it will be possible to comprehensively assess the state of agroecosystems, and make rational management decisions.

References

- [1]. On approval of the Procedure for conducting a land inventory and repealing some resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of June 5, 2019 № 476. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2019-%D0%BF>
- [2]. On approval of the Rules for maintenance and preservation of field protective forest strips located on agricultural lands: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of July 22, 2020 № 650. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/650-2020- n # Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/650-2020-n#Text)

IMPACTUL COVID – 19 ASUPRA ACTIVITĂȚII ECONOMICE A PRODUCĂTORILOR DIN SECTORUL AGRICOL AL REPUBLICII MOLDOVA

Tatiana IAȚIȘIN

Cercetător științific

Institutul Național de Cercetări Economice

Republica Moldova

tataianaiatisin@yahoo.com

Alexandru CEBAN

Cercetător științific

Institutul Național de Cercetări Economice

Republica Moldova

ceban_alexander@yahoo.com

Prezentul articol a fost elaborat în cadrul Proiectului: 20.70086.25/COV „Managementul riscurilor și elaborarea măsurilor de atenuare a consecințelor pandemiei COVID-19 asupra securității alimentare a Republicii Moldova (AGROCOV19)”

Abstract

This paper presents the results of the survey on the impact of the COVID - 19 pandemic on agricultural producers. Agriculture represents the primary branch of activity of the entire population, being an important source of income and providing about 27% of the rural population with jobs. The share of agriculture in GDP during the last 6 years was about 10-12%. The purpose of the paper was to assess the impact of the Covid-19 pandemic on agricultural producers, identify problems and challenges they face in this difficult period, develop measures, recommendations to mitigate the consequences of the COVID - 19. This study is based on the results of the survey of agricultural producers through questionnaires. The selected sample included 79 respondents (farmers) from all regions of the country.

Key words: *pandemic; agricultural producers, impact; agricultural sector.*

JEL Classification: *Q10, Q13, Q14, Q15.*

Introducere

În ianuarie 2020 toată lumea de pe globul pământesc s-a ciocnit cu o nouă provocare pandemică sub denumirea de coronavirus (COVID-19). Focarele dese și în masă care au acoperit practic toate cele mai mari orașe în majoritatea țărilor au impus Organizația Mondială a Sănătății (OMS) la data de 11 martie 2020 să declare COVID-19 drept pandemie globală. Parlamentul Republicii Moldova, la data de 17 martie 2020, a declarat stare de urgență pe o durată de 60 de zile în întreaga țară, în urma căreia au fost impuse măsuri specifice de deplasare, protejare și socializare a populației pe întreg teritoriul Republicii Moldova. Întrucât sectorul agricol în momentul dat și așa se confruntase cu un început dificil din cauza schimbărilor climatice nefavorabile și anume seceta din perioada dată, restricțiile impuse pentru combaterea COVID-19 doar au agravat și mai tare situația și au creat impedimente noi pentru cei ce încercau să facă față provocărilor climatice nefavorabile.

Conținutul de baza

Scopul sondajului a fost de a afla de la producătorii agricoli cu ce probleme și provocări s-au ciocnit în această perioadă dificilă, care au fost căile și modalitățile de combatere și soluționare a acestor probleme, iar în urma analizei - de a veni cu recomandări și propuneri pentru prevenirea acestor probleme pe viitor.

Chestionarul a cuprins 2 blocuri separate, cu un total de 24 de întrebări orientate spre depistarea consecințelor și efectelor pandemiei COVID-19, precum și consecințelor în urma secetei din anul 2020. Acest sondaj a fost adresat fermierilor prin intermediul chestionarelor online, interviurilor la telefon și întâlnirilor tete a tete.

Eșantionul ales a cuprins 79 de respondenți (fermieri) din toate regiunile țării și anume: Regiunea Nord – 36, Regiunea Centru – 26, Regiunea Sud – 15 și UTA Găgăuzia – 2. Statutul juridic al respondenților a fost combinat din 63 întreprinderi agricole (persoane juridice) și 16 întreprinderi familiare (persoane fizice) ce au cuprins un spectru larg de la intervievați ce nu au teren agricol (apicultori) și fermieri ce posedă 101 hectare și peste.

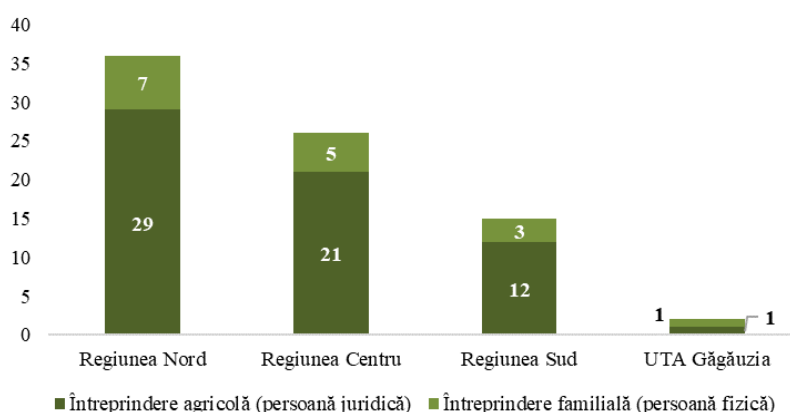


Figura 1. Repartizarea respondenților pe zone geografice și statut juridic, nr de respondenți

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

De asemenea, pentru a avea o viziune mai clară asupra problemei existente exploatațiile agricole au fost selectate după destinația și activitatea lor de bază (repartizarea lor este prezentată în tabelul 1).

Tabelul 1. Repartizarea exploatațiilor agricole intervievate pe regiuni și pe destinația exploatației juridice.

Localizarea exploatației juridice	Destinația exploatației juridice					Total, nr. de respondenți	Total, %
	culturi de câmp (cereale, tehnice, furajere, legume, etc.)	creșterea culturilor multianuale (livezi, vii, pomușoare, etc.)	creșterea animalelor și păsărilor (bovine, porcine, ovine, iepuri, păsări, etc)	albini	structura mixtă a producției agricole		
Regiunea Nord	11	13	2	0	10	36	45,6%
Regiunea Centru	14	7	0	1	4	26	32,9%
Regiunea Sud	11	3	0	0	1	15	19,0%
UTA Găgăuzia	0	1	0	0	1	2	2,5%
Total, nr. de respondenți	36	24	2	1	16	79	-
Total, %	45,6%	30,4%	2,5%	1,3%	20,3%	-	100,0%

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

Din cele 79 de exploatații ce au participat la sondaj după statutul suprafeței agricole utilizate s-au repartizat în următoarele: în proprietate privată - 30,4%, în arendă - 38% și teren comun (arendă și proprietate privată) - 31,6%.

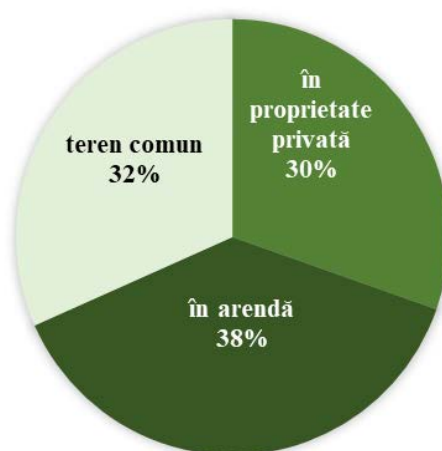


Figura 2. Statutul terenurilor exploatației agricole intervievate, %

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

Desigur că pe lângă acoperirea zonelor geografice e binevenit să fie cuprins și tot spectrul de mărimi al exploatațiilor agricole. Astfel la sondaj au participat 64,6% exploatații agricole ce au o suprafață de 101ha și peste, fiind urmată de 26,6% exploatații agricole cu sunt cuprinse între 11 – 100 ha inclusiv, 7,6% exploatații agricole cuprinse între 1 – 10 ha inclusiv și 1,3% exploatații agricole ce nu au teren.

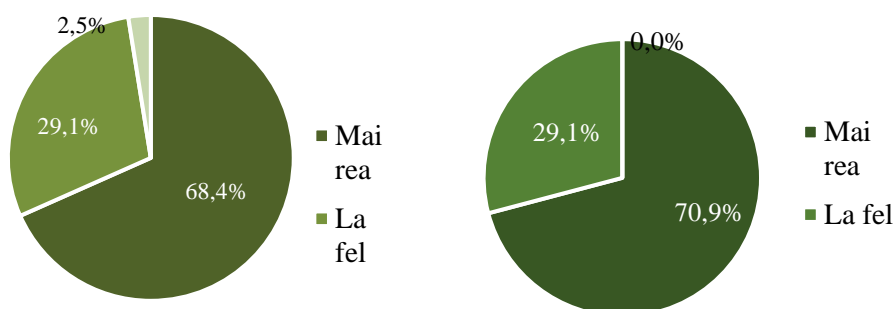
Tabelul 2. Repartizarea exploatațiilor ce au participat la sondaj pe regiuni geografice și pe mărimea suprafețelor ce le au în dotare.

	Suprafața totală a terenurilor				Total
	nu au teren	1 - 10 ha inclusiv	11 - 100 ha inclusiv	101 ha și peste	
Regiunea Nord	1	4	9	22	36 45,6%

	Suprafața totală a terenurilor				Total
	nu au teren	1 - 10 ha inclusiv	11 - 100 ha inclusiv	101 ha și peste	
Regiunea Centru	0	2	6	18	26 32,9%
Regiunea Sud	0	0	4	11	15 19,0%
UTA Găgăuzia	0	0	2	0	2 2,5%
Total, nr. exploatații juridice	1	6	21	51	79
Total, în % exploatații juridice	1,3%	7,6%	26,6%	64,6%	100,0%

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

Bineînțeles că efectele negative ale pandemiei COVID – 19 au fost resimțite în toate sectoarele economiei naționale și sectorul agricol nu a fost o excepție. Cel puțin acest lucru afirmă 2/3 din participanți la sondaj care la întrebarea ”Cum apreciați starea afacerii Dvs. astăzi (în timpul pandemiei COVID – 19), în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent?” au răspuns că situația este mai rea față de perioada similară a anului precedent (figura 3).



Cum apreciați starea afacerii Dvs. astăzi (în timpul Pandemiei Covid-19), în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent?

Cum apreciați starea economico-financiară a afacerii Dvs. la sfârșitul sezonului de producere în această situație complicată (Covid -19)?

Figura 3. Starea afacerii și starea economico-financiară a afacerii respondenților, %

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

Acest răspuns denotă faptul că aproximativ 70% din agenții economici ce au participat la sondaj au suportat consecințe ce le-au afectat într-o oarecare măsură afacerea și din punct de vedere economic, aproximativ 29% au reușit să-și mențină afacerea la același nivel ca și în perioada precedentă și doar 2,5% din respondenți au menționat că situația s-a îmbunătățit dar nu din punct de vedere economico-financiar.

Pentru a aprecia climatul economic și a analiza posibilitatea accesului liber la piață în calitate de cumpărător pentru procurarea inputurilor a fost dată întrebarea *”Cum apreciați situația cu furnizorii Dvs. astăzi, comparativ cu perioada similară a anului precedent?”*.

Din cei 79 de respondenți 49 (sau 62,0%) au afirmat că accesul la piață sau legătura cu furnizorii de bază a fost la fel ca și anul precedent (situația este la fel), 28 (sau 35,4%) de respondenți au menționat că situația s-a înrăutățit (mai rea) și doar 2 (sau 2,5%) respondenți susțin că situația e mai bună comparativ cu perioada precedentă.

Pe lângă accesul la piață o importanță majoră este și capacitatea de cumpărare a inputurilor de către fermieri. Astfel din cei 79 de agenți economici ce au participat la sondaj 45 (sau 57,0%) au afirmat că au simțit scumpiri la diverse inputuri.

Tabelul 3. Lista inputurilor la care s-au simțit scumpiri conform sondajului.

	nr. agenți economici	% din cei intervievați
fertilizanți	24	30,4%
pesticide	14	17,7%
combustibil	27	34,2%
semințe	4	5,1%
piese de schimb p-u tehnică	3	3,8%
plata muncitorilor	5	6,3%
produse pentru uz fitosanitar	3	3,8%
hrana animalelor	1	1,3%
medicamente pentru animale	1	1,3%
Total cei ce au simțit scumpiri	45	57,0%

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

Restricțiile necesare impuse pentru combaterea răspândirii virusului SARS-CoV-2 au afectat climatul economic atât pe plan internațional, cât și pe plan intern.

Astfel, incertitudinea climatului economic, restricționarea sau închiderea parțială a hotelurilor țării la nivel național cât și închiderea sau restricționarea activării piețelor și centrelor comerciale pe plan local au făcut pe de o parte ca intermediarii parțial să renunțe la asumarea riscurilor pentru procurarea produselor agricole și pe de altă parte s-au agravat condițiile de vânzare de sine stătător a produselor proprii ce a dus la perturbarea lanțurilor de aprovizionare.

Conform sondajului aproximativ 40,5% din respondenți afirmă că comparativ cu perioada similară a anului precedent situația cu privire la realizarea producției agricole (vânzarea producției agricole) s-a agravat, 50,6% din respondenți susțin că această situație a rămas la fel și doar 8,9% respondenți susțin că situația cu privire la vânzarea producției s-a îmbunătățit.

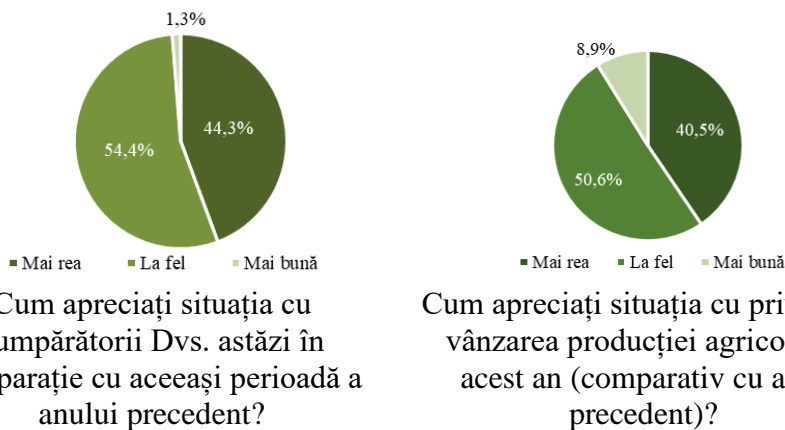


Figura 4. Situația privind legătura cu cumpărătorii și situația cu privire la ieșirea pe piață, %.

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

În urma dialogului cu respondenții s-a aflat că din cei ce activează pe piața internă (la târguri, piețe deschise, etc) au simțit restricții (limitarea orelor de vizitare a piețelor de către cumpărători sau chiar a zilelor libere în adaos)

astfel după părerea lor fiind un dezavantaj comparativ cu centrele comerciale ce comercializează produse alimentare.

Fermierii ce realizează producția peste hotare cu ajutorul agenților economici intermediari și dețin marfă în sisteme frigorifice au simțit o scădere a interesului intermediarilor atât la poarta fermei, cât și prin legăturile telefonice.

Cei ce în anii precedenți își realizau produsele agricole peste hotare de sine stătător în perioada dată s-au ciocnit cu restricții de carantină și necesarul de a sta în izolare o perioadă de timp ca urmare a trecerii frontierei dintr-o parte în alta, fapt ce i-a determinat să renunțe la această acțiune.

Ca rezultat al acestei probleme, la întrebarea *”Dacă ați avut probleme legate de vânzarea produsului ce soluții ați identificat?”* majoritatea respondenților au fost nevoiți să negocieze prețul, alții au decis să mai păstreze marfa în sisteme frigorifice iar alții au soluționat problema prin căutarea a noi piețe de desfacere în special orientate spre piața din UE.

Pe parcursul interviului, respondenții au indicat că s-au confruntat cu un șir de probleme în urma apariției COVID-19, aceste probleme au fost selectate dintr-o serie de *„probleme potențiale”* furnizate în cadrul sondajului. De asemenea, producătorii agricoli au fost încurajați să indice și alte probleme cu care s-au confruntat în desfășurarea activității lor de producere. Respondenții, puteau menționa și problemele pe care le văd în perioada următoare.

Principalele probleme ale producătorilor agricoli intervievați în această perioadă au fost:

1. Problemele financiare;

- Din diverse motive, producătorii agricoli au întârziat cu achitarea plăților pentru inputuri.
- Producătorii agricoli au fost nevoiți să redirecționeze resursele financiare pentru a face față noilor provocări legate de pandemie, întreprinderile au rămas cu mai puține resurse pentru a continua procesul de producere.
- În condițiile pandemiei COVID-19 a fost înregistrată o cerere mai mică pentru anumite produse agricole, cum ar fi pomușoarele și uleiurile esențiale.
- Devalorizarea monedei naționale (leu moldovenesc sau MDL) a constituit una dintre cele mai mari probleme financiare ce a avut un

impact negativ asupra respondenților. Majoritatea fermierilor dețin active financiare sau au acces la linii de credit în MDL, în timp ce pentru achiziționarea echipamentelor agricole și a altor materiale agricole este necesară valuta străină.

- Respondenții au indicat că a fost întârziată plata subvențiilor pentru anul 2019 din partea Agenției de Intervenție și Plăți pentru Agricultură (AIPA).

2. Deficitul forței de muncă, ce au cauzat dificultăți pentru mai mulți dintre respondenți la începutul noului sezon agricol;

- Întreprinderile s-au confruntat cu un deficit al forței de muncă din cauza restricțiilor de carantină, printre acestea, inclusiv și teama generală de a se infecta.
- Respondenții au indicat că s-au mărit costurile forței de muncă sezoniere, limitate.
- Lucrătorii s-au confruntat cu lipsa unor rute de transport alternative, mai sigure, pentru a veni la serviciu.
- Unii producători au menținut doar angajații necesari pentru desfășurarea activității minime.
- Unii din respondenți susțin că angajații nu doresc să fie angajați oficial din motivul că vor pierde ajutorul financiar din partea statului în calitate de șomer.

3. Condiții de lucru sigure

- Întreprinderile s-au confruntat cu acces limitat la echipamente de protecție și produse de dezinfectare, dar și cu prețuri ridicate la acestea. • Angajații nu aveau voie să intre în contact cu alte persoane decât cu colegii de lucru și familia.
- Condițiile de distanțare socială erau uneori greu de respectat și nu toți angajații respectau măsurile necesare.

4. Aprovizionare cu materie primă

- Închiderea frontierelor a creat furnizorilor impedimente pentru a-și îndeplini obligațiile contractuale. În țară nu au putut fi aduse echipamente agricole, material săditor etc.
- În această perioadă, nu a putut fi furnizat nici suport tehnic pentru vehicule, precum și piese pentru echipamentele de producție.

- Lanțurile valorice au fost întrerupte: producția și livrarea de semințe poate deveni o problemă pe termen lung ce ar influența activitatea producătorilor pentru următorii 2-3 ani.
- Respondenții au indicat organizarea lentă a activității furnizorilor și a vămii livrărilor (diverse documente, permise, certificate etc.) din cauza regimului de carantină din țările de expediere.

5. Livrarea produselor

- Producătorii mai mici, fermierii și apicultorii au fost puternic afectați de închiderea piețelor comerciale.
- Închiderea frontierelor, punerea în carantină a localităților și restricțiile de călătorie au dus la majorarea cheltuielilor de depozitare pentru mulți producători.
- Volatilitatea pieței a făcut mai dificilă estimarea prețurilor actuale pe piață.
- A scăzut puterea de cumpărare a consumatorilor.

6. Rezilierea contractelor

- Producătorii și exportatorii mai mari s-au confruntat cu suspendarea și rezilierea contractelor pe o perioadă nedeterminată. Închiderea frontierelor, lucru ce a făcut imposibilă livrarea produselor, precum și suspendarea activităților cumpărătorilor au fost enumerate printre motivele acestor rezilieri.
- Incertitudinea generală, anularea conferințelor și a târgurilor internaționale au redus considerabil capacitatea întreprinderilor de a obține contracte noi.
- Producătorii de fructe și struguri de masă din Moldova au menționat rezilierea sau suspendarea contractelor privind importul de portaltoi și material săditor din UE.
- Contractele de achiziții publice pentru furnizarea cărnii de pasăre în școli și grădinițe au fost suspendate, precum și contractele cu reprezentanții HORECA.

Producătorii agricoli au menționat și alte probleme legate de COVID-19 ce au constituit provocări într-o anumită măsură. Acestea sunt reprezentate în graficul de mai jos:

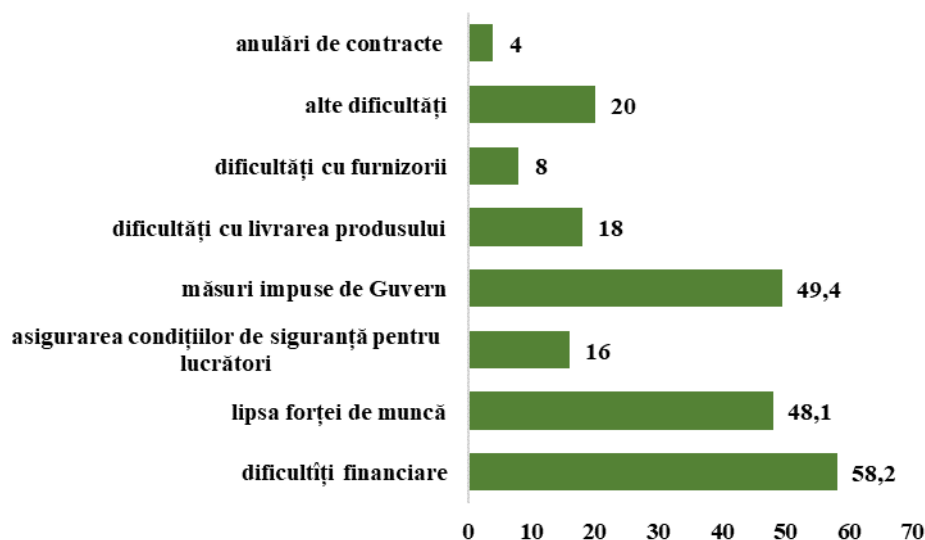


Figura 5. Ca urmare a răspândirii COVID-19, v-ați confruntat cu vreuna dintre următoarele probleme, %

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

La capitolul ”Care sunt principalele probleme pentru perioada următoare?” fermierii au identificat, următoarele probleme-cheie pentru perioada următoare, după cum se indică în cele ce urmează:

- reducerea puterii de cumpărare a clienților ar afecta pe viitor achizițiile.
- situația financiară și anume fluctuația valutară, în special, deprecierea accentuată a monedei naționale, ar afecta toți furnizorii de materie primă și producătorii care se ocupă de importuri.
- întreprinderile anticipează incapacitatea potențială de a recupera costurile de producție din cauza lipsei de cumpărători și, respectiv, de venituri.
- lipsa forței de muncă cu riscul de a nu efectua la timp operațiunile necesare.
- lipsa materialului săditor certificat, precum și lipsa forței de muncă pentru lucrările de teren și plantare ar putea constitui probleme majore.
- dificultate în păstrarea echipelor care au fost deja instruite și consolidate.

- găsirea unor noi clienți ar necesita timp, deoarece vizitele și deplasările, ce reprezintă cel mai bun instrument pentru stabilirea contractelor pe termen lung, nu ar fi posibile.

- instabilitatea și incertitudinea efectelor pe termen lung asupra producătorilor ar fi o problemă majoră.

În agricultură, unul din cele mai mari riscuri de-a lungul timpului mereu au fost condițiile climatice ne favorabile care pot interveni în diferite etape ale procesului agricol cauzând pagube de proporții. Mediul agricol mereu a încercat să minimizeze aceste riscuri prin diverse metode, însă din cauza necesității unor investiții impunătoare, nu toți agenții economici au posibilitatea de a-și permite acest avantaj, iar ca rezultat, se angajează într-un nou an agricol cu posibilitățile existente asumându-și riscuri sporite. Astfel, anul agricol 2019-2020 nu a fost o excepție în acest sens, iar seceta îndelungată din anul dat a agravat considerabil rezultatele producătorilor agricoli.

În urma analizei blocului 2 din sondajele și interviurile efectuate cu producătorii agricoli, au fost stabilite prin aproximație pierderile suportate și care culturi agricole au avut de suferit cel mai mult. Dintre culturile temporare, observăm că cel mai mult au fost compromise culturile furajere (lucerna) cu circa 80% pierderi, urmate de porumb cu 79,2%, iar cel mai puțin au fost afectate culturile de sfeclă de zahăr și mazăre - circa 30%.

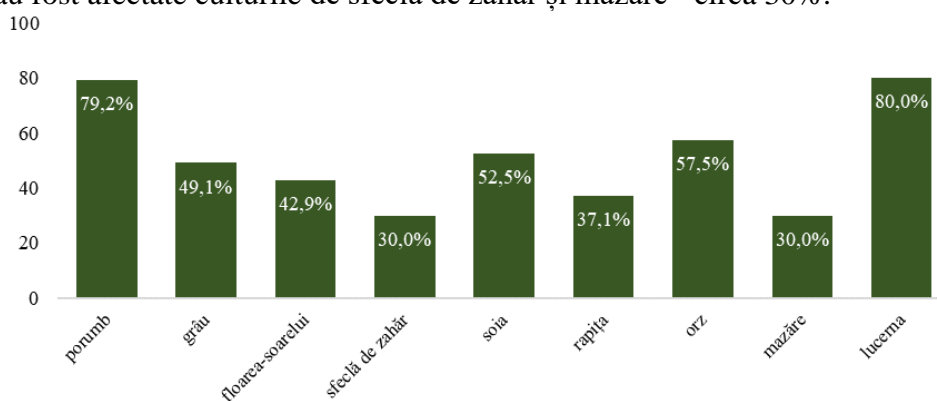


Figura 6. Pierderi de culturi temporare, %

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

Totodată, au fost înregistrate pierderi și a culturilor permanente, precum caise cu 80%, mere cu 48,1% iar cel mai puțin au fost afectate prunele – cu circa 28%.

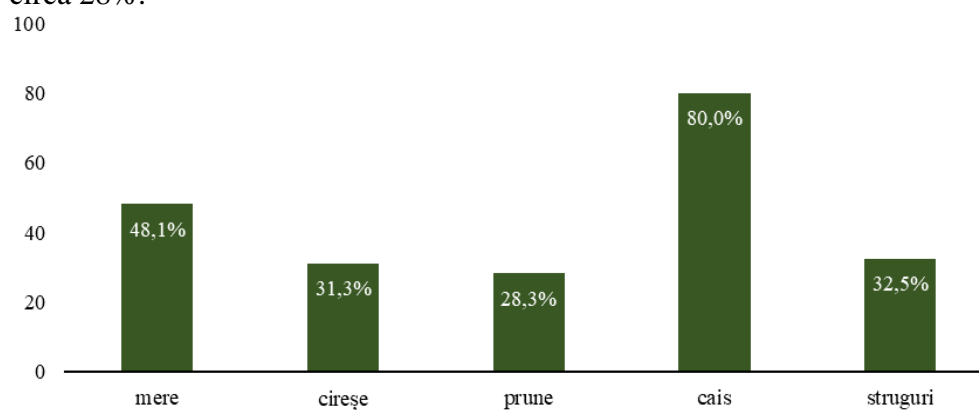


Figura 7. Pierderi de culturi permanente, %

Sursa: Elaborată de autori în baza chestionarelor și sondajelor de opinie

Studiul efectuat a dus la înaintarea unor propuneri și sugestii privind reducerea impactului Covid-19 și redresarea situației:

❖ **Financiare prin:**

✓ anularea temporară a taxelor obligatorii, și crearea accesului la resurse financiare accesibile.

✓ obținerea creditelor preferențiale, de ex., cu dobânzi mici pentru împrumuturi și perioade de grație prelungite. Resursele financiare suplimentare ce ar permite întreprinderilor să efectueze plăți în avans către furnizori, permițând astfel să-și continue activitatea în mod normal.

✓ Guvernul țării ar putea sprijini sectorul privat cu intervenții financiare prin subvenții AIPA și/sau oferind băncilor o garanție guvernamentală (pentru împrumuturi) pentru a asigura stabilitatea contractuală atât a furnizorilor, cât și a cumpărătorilor.

✓ Guvernul ar trebui să rezolve cât mai curând posibil întârzierile cu privire la transferurile subvențiilor AIPA, precum și să subvenționeze costul combustibilului.

❖ **Deficit al forței de muncă**

✓ Lipsa forței de muncă poate fi rezolvată doar la nivel de stat, prin reducerea impozitelor pe salariu și venit pentru sectorul agricol. Crearea unor

mecanisme flexibile de angajare pe timpul crizei ar contribui la combaterea deficitului forței de muncă.

❖ Crearea condițiilor de lucru sigure

✓ Asigurarea cu echipamente și materiale de protecție pentru lucrătorii agricoli.

✓ Prețuri accesibile pentru echipamente de protecție cât și ale dezinfectanților.

❖ Comerțul cu produse

✓ Este important ca producătorii să beneficieze de susținere și coordonare pentru a-și asigura continuitatea afacerilor, mai ales în cazul închiderii piețelor.

✓ Identificarea unor centre de colectare comune unde producătorii agricoli și-ar putea duce produsele fără a fi nevoie să le ducă în piață. Din aceste centre comune să poate fi comandate și livrate direct către consumatori.

✓ Criza asociată epidemiei exacerbează și mai mult nevoia de digitalizare a producătorilor agricoli, astfel încât să poate ajunge aceștia direct la clienții lor.

❖ Alte recomandări

✓ Promovarea vânzărilor a produselor agricole online și crearea grupurilor de susținere a producătorilor agricoli.

✓ Desfășurarea unei campanii educaționale pentru consumatori în vederea promovării consumului de produse agro-alimentare ecologice, medicinale și aromatice la nivel local.

✓ Informarea și promovarea beneficiilor agriculturii ecologice, va duce la aprecierea producătorilor ecologici, sprijinind astfel producția ecologică din Moldova.

NEW REQUIREMENTS CREATED BY THE RAPID GROWTH OF DEMOGRAPHIC AGING IN THE TOURISM MARKET

Ruslan GULIYEV

Chairman

Azerbaijan Health and Thermal Tourism Association

Abstract

Human health is one of the most important vital features of a living organism, as well as an expression of spiritual culture, an indicator of lifestyle. At the same time, it is the result of the state's social and economic policy, which creates a moral need to treat its health as a sustainable value. According to prominent medical scientists, "health is a socio-biological foundation for the life of the whole nation. [1]. The energy supply of creative work, the birth of a healthy generation, the provision of a healthy gene pool, life based on creativity and spirituality - all this can be provided only on the basis of health. To this end, the article discusses the general issues mentioned above and the manifestations of the COVID-19 pandemic in this area.

Key words: *demography, aging, statistics, tourist motivation.*

The rapid increase in demographic aging creates a new demand in the tourism market.

The material and moral value of the development of tourism for the aged people (accessible tourism) in Azerbaijan is significant.

Being one of the most significant vital characteristics as a living organism for a human, his/her health is also the expression of her spiritual civilization and the indicator of his/her lifestyle. It is also the result of the social and economic policy of his/her state, which creates a moral need for him/her to treat his/her own health as a sustainable value. According to prominent medical scientists, the health is a social and biological basis for the life of a full nation. The energetic guarantee of creative labor, the birth of healthy generation, the ensuring of healthy gene resources and a life based on creativity and spirituality – all this can only be achieved with health.

The rapid development of the scientific-technical progress caused by urbanization processes all over the world affects people's lives both positively

and negatively. One of the negative consequences of this process is the reduction of the functional capacity of a human organism, which leads to a deterioration in the activity of the most important systems that ensure the person's life. It is also mentioned that cases of getting infected of population increase and new, terrible diseases occur. For instance, due to the COVID-19 pandemic that threatens the world, recently, confusion among people and increased stress and physical and mental fatigue in the human organisms are observed. According to researches of the World Health Organization (WHO), the health status of population mainly depends on four factors, which are the lifestyle, genetic and environmental factors, and the activity of health system at the national level. However, the importance of these factors for the health of population surely varies. According to the WHO, among these factors, ‘the weight’ of lifestyle is higher (50 to 55%).

Thanks to and under the influence of globalization, the share of genetic factors is 15-20%, while the impact of environmental factors is 20-25%. The minimally influencing factor on the health of the population is the activity of the healthcare system at the national level (10-15%). This factor surely varies for countries. [2].

Among these factors, demographic factors cannot be ignored as well. The demographic factors mean the processes of ageing of population and decrease in the number of children, the decrease in natural increase, migration processes, the rapid development of the urbanization process, the popularization of the urban lifestyle, the involvement of women in public production, the sharp increase in the cultural, domestic and etc. demands of population, late marriages, the increased divorce cases, the increase in the total ‘expenses’ necessary for the growth of children, and etc.

According to the classification of UN experts, the population of a country is regarded young if the special weight of those who are 65 and older is less than 4% among the population, while they are regarded as ones at the border of ageing if their weight is from 4 to 7%, and older if their weight is 7% or more.

Demographic changes will also show itself in the proportion of the retired population to the working population. (UN World Population Prospects – 2015)

Currently, Azerbaijan is one of the countries with the population who are at the border of ageing. In 2015, the special weight of people who are 65

and above was 5.6%. However, it is expected that Azerbaijan will also become a country with aged population in close years. In 2020, this indicator was 7.35%. This indicator is expected to increase by 16.9% in 2050 and 23.9% in 2100. (The Institute of Economy of Azerbaijan National Academy of Sciences, Liberality Capacity of Economy, p. 148) [3].

Aged people living in nursing homes for old people are a vulnerable stratum of the population. Nowadays, we hear about heartbreaking histories of people who die in the environment of minimum care that may be provided by social service suppliers overloaded due to the pandemic, and frequently without their loved ones around them.

Also, many aged people are obliged to live under the conditions of negligence, poverty and social isolation in these hard days. Probably, more distressing would be the appearance of this negative and unreal stereotype implying that they have become an unnecessary load in most cases.

As the population of European countries rapidly get aged, now 1 of every 4 persons is 60 and above. The societies of these countries make endeavors to enable the aged people to be healthy and live an active lifestyle within their communities. I hope that this crisis and the complications it has brought will be a break point in the attitudes and behaviors of societies towards aged people. The UN Population Fund tries to support to aged people in collaboration with governments and its partners in civil societies during the pandemic, which supports both the protection of aged people and ensuring of their inclusivity to the societies in which they live.

In the modern world, the tendency of understanding of the high importance of the healthy lifestyle is observed.

The care about the health, the increase in the activity of life is an integral part of the system of modern values. Besides the moral enrichment, the number of people desiring to have a fit physical form is also increasing. The attitude of employers to the health of their employees has also changed. Now, they are interested in the labor force that is physically healthy. And one of the factors conditioning the health is regular approach of all age groups to the medical-treatment tourism.

According to the World Tourism Organization (UNWTO), treatment and rehabilitation is the most important motivation for tourists. According to 2016 Report of UNWTO, in 2015, more than the half of international tourists (53% or 632 million persons) travelled for recreation and other entertainment purposes. 14% of the travels were for the purposes of business tourism and

business travels. 27% of the tourists travelled for other purposes, such as seeing their friends or relatives, for religious travels, visits and treatment/health. The purpose of travel of 6% of the travelled tourists was not indicated. [4]

In this sense, it may be said that the medical tourism is becoming global and its market is at the stage of active formation.

For information, it should also be mentioned that the 2nd Global Health Tourism Forum adopted the Amman Declaration of Global Health Tourism, which set 8 key pillars (Subsegments) of the Health Tourism: [5]

- 1) Medical Tourism
- 2) Dental Tourism (dent)
- 3) SPA Tourism
- 4) Culinary Tourism (Healthy Food, Slow Food Concept)
- 5) Sport Tourism
- 6) The Third Age Group Tourism – Assisted Residential Tourism
- 7) Wellness Tourism
- 8) Accessible Social Tourism.

Also the 3rd Global Health Forum held in Baku declared the Health Tourism as ‘the choice of lifestyle for everyone’ and set obligations for the development and revitalization of the activities of the Global Health Tourism Council.

All these challenges provide a basis to say that the health issue is not the job of one day or one month. Exclusively this factor makes inevitable the development of the health tourism to be divided into 12 months, and the methodological and conceptual approach to the tourism for aged people.

The tourism for aged people is now one of the most topical tourism directions. It should also be noted that various countries, for instance, Scandinavian countries, European countries take some steps for the recreation of the elder generation. We called it ‘The Third Age Group Tourism’. There are social packages for the generation above 65 in various countries. They organize the recreation of these citizens within their countries and abroad. And our target is to enable the organization of packages and tourism routes for the recreation of the middle-aged and aged generation in Naphtalan, Istisu, Galaalti and etc. for their health. The review of routes for the aged people in the domestic tourism as a new pillar is also important. We also think about

trying for the implementation of a new branding policy with innovative approaches, by also maintaining classical values. Generally, we think that the division into generations should be avoided in every tourism type. All these approach to paralel products and the same market. The establishment of social medical tourism facilities in Azerbaijan may be implemented under intergovernmental agreements by involving retired people both to the rehabilitation and treatment of the local people and from the mentioned countries, which may surely create added value by encouraging as an activity attracting currency.

The majority of tourists having a rest and treatment in recreation places are people with physically weak and impaired health. Among them, the special weight of aged people is high. Therefore, the majority of recreation places is distinguished with their high comfort and cosiness. The treatment includes the implementation of some procedures with total duration of 10 to 30 days. Therefore, the duration of touristic travels arranged for treatment in sanatory and recreation facilities is longer than other touristic travels. The treatment in sanatory and recreation facilities also includes the price of treatment procedures, in addition to the accommodation expenses. With the high comfort level, these payments makes more expensive the medical-treatment tourism.

I would like to mention the 4 key priorities of UN Population Fund to minimize exclusively the pandemic risk for aged people: [6]

- (i) Prioritizing measures for the protection of aged people in the struggle against COVID-19
- (ii) Listening to the opinions of aged people
- (iii) Struggling against the phenomenon of discrimination for age in the public opinion and practice
- (iv) Reproach to legislative and legal frameworks from the point of view of ageing

In order further deepen traditions, there is a huge need to enhance the movements of Global Health for Everyone and Tourism for Everyone and their activities. It is inevitable and important to create infrastructure of proper environments, places and servies for the largest auditorium, including disabled persons, aged people, and families with minors. For this purpose, it is important to make accessible the pillars, products and services of the health

tourism of Azerbaijan to all travellers and to be in cooperation with societies encouraging the accessible tourism all over the world.

Why we should develop the accessible tourism (social tourism, tourism for aged people)?

With the rapid growth of the demographic ageing, the demand dominates over the supply, which forms a new market demand. And one of the key criteria in this approach is that the right of aged people to participate in the society equally should be respected by travel and tourism suppliers, by also considering the increasing global competition. For instance, only 9% of the suppliers in the European tourism industry have ‘accessible’ offers. More than 3 million tourism companies in Europe is not ready to serve adequately to the market of accessibility. In order to meet the forecasted demand up to 2021, additional 1.2 million entities should provide accessible services.

People in special need – a great and growing prospective market

According to WHO, there are about 1 billion disabled persons in the world (15% of the world population). WHO and World Bank (2011) mention that there is a close relationship between ageing and disability. Aged people (above 65) who cannot be regarded as ‘disabled’ in most cases face similar difficulties in their daily activities. The aged people consist of 65% of the accessible tourism market.

In Europe, 1 of every 5 persons is above 60. They want to travel, enjoy the life and stay healthy. The European aged people travel 6 to 7 times a year. Thanks to the aged population, the ability to travel and the number of people in special need increase. An accessible environment and the increasing of the demand for transportation and services would bring a significant benefit to the tourism sector.

I think that the development of this segment also has a significant material and moral value in the reality of Azerbaijan.

References

- [1]. <https://www.facebook.com/globalhealthcaretravelcouncil/posts/1601597450025003>
- [2]. AMEA İqtisadiyyat İnstitutu, İqtisadiyyatın liberallıq potensialı. S147-148, 207-208. [İS\(S\)İ_2015_kitab.pdf \(economics.com.az\)](#)

- [3]. [The World Population Prospects: 2015 Revision | Latest Major Publications - United Nations Department of Economic and Social Affairs.](#)
- [4]. <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418145>
[Elektronresurs] - Tourism Highlights, 2016 Edition.
- [5]. <http://www.kaspi.az/az/azerbaycanin-qocalmis-ehaliye-malik-lkeler-sirasina-kececeyi-gzlenilir>
- [6]. https://musavat.com/news/demografik-yaslanmanin-suretle-artmasi-turizm-bazarinda-yeni-teleb-yaradir_772711.html

Резюме

Здоровье человека - одна из важнейших жизненно важных характеристик живого организма, а также выражение духовной культуры, показатель образа жизни. В то же время это результат социальной и экономической политики государства, которая порождает моральную потребность относиться к своему здоровью как к устойчивой ценности. По мнению известных ученых-медиков, «здоровье - это социально-биологическая основа жизни всей нации. Энергетика творческой работы, рождение здорового поколения, обеспечение здорового генофонда, жизнь, основанная на творчестве и духовности - все это может быть обеспечено только на основе здоровья. С этой целью в статье рассматриваются общие вопросы, упомянутые выше, и проявления пандемии COVID-19 в этой области.

Ключевые слова: демография, старение, статистика, туристическая мотивация.

PROJECT TEAM FORMATION

Volodymyr ZANORA

*Ph.D. in Economics, Associate Professor
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine
v.zanora@ukr.net*

Nataliia ZACHOSOVA

*D.Sc. in Economics, Professor
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine
natazachosova@gmail.com*

Abstract

The study raises questions about the relevance and importance of forming an effective team in the project management process. Some offers of how to form an effective project team are described. Factors influencing the project team formation - leadership; conflicts; work motivation; communications; organizational culture; division of powers; power; control are concretised. Signs of the project team are proposed. Types of project teams like project team, project management team, project top-management team- are described. Problems specific to different types of project teams have been identified. For project team the problem is the policy development and approval of project strategy to achieve goals. For project management team the problem is the execution of all management functions and works in the project during its implementation. For project top-management team the problems are the implementation of project policy and strategy, implementation of strategic decisions, implementation of tactical management. The main stages of the project team life cycle are presented and structural and logical scheme of the project team lifecycle is offered. At the stage of "Project Team Formation" such actions as identification of candidates for positions, selection of team members, acquaintance with each other, etc. are implemented. During the "Teamwork Interaction" stage, relationships are established between team members and a psychological climate is formed. Stage "Project Team Operation" involves the workflow, which is implemented by the team through the interaction of its members. During the work of the project team it may be necessary to increase the

number of team members or reduce due to the expediency or in expediency of involving a specialist in its composition. These actions take place at the stage of "Project Team Reorganization". The last stage is the stage of "Project Team Disbandment", which is the end of the team at the end of the project. Characteristics of successful teams are proposed. Team efficiency is described and properties of successful teams are found out.

Key words: *project, project team, project manager, organizational culture, project management.*

JEL Classification: *M1, O22, O32.*

Introduction

One of the key attributes of any project is the project team. Work on it begins with its formation. In recent years, we have seen an understanding of the project team importance in the context of ensuring the project effectiveness. So we have an increasing role of the project team, its importance as a factor that significantly affects the outcome of the project. In view of the above, the project team formation attracts more and more attention, which further determines its capabilities for effective project management. An effective team today, with a modern organizational culture is endowed with the necessary qualities, such as flexibility and others, and therefore is able to overcome obstacles that arise in the way of project implementation.

1. Literature review

Theoretical, methodological and practical features of forming effective teams for the implementation of an everyday business tasks are usually considered in the study of project management or personnel management. Thus, Zanora V. chose different vectors to study the characteristics of project teams – in terms of personnel management at the enterprises (Zanora, 2018), in the context of motivation (Zanora, 2020) and using a project approach in forming the organizational culture of the enterprise in Industry 4.0 conditions (Zanora, 2018). The global pandemic has raised the issue of forming remote teams to work online (Zachosova, Zyvko & Zanora, 2020). According to scientists, achieving success in project management is an impossible task without an effective team (Braun, 2009), as well as the implementation of the project as a whole according to generally accepted standards (Tovb & Tsypes, 2003). An important task of modern

management is not only the team formation, but also the ensuring a favorable microclimate for its functioning (Tuckman, 1965). Studies of various aspects of project team formation and management are found in numerous publications by domestic and foreign scientists (Prodius, 2016), (Kramarenko & Akhkasov, 2018), (Smith, Shalom & Schwartz, 1997), (Kaliiman & Ralko, 2018), (Yevtushenko, 2019), (Dotsenko, Sabadosh, Chumachenko, 2015). However, the issues of forming efficient teams for project management taking into account the specific features of their individual types, as well as aspects of ensuring their effectiveness in modern economic conditions remain insufficiently studied.

2. Research methodology, data and hypotheses

Theoretical and methodological basis of the study were such methods as monograph, which was used for processing and systematization of materials from various information resources; methods of analysis and content analysis – used to establish the characteristics of successful teams and the formation of descriptions of common features of their individual types; graphical method – for the construction of diagrams and tables that contain the author's proposals for the modernization of the process of team formation in project management and the method of generalization – in formulating specific conclusions and recommendations based on the results of the study. In the process of collecting materials, methods of observation and survey were widely used, which allowed to build a number of theses and assumptions about the shortcomings of the process of team formation at Ukrainian enterprises, in institutions and organizations on the basis of current empirical data. Thus, the main idea of the study was to identify the characteristics and features of the stages of formation of the project team, as well as to establish a list of characteristics of different types of teams and other factors to consider to achieve a high level of project team efficiency.

3. Project team, its features and types

According to definition (Yevtushenko, 2019, p. 78) the project team is a group of employees who are directly involved in the project and are subordinate to the project manager, as well as the main component of the project structure because it is the team that ensures the implementation of the project plan. Note that after the project is completed, the team disbands.

As mentioned above, a project team forming is one of the important tasks of project management. In the process of creating a team, the leader tries to unite employees into a group, forming a holistic association, directing their efforts to perform tasks to implement the project and achieve its goal.

At this stage, the project manager tries to agree on various aspects that affect the team creation. A number of factors influencing the project team formation are shown in Fig. 1. Among them are (Yevtushenko, 2019, p. 78): leadership; conflicts; work motivation; communications; organizational culture; division of powers; power; control.

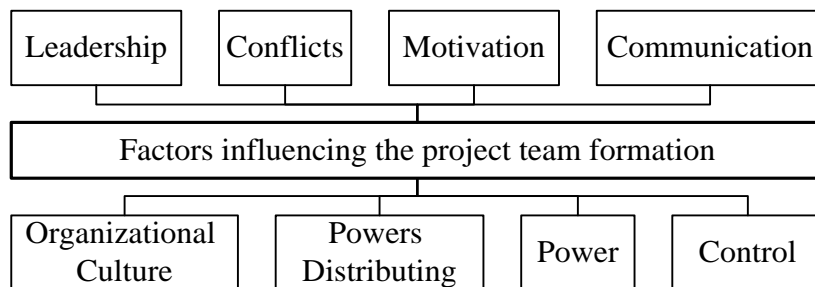


Figure 1. Factors influencing the project team formation

Source: compiled by the authors on the basis of (Yevtushenko, 2019, p. 78)

The organizational culture of the project team is almost the main aspect that affects the effectiveness of its formation. Peculiarities of organizational culture formation, principles are considered in (Zanora, 2018), which states that "organizational culture is an important prerequisite for economic security of the enterprise, its successful operation, which forms the basis for innovative development in Industry 4.0 and indicates the transition of competition to business models of enterprise management" (Zanora, 2018).

Among other things, the project team is endowed with certain features (Fig. 2).

The internal organization of the team determines the format of management, control.

Team values are a catalyst for the formation of a sense of community, synergy in the actions of team members, their common opinion.

We also have such an attribute as personification, which implies the acquisition by the team and the embodiment in it of certain qualities, properties that distinguish it from others.

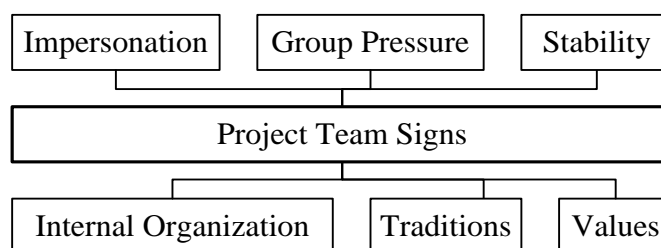


Figure 2. Signs of the project team

Source: compiled by the authors on the basis of (Braun, 2009)

The presence of group pressure is a reflection of the possibility of influencing team members through the definition of the goals and objectives of the project, which, of course, involve their concerted action.

Stability is an acquired property of a team, which is formed in the process of its functioning through the relationships that are established as a result of the project.

Traditions (generally accepted rules by team members, etc.) as certain elements of the project team's culture that accompany its activities for a long time.

There are three types of project commands (Table 1). The division of teams into three types is appropriate for large, mixed, medium and long-term projects, where the number of participants is large and interests are conflicting.

Table 1. Types of project teams

Types of teams	Description	Problems to be solved
Project team	Organizational structure of the project, which involves all persons who directly perform work representing	Policy development and approval of project strategy to achieve goals

Types of teams	Description	Problems to be solved
	the interests of various project participants	
Project management team	Organizational structure of the project team, which includes those members of the project team who are involved in project management	Execution of all management functions and works in the project during its implementation
Project top-management team	Organizational structure of the project, which is headed by the managing (chief) project manager. The structure is created for the period of project implementation or one of the stages of its life cycle. Top management.	Implementation of project policy and strategy, implementation of strategic decisions, implementation of tactical management

Source: (Tovb & Tsypes, 2003)

A number of properties of effective, successful teams are shown in Fig. 3.

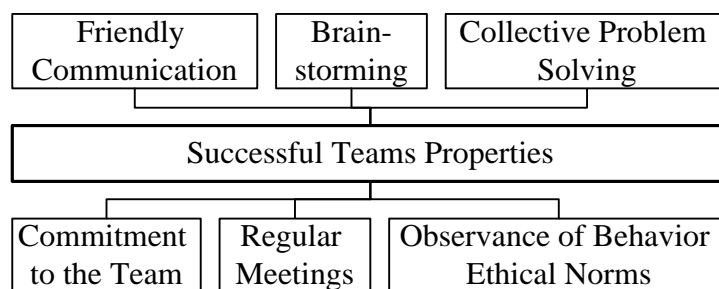


Figure 3. Properties of successful teams

Source: compiled by the authors on the basis of (Kaliiman & Ralko, 2018, p. 706)

Among the characteristics of an ineffective project team are those that are characterized as a lack of communication between employees, division of

responsibilities, team synergies, responsibilities of team members, mutual assistance and mutual support among team members, etc.

4. Project team forming

A project team forming at the enterprise, in the organization – is a complex process that requires high competence from management. The requirement for the project is the availability of qualified staff who are able to work together effectively.

Note that the process of creating a project team is not instantaneous, i.e. occurs over a period of time, as well as its transformation into a mature organizational structure. Tuckman (Tuckman, 1965) notes that team development involves creating, firstly, a positive atmosphere in the team, secondly, encouraging cooperation and collaboration in the work process, and thirdly, interdependence and trust between its members.

The following are the main stages of the project team life cycle, which are presented in Fig. 4.

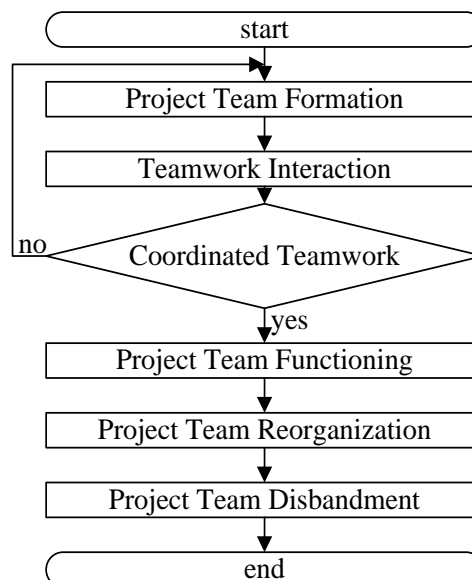


Figure 4. Structural and logical scheme of the project team lifecycle main stages

Source: compiled by the authors

At the stage of "Project Team Formation" such actions as identification of candidates for positions, selection of team members, acquaintance with each other, etc. are implemented. During the "Teamwork Interaction" stage, relationships are established between team members and a psychological climate is formed. The significance of this stage is determined by the fact that team members mostly did not have experience of working together. The team functioning involves teamwork with a certain result. Therefore, the results of the stages "Project Team Formation" and "Project Team Operation" are one of the determining factors for the effectiveness of the team in the future. Stage "Project Team Operation" involves the workflow, which is implemented by the team through the interaction of its members. During the work of the project team it may be necessary to increase the number of team members or reduce due to the expediency or in expediency of involving a specialist in its composition. These actions take place at the stage of "Project Team Reorganization". The last stage is the stage of "Project Team Disbandment", which is the end of the team at the end of the project.

It is traditionally believed that the project manager is the leading team specialist, i.e. it is he who determines both the effectiveness of team interaction and the possibility of achieving the project result.

The classic thesis in management is the understanding of the need to form an effective system of motivation, incentives, which is crucial for the effective work of each team member. Such a system should contain both tangible and intangible components with the possibility of applying comprehensive motivation. Some intangible motivational aspects are given in (Zanora, 2020).

The specifics of the project determine the formal structure of the team, which is approved by management; role composition; a list of knowledge and skills, skills that team members must possess; terms, stages, types of work on the project.

The perfect formation of the team affects the effectiveness of all its further activities: leadership and decision-making are improved; team organizational culture is changing; there is consistency in defending their position and reasonable cooperation among all team members.

The project team should be formed before the project planning and implementation stages. Regardless of the detailed content of the project, finding people for the main roles in the project team should be done as early as possible, to find such specialists who have sufficient qualifications and are

ready to work on the project. At the stage of team formation, it is important to understand that there is a standard risk of simply not finding staff with professional knowledge and experience. But even if you manage to attract experienced people to the team in the initial stages of the project, you can lose them later, so it is necessary to constantly assess the risks associated with staff (Prodius, 2016, p. 52).

An important element of project team formation is the distribution of team roles. According to statistical surveys of project managers, it is determined that 80% of specialists identify the process of distribution of roles as key in the formation of the project team. One of the main methods of distribution of roles in the team is the method of Belbin, which defines the distribution of roles as the basis for team building and distinguishes the roles of chairman, idea generator, employee, critic, producer and finisher (Smith & Shalom & Schwartz, 1997). This method of distribution of roles in the project team is based on the psychological characteristics of each member of the project team, but it is advisable to determine the distribution of "technical" roles in the team and individual "psychological" roles of blocking, deviation from work (Kramarenko & Achkasov, 2018, p. 166).

Conclusion

Thus, based on the study, we can conclude that the creation of a project team is one of the important tasks of its management, the result of which has a direct impact on the effectiveness of its implementation. Among other things, the project team influences the organizational environment of the project through the definition of values, adherence to ethical norms of behavior, principles. It is the team approach to work on the project provides opportunities to coordinate the activities of team members, coordinate their actions and, accordingly, improve the quality of results.

So we can say that the quality of projects of the enterprise, organization is directly determined by the activities of the project team. That is why the creation of an organized, coordinated and highly efficient team will contribute to the effective organizational support of the implementation of enterprise projects.

References

- [1]. Zanora, V.O. (2018). Personnel management: theoretical aspects for the project team building. *Scientific Bulletin of KSU. Series «Economic Sciences»*, 30, 87-91.
- [2]. Zanora, V.O. (2020). Motivation of the team for managing enterprise development projects: practical background. *Scientific View: Economics and Management*, 1(67), 67-73. <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-67-10>.
- [3]. Zanora, V.O. (2018). Organizational Culture of the Enterprise: Project Approach to Forming in the Conditions of Industry 4.0. *Modern Economics*, 12, 87–92. [https://doi.org/10.31521/modecon.V12\(2018\)-13](https://doi.org/10.31521/modecon.V12(2018)-13).
- [4]. Zachsova, N.V., Zyvko, Z.B. & Zanora, V.O. (2020). Human risks of project management involving remote teams in the context of the enterprise economic and financial security. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 4(35), 514-521. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i35.222530>.
- [5]. Brown, M. (2009). *Achieving success in project management* (2nd ed.). British Council in Ukraine.
- [6]. Tovb, A. S., & Tsypes H. L. (2003). *Project management: standards, methods, experience*. ZAO «Olimp-Biznes».
- [7]. Tuckman, B. W. (1965). Developmental sequence in small groups. *Psychological Bulletin*, 63(6), 384–399. <https://doi.org/10.1037/h0022100>.
- [8]. Prodius, O. I. (2016). Formation and management of project team. *Odessa National University Herald. Economy*, 10 (21), 51-55. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_10_13.
- [9]. Kramarenko, R. M., & Achkasov, I. A. (2018). Leader’s role in forming the project team. *Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic Sciences*, 2, 163-170. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2018_2_24.
- [10]. Smith, P. B., & Shalom, H. Schwartz. (1997). *Values* (2nd ed.). Handbook of Cross-Cultural Psychology. Allyn & Bacon.
- [11]. Kaliiman, Yu. O., & Ralko, O. S. (2018). Scientific approaches to the formation and management of the project team. *Molody vcheny*, 5(57), 704-708. http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_5%282%29_83.

- [12]. Yevtushenko, H. I. (2019). Formation of a project team and organization of its effective work (theoretical aspect). *Eastern Europe: economy, business and management*, 21, 77-82. <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/4014>.
- [13]. Dotsenko, N., Sabadosh, L., & Chumachenko I. (2015). Methods of human resource management in forming of multiproject and program teams. Beketov NUUE. <https://core.ac.uk/download/pdf/33758684.pdf>

THE IMPACT OF THE MANAGEMENT REPORT ON THE ACTIVITIES OF CORPORATIONS

Valentina KHODZITSKA

Candidate of Sciences (Economics)

Associate Professor

Department of Accounting and Taxation

Kyiv National Economic University named

after Vadym Hetman, Ukraine

valentinakneu@yahoo.com

Abstract

Special attention is paid to the main advantages and disadvantages. Were presented the main components of the management report should hold. The legislative aspect of this issue is analyzed, namely how it is treated, how it is regulated, which are the main features, etc. The conclusion is made about irregularity of preparation the management report by the different industries. The main five steps in preparing of the management report are outlined. The main differences with respect to the management report in the economic activity are highlighted. The basic principles and rules for the preparation of a management report are disclosed, which help to clarify key structural provisions and save a lot of time. The recommendations for the visual component of the report and the benefits for audit companies are provided. It is concluded that the management report is quite important because it allows more investors and consumers to be attracted, but inaccurate information may be disclosed. That is why it is important to audit these information. It also emphasized the need to improve the regulatory framework for the management report in order to create a more competitive environment.

Key words: *management report, reporting, legislation, consolidated management report, non-financial information, financial information, Directive /EU.*

JEL Classification: *D79,G30,G39.*

Information openness about financial and non-financial data has a positive effect on the growth of key financial indicators, as stakeholders are more loyal to the company, which, at the same time, tries not to disappoint and they have an incentive to grow.

In recent years, this trend has been growing, primarily due to the internationalization of relations, which is the transformation of accounting to IFRS. First of all, it is necessary for domestic enterprises to enter the international market. This contributes to the development of the state and enterprises as a whole.

However, the environment in foreign markets is different from ours, and therefore must meet certain criteria. The practice of compiling such a report outside our country is great and has its pros and cons, but for our companies it is something new and worth understanding all the advantages and disadvantages of this report.

The process of compiling the Management Report is a long one, which is why it is important to follow a certain system. So distinguish the following stages of its preparation:

Preparatory stage - determining the language of the Report, the amount of data, interested users, relevant information, time period. At this stage, discussions are underway to determine the most optimal structure and content of the Report;

- The stage of information collection is a continuation of the first stage, because it is after the discussion of procedures and sources that data is collected, systematized, analyzed and verified;

- Preparation of the Report - at this stage the Report is made, for which the employee of the enterprise or the external expert can be responsible. The preparation itself includes the formation of the text (informative) part, graphs, tables, etc. .;

Preparatory stage - determining the language of the Report, the amount of data, interested users, relevant information, time period. At this stage, discussions are underway to determine the most optimal structure and content of the Report;

- The stage of information collection is a continuation of the first stage, because it is after the discussion of procedures and sources that data is collected, systematized, analyzed and verified;

- Preparation of the Report - at this stage the Report is made, for which the employee of the enterprise or the external expert can be responsible. The preparation itself includes the formation of the text (informative) part, graphs, tables, etc. .

Audit companies are particularly interested in submitting a management report, because this report can help them to understand the specifics of the enterprise, its general condition, assess problem areas as quickly as possible, without even analyzing the financial statements. This is very important, because each company in different industries is unique in its own way and at the first stage it is the best option for them. Although, of course, the information provided in this report still needs to be verified, as it may not be completely reliable for certain reasons.

References

- [1]. Zhigley IV, Zakharov DM Is the management report a component of financial, non-financial or integrated reporting? // Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis. - 2019. - Vip. 1 (42). - p.18-24.
- [2]. Lovinska LG Influence of European integration processes on the development of accounting and reporting in Ukraine // Finance of Ukraine. - 2014. - № 9. - p. 21-30.
- [3]. Directive2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups.
URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095> .

ROMANIAN TOURISM DURING THE 2020 COVID-19 PANDEMY

Florea PÂRVU

Professor PhD.

Bucharest University of Economic Studies, Romania

parvu.florea@yahoo.com

Alina GHEORGHE

Lecturer PhD.

“ARTIFEX” University of Bucharest, Romania

alina20eu@yahoo.com

Andreea Carmen PORUMBĂCEANU

Student

“ARTIFEX” University of Bucharest, Romania

Georgiana CIOPICĂ

Student

“ARTIFEX” University of Bucharest, Romania

Abstract

This paper analyzes the situation of the Romanian tourism industry during the pandemic. The article also presents the evolution of tourist traffic indicators in the first half of this year, such as: number of tourist arrivals, number of overnight stays, average length of stay, index of use of accommodation capacity.

The study shows a major decrease in the number of tourists who visited Romania this year, due to restrictions imposed in the pandemic context. The existing situation has led to massive layoffs in the tourism services industry, a human resource available to be prepared and absorbed in other areas of activity.

Key words: *rural tourism, number of tourist arrivals, number of over-night stays, average length of stay, index of accommodation units in use.*

JEL Classification: *I15, M10, M20, M30, R52, Z3.*

Introduction

Romania is the country where rural and cultural-traditional tourism services should help the economic sector to develop during the pandemic. Romanian culture and traditions annually attract tourists from all over the world. These cultural-traditional resources can be exploited massively in the Coronavirus Pandemy at the level of Romania' s each region, emphasizing the Romanian crafts in Maramures and Bucovina areas, respecting the conditions of social distancing in order not to transmit the virus at community level. Transylvania also offers attractive legends and myths, with a wide range of castles and fortresses both ancient and medieval that are worth visiting. The nature reserves in the heart of the Carpathian Mountains can be visited in the context of the pandemic. Tourists have the opportunity to study the life of the animals in the reserve and the relationship between them, having a minimal negative impact on their habitat. The thematic roadtrips organized and developed on the thematic paths of the homeland under the coordination of a zonal guide can be consumable services in the current socio-economic context.

Green tourism in Romania is developing, with a tendency of young Romanians to start small businesses in tourism in mountainous and hilly areas, offering accommodation in traditional units, small Romanian houses preserved and restored that have a traditionalist inside-outside design, specific to the area in which they are located. In addition to accommodation services, food services are also offered, containing traditional products and menus made from organic raw materials, specific to the area where the restaurant is located. Green tourism is based on smart tourism, the Internet being the main resource usable in communication. Also, smart applications are successfully used by tourists in order to get accommodation in the desired unit, to organize their trips during recreation and to procure their favorite means of transport during the holidays. In the first part of 2020, a higher tourist demand was registered in Prahova County. Leisure services such as mountain biking, river rafting, nature walks, so on were accessed. Unfortunately, in counties such as Ialomita, Calarasi, Giurgiu and Teleorman, green tourism is largely absent (Gheorghe 2016).

1. Research methodology

This article analyzes the tourist traffic indicators that quantify the quality of Romanian tourist services. These include: Average length of stay,

Number of arrivals and overnight stays and Index of use of accommodation units.

The study was conducted by researching both international and national literature, in order to outline the ideas promoted by tourism specialists.

2. Literature review

According to the specialized literature, tourism services are "services that give the content of the tourism product" (Stănciulescu 2013). Service's specialists highlight the fact that "*the economy of developed European countries is characterized as an economy of services, compared to those of economically developing countries that have a competitive advantage in goods*" Ioncica et al (2008), quoted in (Gheorghe 2016). As it was demonstrated in another research paper, a conscious balance of increasing interest in knowing the most sensitive areas of nature and culture, as well as protecting them, tourism is increasingly developing ecotourism together with its specific services (Gheorghe, Udrescu 2018). Green tourism is a combination of profit-making with environment protection. This type of niche tourism is practiced by tourists who have a high level of education and who understand the importance of the environment in the socio-economic life of mankind. Among the indicators of the tourist circulation studied in the specialized literature are the arrivals and overnight stays of the tourists, the average duration of the stay and the index of the use of the accommodation capacity.

Average length of stay is calculated as the ratio between the number of overnight stays and the number of arrivals (Minciu 2004). Quality of service is the basic criterion for choosing a service provider. Quality management is a quality-driven system based on the work of all participants, aiming at long-term success by meeting customer requirements and gaining benefits for all members (Gheorghe, Udrescu 2018).

The principles of sustainable development aim to promote smart tourism, friendly to nature and stimulating for tourists, but at the same time an engine of economic and social development for the local or regional community, and smart tourism management requires a logistical vision on it, in the sense to consider that the general optimum of the tourism activity is

completely different from the sum of the partial or particular optimums of its components at a given moment (Gheorghe, Udrescu 2020).

3. Presentation of tourist traffic indicators during the Coronavirus Pandemy

In Figure no. 1 it is presented the situation of the number of arrivals of foreign tourists in Romania between January 1 and July 31, 2020, the Pandemic with Coronavirus being officially declared by the World Health Organization on February 11, 2020.

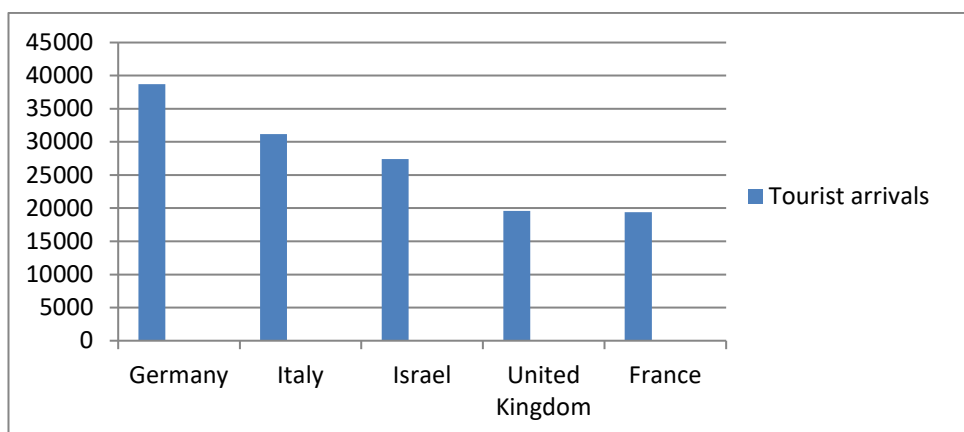


Figure 1. Arrivals of foreign tourists accommodated in tourist reception structures with accommodation functions in Romania, between January 1 and July 31, 2020

Source: National Institute of Statistics

The largest number of foreign visitors from Germany was 38,700. The second place among arrivals is occupied by Italy, registering 31,200 visitors. Next in the ranking are 27,400 arrivals from Israel, 19,600 from the United Kingdom and finally 19,400 tourists from France.

According to data recorded by the National Institute of Statistics in the first half of this year, the arrivals of foreign tourists in Romania at the border points decreased by about 56% compared to the first half of 2019, due to the pandemic with Coronavirus.

In Figure no. 2 it is represented the Index of accommodation places in use registered in Romania between January 1 and July 31, 2020:

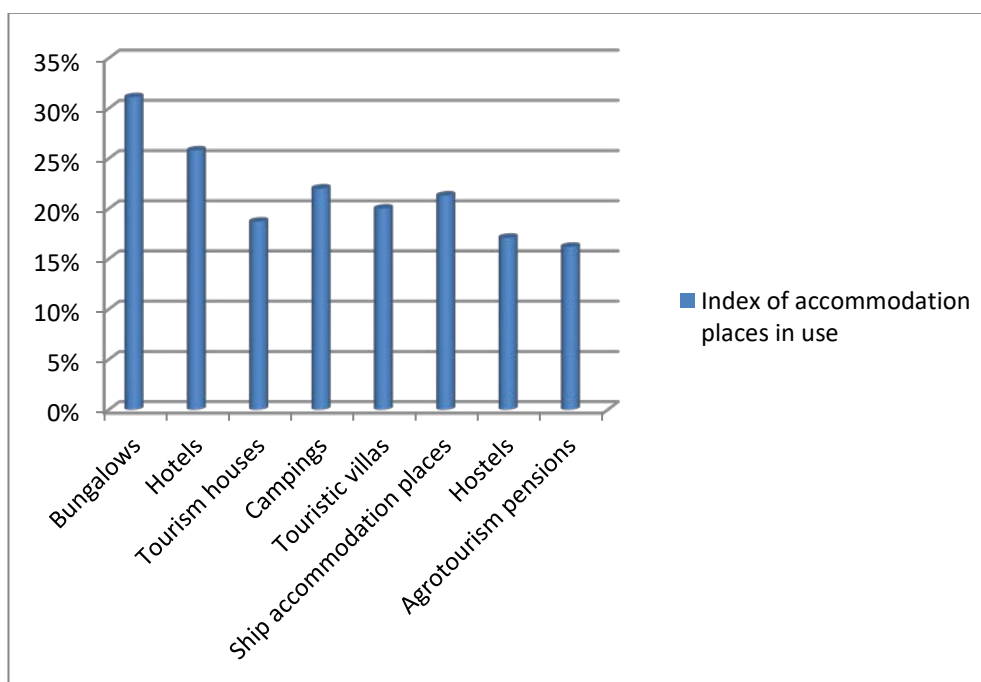


Figure 2. The index of accommodation places in use registered in Romania, between January 1 and July 31, 2020

Source: National Institute of Statistics

As can be seen in the figure above, bungalows were in high demand by tourists during the pandemic. Hotels in Romania were used in proportion of 26%, and tourist villas in proportion of 20%. Other accommodation such as hostels, campsites and tourist guesthouses are very little among the preferences of tourists. The index of net use of accommodation spaces in Romania decreased by about 10% compared to the same analyzed period of 2019. The main reason for the decrease was the rapid spread of the virus that affected the Horeca industry nationwide. According to statistical data presented by the National Institute of Statistics, the number of overnight stays of Romanian tourists was about 97%. Also, the number of overnight stays of foreign tourists was about 3%. The number of overnight stays decreased by about 60% in the first half of 2020, compared to the same period in 2019. The average length of stay spent in accommodation units during the Pandemic with Coronavirus was about 2 days for both Romanian and foreign tourists.

Conclusions

The decisions adopted by the Romanian management regarding the closure of restaurants, museums and theaters have led to a decrease in the number of both Romanian and foreign tourists in each Romanian region. Following the study carried out in this article, it is necessary to adopt and implement functional measures to combat the spread of the virus in the Horeca industry, both at the level of small and large entrepreneurs. The small family businesses in the Romanian tourism industry register decreases in monthly revenues in the pandemic context. Citizens also come to fight a potential economic crisis caused by the effects of the pandemic, respecting the rules of civic and moral conduct towards their peers. Unfortunately, the educational level is low in some communities in Romania, which leads to non-compliance with the measures adopted in the fight against the virus by some citizens. Among the potential measures proposed in the development of leisure and food tourism activities are:

- declaration of the program for visiting Romanian museums and cities, five visitors every 2 hours, keeping a safe distance and wearing a protective mask;
- decreasing the duration of the visit to the museum, exhibition and fortress;
- decontamination of the air in the room using specific medical techniques for this purpose;
- decontamination of existing surfaces in the spaces intended for tourist accommodation, food and leisure services;
- relocation of meals in restaurants and canteens at a safe distance between 5-8 meters;
- limited access of customers in the food units, maximum 10 people in 200 sqm space for the consumption of culinary preparations, thus ensuring the social distance of 16 sqm / 1 person;
- limiting the time spent inside the feeding units and decontaminating the air and the surfaces inside them using specific medical devices.

Bibliography

- [1]. Gheorghe, A. (2016): *Methods and techniques to improve the quality of ecotourism services. Case Study: Salaj County*, ASE Publishing House
- [2]. Stanciulescu, G. (2013): *Travel Agency Management - Third Edition, revised and added*, ASE Publishing House

- [3]. Minciu, R. (2004): *Tourism Economy, Third Edition*, Uranus Publishing House
- [4]. Gheorghe, A. (2017): *Analysis of the Tourism Services Quality in Romania's Third Macro-Region*, Academic Journal of Economic Studies, 3(4), 50-54. http://www.ajes.ro/wp-content/uploads/AJES_article_1_129.pdf
- [5]. Gheorghe, A., Parvu, F. (2015): *Direct Assessment of the Romanian Ecotourism Services Quality Using the Focus Group Method*, Proceedings of The 9th International Management Conference “*Management and Innovation for Competitive Advantage*”, The Bucharest University of Economic Studies, Faculty of Management in partnership with Management Academic Society in Romania (SAMRO), Session V-Operations, Supply Chain and Project Management, Bucharest, 932-939, ASE Publishing House
- [6]. Gheorghe, A., Udrescu, M. (2018): *Management model of ecotourism services quality analyze*, Romanian Statistical Review no 2, 119-136. http://www.revistadestatistica.ro/wp-content/uploads/2018/06/RRS-2_2018_A8.pdf
- [7]. Gheorghe, A., Udrescu, M. (12-13 september 2019): *Smart tourism management. Regression model on the influence of research and development expenditures on the functional accommodation capacity in Cluj County*, The 25 th International Conference of PGV Network, The Governance in EU Member States in the BIG DATA, Sciendo
- [8]. Ioncica, M., Petrescu, E.-C., Ioncica, D. (March 2008): *Macroeconomic and microeconomic approaches to competitiveness in the service sector*, Marketing Online Magazine, 2(1), 76-82, Uranus Publishing House
- [9]. National Institute of Statistics accessed at 5 novembre 2020. <https://insse.ro/cms/ro/>

NEGOCIEREA ȘI MEDIEREA CA TACTICI FOLOSITE ÎN REZOLVAREA CONFLICTELOR

Constantin CODERIE

Prof.univ.dr.

Universitatea „ARTIFEX” din București

Ecaterina BĂLȚĂTESCU

Absolventă

Universitatea „ARTIFEX” din București

Diana Elena PROCA

Student

Universitatea „ARTIFEX” din București

Georgiana Andreea BANU

Student

Universitatea „ARTIFEX” din București

Abstract

Sometimes, in a conflict, those we interact with use a range of tactics that we they can manipulate us to agree for the one who uses such ways. However, if what interests us is a long-term communication relationship, then it is important to use methods that encourage the achievement of an advantage for all those who interact. There is an extremely comprehensive range of tactics used in conflict, but their use depends on a multitude of variables, such as: style, personal composition, course of action, the influences of power, the objectives pursued, the value of the rewards to be solved conflict. None of these tactics are bad or good in themselves, each one suits a certain situation. Even if, for example, threats do not seem to be a suitable form of management, of conflict management, they can be interpreted as a sign by which the other party warns us that there are points in question on which it is not willing to give in.

Key words: *conflict management, negotiation, mediation, negotiation tactics, negotiation phases, competitive tactics, collaborative tactics, subordinate tactics.*

Principalele tehnici folosite în rezolvarea conflictelor pot fi menționate astfel:

- tehnica ingrațierii (flatării oponentului). Flatarea dă naștere unei identități valoroase a celui flatat, iar cel care fletează dobândește o identitate de persoană demnă să fie ascultată. O astfel de abordare flexibilizează poziția celeilalte părți, fără a fi nevoie să se apeleze la un comportament coercitiv (mai costisitor în planul relațiilor interpersonale);

- găsirea unei modalități de a crea confuzie, prin introducerea unei ruperi de ritm în tempoul adversarului, rupere care poate genera un decalaj de aplicare a structurilor acționale;

- tehnica *salamului* (sau a mozaicului) pornește de la ideea că niciodată nu veți obține tot ce vreți dintr-o dată. Dacă la început cereți mai puțin, este posibil să nu fiți regizați; în următorii pași, întreg salamul, felie cu felie va trece în posesia negociatorului care folosește o astfel de tactică;

- tehnica amortizorului presupune o diminuare a poziției celuilalt prin folosirea unei strategii de reducere la tăcere a acestuia. Spre exemplu, o persoană izbucnește în plâns pentru a o face pe cealaltă să încerce comportamente pozitive pentru a o liniști;

- metoda faptului împlinit este un mod riscant ce poate genera probleme, negociatorul în prezintă problema celeilalte părți, cerându-i să accepte condițiile sale, pentru că acțiunea în cauză s-a produs deja;

- practica standard, o parte cere altei părți să-i accepte modul de a privi lucrurile, deoarece există multe cazuri similare;

- disimularea presupune prezentarea altor obiective decât cele urmărite în realitate;

- retragerea aparentă, în ipostaza aparentei retrageri de la masa de discuții, cu toate că rămâne interesat de problemă;

- omul bun/omul rău. Unul din membrii echipei adoptă o linie dură, inflexibilă, pe când celălalt rămâne deschis pentru negociere;

- frontal rusesc, când se oferă două alternative ale problemei, dintre care una este atât de rea încât partenerul ar face orice să o evite;

- tehnica kamikaze este folosită de negociatorul care, în situații de criză, dacă cererile nu-i sunt satisfăcute, preferă să distrugă tot decât să cedeze;

• tehnica obligațiilor irevocabile. Ideea acestei tehnici este de a arunca întreaga responsabilitate pe umerii celuilalt, deoarece doar acesta poate face ceva ca să salveze situația.

Negocierea

Termenul *negociere* desemnează procesul pe care îl utilizăm pentru a ne satisface necesitățile atunci când ceea ce ne dorim este controlat de alții. Orice dorință pe care dorim să o îndeplinim, orice necesitate pe care suntem obligați să ne-o satisfacem sunt potențiale situații de negociere. *Negocierea este procesul prin care două sau mai multe părți având obiective comune și conflictuale, dezbat posibilitățile unui eventual accord* (I.O. Pânișoară, 2004).

În practică, putem vorbi despre patru faze de pregătire a negocierii și de șase pași care trebuie urmați efectiv în negociere. Cele patru faze ar fi:

- 1) pregătirea, desemnând ce vrea partea care propune negocierea;
- 2) dezbateră, privind ce vrea cealaltă parte;
- 3) propunerea, urmărind ce se poate negocia și ce nu;
- 4) negocierea propriu-zisă.

Cei șase pași care trebuie urmăriți într-o negociere sunt:

- 1) pregătirea negocierii, cu trei subetape:
 - stabilirea obiectivelor negocierii: un obiectiv de primă linie (cel mai bun rezultat dezirabil), un obiectiv de ultimă linie (cel mai puțin bun, dar acceptabil ca rezultat) și un obiectiv țintă (ceea ce se așteaptă a se realiza efectiv);
 - evaluarea cazului celeilalte părți;
 - evaluarea punctelor tari și punctelor slabe- în care este utilă o analiză SWOT (puncte tari, puncte slabe, amenințări și oportunități) care oferă o perspectivă mai extinsă asupra fenomenului.
- 2) elaborarea unei strategii;
- 3) începerea negocierii care include începutul propriu-zis și stabilirea a ceea ce se va discuta;
- 4) clarificarea pozițiilor celor două părți, cu trei componente:
 - obținerea informațiilor (prin întrebări directe, deschise, închise, ipotetice, de trecere sau tampon, colaterale);
 - testarea argumentelor și pozițiilor;
 - folosirea intervalelor de timp și amânărilor;
- 5) negocierea, cu alte trei etape:
 - obținerea concesiilor;

- depășirea impasurilor;
- încercarea de a obține un acord.

6) încheierea negocierii (unde ne axăm pe formularea unui acord și pe asigurarea aplicării lui). Nu este lipsită de importanță atmosfera pozitivă a încheierii negocierii, deoarece trebuie aplicată o strategie de tipul câștig-câștig, care deschide punți de colaborare și de comunicare ulterioare).

Iată un model (I.O. Pânișoară, 2004), care ne propune să observăm în ce tip de negociere ne aflăm și cum putem să ne optimizăm strategia de negociere:

Câștig- câștig (win-win) Pierdere-pierdere (lose-lose)

- Orientare *noi contra problemă*.
- Fiecare parte definește problema din perspectiva scopurilor și nevoilor ambelor părți.
- Accent pe proces;
- Conflictul sunt depersonalizate, văzute ca dificultăți împărtășite de grup.
- Părțile sunt orientate spre relație, accentuând efectele pe termen lung.
- Distincție *noi contra ei*.
- Defensivitate, fiecare parte definește problema din perspectiva scopurilor și nevoilor sale;
- Accentul comunicării pe motive și cauze;
- Conflictul sunt personalizate
- Se folosește votarea sau regula *majorității* pentru a soluționa sau amâna conflictul.

De asemenea, tacticile și pașii în negociere pot fi detaliate și organizate după cum urmează:

- **Fazele negocierii, Tacticile competitive, Tacticile colaborative, Tacticile subordonative**
 - Căutarea formulărilor inițiale
 - Aducerea negocierii în terenul propriu;
 - Ignorarea cererilor și solicitărilor celeilalte părți.
 - Aducerea negocierii pe un teren neutru;
 - Corelarea cererilor celeilalte părți cu cele ale propriei părți.

- Aducerea negocierii pe terenul celeilalte părți;
- Renunțarea la propriile solicitări în favoarea celor ale celeilalte părți.
- Specificarea cererilor și ofertelor
- Insistența ca cealaltă parte să facă ofertele inițiale la toți itemii negocierii.
- Răspunsul cu oferte moderate la cereri moderate.
- Producerea ofertelor inițiale de către propria parte, oferte ridicate la cereri scăzute.
- Centrarea pe diferențele dintre părți;
- Cererea ca cealaltă parte să facă concesii: exagerarea valorii propriilor concesii și minimizarea celor ale celeilalte părți
- Căutarea unui schimb echitabil al concesiilor dintre părți: accent pe interesele reciproce.
- Cedarea la cererile celeilalte părți, recunoașterea concesiilor acestora, minimalizarea propriilor concesii.
- Înțelegerea finală Căutarea de mari concesii din partea celuilalt.
- Căutarea rezultatelor care să ofere beneficii reciproce atunci când se cedează în propria poziție sau se acceptă concesiile celeilalte părți.
- Cedarea la interesele relevante ale celeilalte părți prin acceptarea unor oferte scăzute și
- solicitarea unor cereri mici pentru propria parte.

În final, este important ca într-o negociere să fie urmărite câteva caracteristici proprii unei comunicări eficiente: folosirea argumentelor ambelor părți, exprimarea concluziilor, utilizarea unui limbaj comun, caracteristicile de adresabilitate folosite în comunicare, evitarea diluării argumentelor, folosirea argumentelor directe și categorice, întrebări deschise și atmosferă pozitivă de respect reciproc.

Medierea

Medierea presupune intervenția unei terțe părți, neutră în raport cu părțile aflate în conflict, în rezolvarea conflictului prin facilitarea comunicării și oferirea de sugestii. Astfel, medierea poate avea următoarele avantaje:

cererea de mediere sugerează că părțile sunt motivate să ajungă la o înțelegere; faptul că mediatorul este motivat să medieze îi oferă acestuia legitimitatea de a acționa pentru stingerea conflictului și face mai importantă intervenția sa.

Unii mediatori se concentrează pe rezolvarea problemei (abordare de tip produs), iar alții pe îmbunătățirea relației dintre părțile aflate în conflict (abordare de tip proces).

Contactul direct între părți este încurajat atunci când ostilitatea este scăzută; la rândul său, contactul indirect este recomandat când conflictul este intens sau a luat amploare. În această situație se poate utiliza contactul separat al mediatorului cu fiecare dintre părți, ocazie folosită pentru a îmbunătăți situația. Mediatorul își poate forma o perspectivă de substanță privind cauzele care au generat conflictul, istoria individuală în varianta fiecărei părți și va putea să prevadă viitorii pași.

În același timp, mediatorul poate face o prezentare favorabilă a părților, una față de cealaltă. De asemenea, este importantă găsirea unui spațiu privat de manifestare a medierii, iar impunerea limitelor de timp poate avea o acțiune constructivă. Când conflictul ia amploare, părțile pot pierde din vedere chiar problemele care le-au adus în conflict. Rolul mediatorului poate consta în reluarea acțiunilor de identificare a problemelor, în afară de găsirea unor alternative de rezolvare.

În ceea ce privește etapele propriu-zise ale medierii, acestea pot fi următoarele:

- atenție la aranjarea scaunelor: oponentii stau sau nu față în față;
- posibilitatea procurării unei table sau flip-chart pentru a întocmi harta conflictului și aspectele importante ale problemei,
- stabilirea orarului de lucru, al rolului mediatorului și a regulilor de bază;
- observarea dacă părțile sunt dispuse la un dialog primar;
- verificarea dacă toată lumea a înțeles regulile;
- focalizarea pe viitor sau pe trecut;
- asigurarea că părțile participă în mod egal;
- rezumarea punctelor cheie;
- oferirea de pauze;
- ajutarea părților să genereze perspective noi;
- clarificarea și validarea diferențelor;

- stabilirea acordurilor și păstrarea unui timp suficient pentru sesiunile de evaluare și concluzionare.

În concluzie, în viața de zi cu zi, în procesul de comunicare, au loc extreme de multe conflicte, o mare parte din ele fiind văzute ca o sursă de perturbare a ritmului grupului, a activităților cerute de lider. În ce măsură conflictele sunt urmate de achiziții și în ce măsură reușim să pozitivăm răspunsurile negative și formele prin care aceste conflicte iau amploare rămâne o sarcină delicată și aflată sub domeniul subiectivității.

Bibliografie

- [1]. Bocos, M., Gavra R., Marcu S.D., *Comunicarea și managementul conflictului*, Ed. Paralela 45, Pitesti, 2008
- [2]. Cornelius, H., Faire, S., *Știința rezolvării conflictelor*, Editura Știință și Tehnică, București, 1996
- [3]. Popescu-Neveanu P., *Dicționar de psihologie*, Ed. Albatros, București, 1978
- [4]. Prutianu, St., *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, Polirom, 2000,
- [5]. Rata, G., *Contribuții la teoria comunicării*, Editura Mirton, Timisoara, 2001.

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF THE EXTERNAL TRADE WITH AGRIFOOD PRODUCTS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Eugenia LUCASENCO

Scientific researcher

National Institute for Economic Research

Republic of Moldova

eugenia_lucasenco@yahoo.com

Acknowledgement

The paper has been developed in the framework of the National Scholarship Program supported by the World Federation of Scientists.

Abstract

The paper aims to analyse the current status of competitiveness of agri-food products of Moldovan origin in terms of foreign trade. Republic of Moldova has had a positive trade balance for agri-food products in the last 10 years, the main economic partners being countries from EU, CIS and some from the other states. Nevertheless, it is becoming increasingly important to assess which Moldovan agri-food products have a potential competitive degree on external markets, thus making the necessary sectoral recommendations. For the analysis of competitiveness of external trade with agri-food products, the following methodological indexes have been used: Revealed Comparative Advantage, Revealed Symmetric Comparative Advantage, Open Trade Index, Trade Specialization Index and Grubel-Lloyd index. Based on the analysis, agri-food commodities with a significant competitive advantage have been identified, like oil seeds, edible fruits and nuts, beverages and spirits, cereals and preparations of vegetables and fruits, thus indicating on the competitive potential in foreign trade.

Key words: *trade, Revealed Comparative Advantage, Revealed Symmetric Comparative Advantage, Open Trade Index, Trade Specialization Index, Grubel-Lloyd index, Republic of Moldova.*

JEL Classification: *Q17.*

Introduction

The agricultural sector of the Republic of Moldova represents an important pillar for the national economy, playing a vital role in ensuring food security, employment, especially in rural areas and population's general well-being.

Foreign trade of Moldovan agri-food products has been presenting a positive trade balance during 2010 – 2020, export increasing with 48.6% and import – with 43%, both holding important shares in the total exports and imports (43.8% and 15.6%, respectively, in 2020), while the total trade balance remained negative during the analysed period.

The development of foreign trade, especially exports, is one of important factors for economic growth in the small open economies (Drozd, 2018). In the Republic of Moldova, the agricultural sector supplies a large quantity of products for export, made up largely of raw unprocessed material at very low prices, while the import of agri-food products is comprised mainly of processed products (Petrea et al, 2020). Therefore, the paper aims to assess the level of specialization in the agri-food trade of the Republic of Moldova in the period 2010 – 2020, by emphasizing the current status of its competitiveness.

1. Literature review

Competitiveness of the external trade of the Republic of Moldova was analysed by various researchers through a series of different methods, including Revealed Comparative Advantage (RCA), Revealed Symmetric Comparative Advantage (RSCA), Trade Specialization Index (TSI) or Grubel-Lloyd index (GLi). The Revealed Comparative Advantage of Moldovan agri-food products was calculated and analysed by Cimpoiu L. in 2013 (Cimpoiu, 2013), Cimpoiu and Sarbu (Cimpoiu, Sarbu, 2017), Cimpoiu and Coser (Cimpoiu, Coser, 2018) and more recently in 2020 (Cimpoiu, Sarbu, 2020), Lucasenco E. and Ceban A. (Lucasenco, Ceban, 2020). Ignat, Stratan and Lucasenco (Ignat et al, 2017) have focused their research on the competitiveness of the livestock sector, Golban selected the horticultural production for assessment of competitiveness (Golban, 2015), (Golban, Gorgos, 2017), while Moroz, Ignat and Lucasenco concentrated their study on the agri-food trade openings at the regional level (Moroz et al, 2011).

At the same time, inclusion of other indexes in research like Revealed Symmetric Comparative Advantage or the Grubel-Lloyd index has been approached by Cimpoies L. (Cimpoies, 2013) and (Cimpoies, Sarbu, 2020).

2. Research methodology, data and hypotheses

In order to analyse the competitiveness of the external trade with agri-food products of the Republic of Moldova, a number of trade indicators were calculated and used by the author.

Thus, the Revealed Comparative Advantage (RCA) is the most common indicator used for the assessment of the level of specialisation in trade, but still has lots of inconsistencies, so it is performed in different forms **Invalid source specified.** The mostly used RCA formula to assess the competitiveness of certain products or categories of products is the following:

$$RCA = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{it}}}{\frac{X_{nj}}{X_{nt}}} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{nj}}}{\frac{X_{it}}{X_{nt}}}$$

where, X represents exports, i – a country, j – a commodity or an industry, t – a set of commodities or industries, and n – a set of countries (Balassa, 1965). If $RCA > 1$, it denotes a comparative advantage, for example: the sector in which the country is relatively specialized in the terms of exports (Moroz et al, 2011).

Since RCA turns out to produce values that cannot be compared on both sides of 1, the index is made to be a symmetric one (Saleh, Widido, 2010). The new index is called Revealed Symmetric Comparative Advantaged (RSCA) and is calculated according to the formula:

$$RSCA = \frac{RCA_{ij} - 1}{RCA_{ij} + 1}$$

The interpretation of RSCA is similar with that of RCA. RSCA greater than 0 implies that country i has comparative advantage in good j. In contrast, RSCA less than 0 implies that country i has comparative disadvantage in product j (Saleh, Widido, 2010).

Another indicator is represented by the economic openness measured with Open trade index as the sum of exports and imports ratio in GDP, which shows that the country could be sensitive to external shocks, which may affect

trade volumes and cause the economic slowdown (Drozd, 2018a). The formula is the following:

$$OTI = (X + M)/GDP$$

Where, X – exports; M – imports; GDP – Gross domestic product

At the same time, in order to approach the OTI indicator in terms of agri-food trade, an adapted formula is used to measure openness in agricultural and food sector. It measures the sum of the exports and imports of agricultural and food products as ratio of gross value added created in agriculture:

$$OTIa = (Xa + Ma)/GVAa$$

Where, Xa – exports of agricultural and food products, Ma – imports of agricultural and food products, GVAa – Gross Value Added in agriculture and food sector (Drozd, 2018a).

At the same time, another indicator is the trade specialization index that compares the net flow of goods (exports minus imports) to the total flow of goods (exports plus imports).

$$TSI = \frac{X - M}{X + M}$$

Where, X – exports; M – imports.

This index removes bias of high exports values due to significant re-exports activities, being more suitable to identify real producers instead of any intermediate traders.

And the Grubel–Lloyd Index measures intra-industry trade of a particular product, being introduced by Herb Grubel and Peter Lloyd in 1971. It is calculated as

$$GLi = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

where Xi denotes the export, Mi the import of good i. If GLi = 1, there is only intra-industry trade, no inter-industry trade. This means the country in consideration exports as much of good i as at it imports. At the same time, if GLi = 0, there is no intra-industry trade, only inter-industry trade. This would mean that the country in consideration either only exports or only imports good i.

The foreign trade data for the period 2010 – 2020 was accessed by the author from WITS database.

Data for 2020 is only preliminary and may be later updated. The computed values of RCA, RSCA, trade specialization index and intra-

industry trade (Grubel–Lloyd Index) in the Republic of Moldova are presented and discussed in the results part.

3. Results and discussions

Nowadays, the trade policy of the Republic of Moldova is focused on development of strong trade relations with EU countries in the framework of DCFTA and geographical diversification of the agri-food exports to other countries (Lucasenco, Ceban, 2020).

The OTI or openness index measures a country’s exposure to international trade. The large the ratio is, the more the given country is exposed to international trade. The popularity of trade to GDP probably stems from its availability and its seemingly close alignment to the question at stake (Gräbner et al, 2020).

Therefore, the OTI for total trade of the Republic of Moldova accounts for less than 1 during the analysed period, with a declining trend in the 3 years. On the other side, OTI for the agri-food trade (OTIa) has higher values, with an average of 1.7 during 2010 -2020, meaning the higher exposure to international trade with agri-food products (Figure 1).

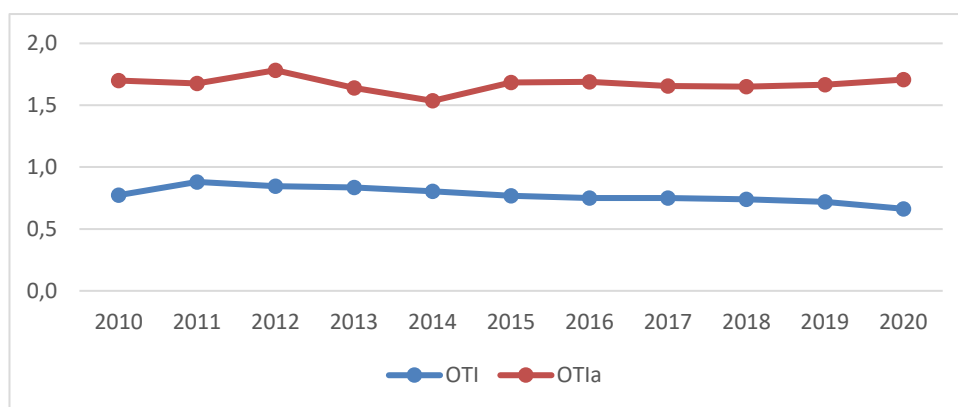


Figure 1. Open Trade Index for total trade and for trade with agri-food products of the Republic of Moldova

Source: author’s calculations based on NBS and WITS data

External trade of Moldovan agri-food products is continuously increasing, both in terms of exports, as well as imports. Therefore, it is

becoming necessary to analyse which commodities have a considerable competitive potential on foreign markets, and which ones are lacking in it or whose position may be significantly improved.

The analysis of Moldovan agri-food RCA was carried out with respect to the world market. Thus, during 2010 – 2019, the average RCA values may be classified in 3 separate groups:

- high RCA values have been registered by the following commodity groups: edible fruit and nuts (15.1), oil seeds (15.0), beverages and spirits (14.0), cereals (9.6), preparations of vegetables and fruits (8.0) animal or vegetable fats and oils (6.0), sugars and sugar confectionery (5.0) vegetable plaiting materials (4.6), tobacco (4.1), live animals (3.3). These data point on a strong competitive potential of the given commodity groups.

- moderate positive RCA values were registered in residues from food (2), preparations of cereals (1.7), dairy products (1.4), vegetables (1.4), expressing a moderate competitive potential of the given commodity groups.

- negative RCA values (≤ 1) were noted in cocoa preparations (1), miscellaneous edible preparations (0.9), meat (0.9), live trees (0.7), products of the milling industry (0.7), other products of animal origin (0.2), coffee, tea (0.2), preparations of meat (0), lac, gums (0) and fish and crustaceans (0) (Table 1), meaning that the Republic of Moldova is not competitive in exporting these types of products on foreign markets.

At the same time, there is rising concerns the fact that some of the most competitive groups with high RCA values in 2019 / 2020 still decreased in competitiveness degree compared to 2010. Thus, decreases are noted in edible fruits and nuts, beverages and spirits, tobacco, live animals and edible vegetables.

Table 1. RCA for Moldovan agri-food products in relation to world market

No.	Commodity group	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
01	Live animals	5,9	3,2	3,4	2,5	2,2	4,1	3,8	2,6	3,6	3,0	2,5
02	Meat and edible meat offal	1,0	1,5	1,5	1,2	2,1	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,3
03	Fish and crustaceans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
04	Dairy produce	0,7	0,8	0,7	0,9	1,4	2,0	2,3	2,4	1,8	1,4	0,9

International Symposium
Experience. Knowledge. Contemporary Challenges
„Back to the Future.
Social – economic Challenges and Perspectives”
 May 27th - 28th, 2021

251

No.	Commodity group	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
05	Products of animal origin	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,3	0,0	0,1	0,3	0,3	0,3
06	Live trees and other plants	0,8	0,7	0,9	0,7	0,4	0,7	0,8	0,6	0,6	0,6	0,4
07	Edible vegetables	1,5	3,3	2,4	1,5	1,8	1,2	0,9	0,9	0,7	0,9	0,3
08	Edible fruit and nuts	22,1	17,8	19,5	16,2	15,1	15,7	11,1	13,4	11,9	11,1	12,2
09	Coffee, tea	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3	0,2
10	Cereals	8,2	4,9	2,5	7,5	11,9	9,0	12,6	12,7	14,0	15,2	6,8
11	Products of the milling industry	0,4	1,5	1,0	0,4	1,0	0,8	0,3	0,7	0,8	0,5	0,5
12	Oil seeds	12,8	17,8	8,8	12,7	12,2	16,8	17,4	17,8	17,0	18,7	13,4
13	Lac; gums	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
14	Vegetable plaiting materials	2,5	1,4	4,0	0,4	8,1	7,9	0,3	2,6	6,4	7,7	9,1
15	Animal or vegetable fats and oils	5,9	5,8	7,0	3,5	6,5	7,0	4,8	3,9	5,1	5,6	10,5
16	Preparations of meat, of fish	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	Sugars and sugar confectionery	6,3	2,2	5,7	4,6	9,7	8,1	7,6	4,0	3,2	1,7	1,9
18	Cocoa and cocoa preparations	0,7	0,5	0,7	1,0	1,0	0,9	1,1	1,2	1,3	1,1	1,0
19	Preparations of cereals, flour	1,5	1,7	1,9	2,1	2,0	1,7	2,0	1,4	1,4	1,4	1,2
20	Preparations of vegetables, fruit	10,6	9,8	8,9	9,6	7,8	7,1	5,5	8,0	5,3	7,5	7,4
21	Miscellaneous edible preparations	0,9	0,8	1,1	1,2	0,9	1,0	1,0	0,8	0,9	0,7	0,5
22	Beverages, spirits	19,6	14,0	16,5	17,1	13,7	12,6	12,7	12,8	12,5	11,6	11,4
23	Residues and waste from the food	2,6	2,2	2,5	0,9	2,0	1,8	1,8	1,7	2,0	2,3	2,7
24	Tobacco	7,4	5,8	6,7	4,6	3,2	2,7	2,6	3,3	3,5	3,4	1,6

*preliminary data for 2020

Source: author's calculations based on WITS data

No.	Commodity group	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
17	Sugars and sugar confectionery	0,7	0,4	0,7	0,6	0,8	0,8	0,8	0,6	0,5	0,3	0,3
18	Cocoa and cocoa preparations	-0,2	-0,3	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
19	Preparations of cereals, flour	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1
20	Preparations of vegetables, fruit	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8
21	Miscellaneous edible preparations	-0,1	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	-0,2	-0,4
22	Beverages, spirits	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
23	Residues and waste from the food	0,4	0,4	0,4	0,0	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5
24	Tobacco	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,2

*preliminary data for 2020

Source: author's calculations based on WITS data

Based on the Trade Specialization Index, one can identify where a certain country, in this case the Republic of Moldova is a net exporter or net importer of products (agri-food products in our case). While, if the computed value is 1 with positive sign, it denotes that this particular country j specialized in production of commodity i and it holds the position of net exporter. In the terminology of international trade, country j has the comparative advantage in that commodity. By contrast, the country j has comparative disadvantage and net importer of the commodity i if the value is - 1 (Pourmoghim, 2011).

Therefore, during 2010 – 2020, Republic of Moldova had on average positive TSI values for cereals (0.8), oil seeds (0.7), beverages and spirits (0.6), edible fruits and nuts (0.5), animal or vegetable fats and oils (0.5), vegetable plating materials (0.4), preparations of vegetables (0.4), sugars and sugar confectionery (0.1) and live animals (0.1). Most of these commodity groups have increased the TSI values during 2010 – 2020 or remained the same. The other commodities groups had negative values (Table 3). This is partly explained through the considerable share of crop production in the total

agricultural output (over 70% on average in the last years) in contrast to the livestock sector, which can still not access external markets, mainly due to the lack in compliance with international safety standards.

It is worth mentioning that most of the commodity groups identified as competitive through RSCA also serves as trade specialization of the country.

Table 3. Trade Specialization Index for Moldovan agri-food products

No.	Commodity group	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
01	Live animals	0,2	0,2	0,1	-0,1	-0,5	0,1	0,2	0,1	0,4	0,3	0,2
02	Meat and edible meat offal	-0,5	-0,2	-0,3	-0,4	-0,2	-0,5	-0,5	-0,5	-0,6	-0,7	-0,7
03	Fish and crustaceans	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0
04	Dairy produce	-0,7	-0,6	-0,7	-0,6	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,4	-0,5	-0,6
05	Products of animal origin	-0,9	-0,8	-0,8	-0,8	-0,9	-0,9	-1,0	-0,9	-0,8	-0,9	-0,8
06	Live trees and other plants	-0,6	-0,6	-0,7	-0,8	-0,8	-0,8	-0,7	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8
07	Edible vegetables	-0,5	-0,2	-0,3	-0,4	-0,3	-0,5	-0,6	-0,6	-0,8	-0,8	-0,9
08	Edible fruit and nuts	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
09	Coffee, tea	-0,9	-0,9	-1,0	-1,0	-0,9	-0,8	-0,8	-0,8	-0,7	-0,8	-0,9
10	Cereals	0,8	0,8	0,5	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,5
11	Products of the milling industry	-1,0	-0,8	-0,9	-0,9	-0,8	-0,9	-0,9	-0,9	-0,8	-0,9	-0,9
12	Oil seeds	0,5	0,8	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7
13	Lac; gums	-1,0	-1,0	-0,9	-1,0	-1,0	-0,9	-0,8	-0,8	-0,9	-1,0	-1,0
14	Vegetable plaiting materials	0,5	0,6	0,7	0,3	1,0	1,0	-0,5	-0,1	0,2	0,7	0,7
15	Animal or vegetable fats and oils	0,4	0,5	0,5	0,2	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7
16	Preparations of meat, of fish	-0,9	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0	-1,0
17	Sugars and sugar confectionery	0,4	-0,2	0,1	-0,1	0,5	0,5	0,3	-0,1	0,0	-0,3	-0,3
18	Cocoa and cocoa preparations	-0,8	-0,8	-0,8	-0,6	-0,6	-0,6	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,6

No.	Commodity group	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
19	Preparations of cereals, flour	-0,6	-0,6	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4	-0,5	-0,5	-0,5
20	Preparations of vegetables, fruit	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,3	0,5	0,5
21	Miscellaneous edible preparations	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,7	-0,8	-0,7	-0,8	-0,8
22	Beverages, spirits	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
23	Residues and waste from the food	-0,1	0,0	0,0	-0,4	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,2	-0,1	-0,1
24	Tobacco	-0,5	-0,5	-0,4	-0,5	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6	-0,5	-0,5	-0,7

*preliminary data for 2020

Source: author's calculations based on WITS data

Recent years have seen a revival of interest in intra-industry trade, stimulated by frontier work on trade costs, economic geography and a range of aspects of firm level adjustment to globalization (Egger et al, 2004). According to the Grubel-Lloyd index, the most frequently used method to measure the intra-industry trade, one can note that average values closer to 1 (identification for intra-industry trade) for the period 2010 – 2020 are observed in such commodity groups like: live animals (0.8), residues and waste from the food (0.8), sugars and sugar confectionery (0.7), preparations of fruits and vegetables (0.6). Intra-industry trade arises if a country simultaneously imports and exports similar types of goods or services (Table 4).

Table 4. Grubel–Lloyd Index for Moldovan agri-food products

No.	Commodity group	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
01	Live animals	0,8	0,8	0,9	0,9	0,5	0,9	0,8	0,9	0,6	0,7	0,8
02	Meat and edible meat offal	0,5	0,8	0,7	0,6	0,8	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3
03	Fish and crustaceans	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
04	Dairy produce	0,3	0,4	0,3	0,4	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5	0,4
05	Products of animal origin	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2

International Symposium
Experience. Knowledge. Contemporary Challenges
„Back to the Future.
Social – economic Challenges and Perspectives”
 May 27th - 28th, 2021

No.	Commodity group	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
06	Live trees and other plants	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
07	Edible vegetables	0,5	0,8	0,7	0,6	0,7	0,5	0,4	0,4	0,2	0,2	0,1
08	Edible fruit and nuts	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
09	Coffee, tea	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1
10	Cereals	0,2	0,2	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5
11	Products of the milling industry	0,0	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
12	Oil seeds	0,5	0,2	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3
13	Lac; gums	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
14	Vegetable plaiting materials	0,5	0,4	0,3	0,7	0,0	0,0	0,5	0,9	0,8	0,3	0,3
15	Animal or vegetable fats and oils	0,6	0,5	0,5	0,8	0,5	0,4	0,6	0,6	0,5	0,4	0,3
16	Preparations of meat, of fish	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	Sugars and sugar confectionery	0,6	0,8	0,9	0,9	0,5	0,5	0,7	0,9	1,0	0,7	0,7
18	Cocoa and cocoa preparations	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
19	Preparations of cereals, flour	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5
20	Preparations of vegetables, fruit	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,7	0,5	0,5
21	Miscellaneous edible preparations	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2
22	Beverages, spirits	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
23	Residues and waste from the food	0,9	1,0	1,0	0,6	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9
24	Tobacco	0,5	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,3

*preliminary data for 2020

Source: author's calculations based on WITS data

Average values of 0.5 are held by such groups as: meat, dairy products, edible vegetables, fruits and nuts, vegetable plaiting material and preparations of cereals, while values close to 0 (inter-industry trade) have

been recorded for fish and crustaceans, other products of animal origin, coffee and tea, products of the milling industry, lac and gums, preparations of meat and fish.

Conclusion

Republic of Moldova has a net positive balance in trade with agri-food products during 2010 - 2020, both exports and imports increasing with 48.6% and 43%, respectively. The agri-food trade has a higher Open Trade Index compared to total trade, while the country is currently competitive in providing the foreign market with low added value products like oil seeds, cereals, animal or vegetable fats and oils (high levels of RCA) and less competitive in products from the livestock sector (except for live animals) and foodstuff (except beverages).

According to the Grubel-Lloyd index, average values closer to 1 are noticed in such commodity groups like: live animals, residues and waste from the food, sugars and sugar confectionery, preparations of fruits and vegetables, while values close to 0 have been recorded for fish and crustaceans, other products of animal origin, coffee and tea, products of the milling industry, lac and gums, preparations of meat and fish.

The future prospects on competitiveness of Moldova's agri-food products may be based on the stimulation for development of added value sub-sectors, enhance of skilled labour force in the sector, improvement of the quality and distinctiveness of products, development of quality standard infrastructure, investments in post-harvest and processing infrastructure, etc.

References

- [1]. Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage. *The Manchester School* 33, pp. 99-123.
- [2]. Cimpoiu, L. (2013). Agri-food trade - a path to agricultural development of Moldova. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development* Vol. 13, Issue 2, pp. 49 – 56
- [3]. Cimpoiu, L., Coser, C. (2018). The potential of Moldova's products on global agrifood markets. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development* Vol. 18, Issue 2, pp. 119 – 124

- [4]. Cimpoiu, L., Sarbu, O. (2017). The competitiveness of agricultural and food products of Moldova on the foreign markets: aspects and tendencies. *AGROFOR International Journal*, Vol. 2, Issue No. 3, pp. 132 – 139
- [5]. Cimpoiu, L., Sarbu, O. (2020). The competitiveness of Moldova's agri-food trade with EU after DCFTA implementation. *Proceedings of the 11th International Symposium Agricultural Economics and Rural Development - Realities and perspectives for Romania* 19 November, 2020, in Bucharest, Romania, pp. 32 – 38
- [6]. Drozd, J. (2018). Specialization in agricultural and food exports of Lithuania. 10th International Scientific Conference "Business and Management 2018", pp. 200-207.
- [7]. Drozd, J. (2018a). Market openness and Lithuanian agrifood trade in the context of changing trade conditions. 35th International Academic Conference, Barcelona, ISBN 978-80-87927-47-2, ISES p. 45 – 56
- [8]. Egger et al (2004). Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants. *Research Paper 2004/10*, The University of Nottingham, 55 p.
- [9]. Golban, A. (2015). The analysis of competitiveness and competitive advantage of the horticultural production from the Republic of Moldova: challenges and opportunities. *Agricultural Economics and Rural Development, New Series, Year XII, no. 1*, p. 27–43
- [10]. Golban, A., Gorgos, A. (2017). Increasing the competitiveness of the Republic of Moldova through the development of the horticultural sector. *Lucrări Științifice – vol. 60(2)/2017, seria Agronomie*, pp. 131 – 138
- [11]. Gräbner et al (2020). Understanding economic openness: a review of existing measures. *Review of World Economics*. Springer. <https://doi.org/10.1007/s10290-020-00391-1>
- [12]. Ignat, A., Stratan, A., Lucasenco, E. (2017). Revealed Comparative Advantage of Moldova's Livestock Products. *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development* Vol. 17, Issue 2, p. 177 – 182
- [13]. Lucasenco, E., Ceban, A. (2020). Assessment of competitiveness of Moldovan agri-food products at the regional level. *Proceedings of the 11th International Symposium Agricultural Economics and Rural*

- Development - Realities and perspectives for Romania 19 November, 2020, in Bucharest, Romania, pp. 224 – 229
- [14]. Moroz et al, (2011). Agri-food trade development opportunities at the regional level. *Economie si Sociologie*, Nr. 2, pp. 68-73.
- [15]. National Bureau of Statistics database (2020). www.statistica.md
- [16]. Petrea, S. et al (2020). Perspectives of the Moldavian Agricultural Sector by Using a Custom-Developed Analytical Framework. *Sustainability* 2020, 12, 4671; doi:10.3390/su12114671
- [17]. Pourmoghim, J. (2011). International Trade: theories and policies of commercial, pp. 197-207.
- [18]. Saleh, S., Widido T. (2010). Trade specialization indices: two competing models. *Journal of Indonesian Economy and Business* Volume 25, Number 2, pp. 129 – 142
- [19]. World Integrated Trade Solutions database (2020). wits.worldbank.org

THE ESSENCE OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF EMPLOYMENT REGULATION IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Yuliia NEZHID

PhD student

Accounting and Audit Department,

Kharkiv National Agrarian University

named after V.V. Dokuhayev,

Kharkiv, Ukraine

nezhidjulia13@gmail.com

Abstract

The categories «entrepreneurial mechanism», «organizational mechanism» and «economic mechanism» have been structured. The essence and content of the category «organizational and economic mechanism», which is the subject of the theoretical and practical research of many scientists, have been investigated. The author's vision of the category "organizational and economic mechanism" is given. The constituent elements of the organizational and economic mechanism of employment regulation at the levels of the national economy are determined. The functional mechanism of filling is substantiated and the general principles of construction of this mechanism in the conditions of ensuring effective management of employment in the agricultural sector are analyzed. The necessity of developing an adaptive organizational and economic mechanism of employment regulation taking into account the specifics and features that are inherent in agro-industrial production is proved.

Key words: *organizational and economic mechanism, agricultural sector, employment, entrepreneurial mechanism, economic mechanism.*

JEL Classification: *J21.*

Employment is one of the important macroeconomic indicators that reflects the current level and well-being of every citizen. However, constant changes in socio-economic policy, deepening economic crisis, the impact of the COVID-19 pandemic have led to imbalances in the labor market and require the development of an effective mechanism for regulating employment, which will form the basis of personnel management and increase motivation and countries in general. An important imperative for the

transformation of employment management is the construction and implementation of an effective organizational and economic mechanism for regulating employment, which is an important strategic aspect.

This issue is especially relevant for agricultural enterprises, because the agricultural sector of the economy is an important strategic sector, which despite the crisis provides a profit to the national economy, but compared to other economic activities, is characterized by too low wages, low labor market competitiveness, high level of shadow employment and requires the development of effective programs that will ensure decent work, improve the image of agricultural labor and de-shadow employment. Note that the term "organizational and economic mechanism" is widely used in various areas of management and in solving various problems. Its initial basis is the definition of "mechanism", which also forms the most common categories - "economic mechanism", "organizational mechanism", "economic mechanism". In a general sense, the mechanism is a set of certain states and processes that form the system of a certain phenomenon and implement the principles of enterprise management. The basis of the economic system is the economic mechanism, which provides the movement and the conceptual basis of development. In our opinion, the economic mechanism is a complex economic system that is open and combines organizational and economic mechanisms, which together constitute the organizational and economic mechanism. In fig. 1 schematically shows the interdependence of certain categories.

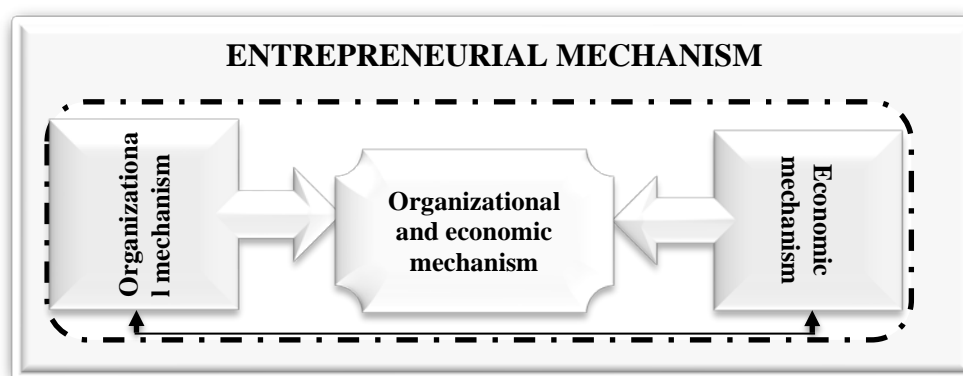


Figure 1. Structuring of the categories “entrepreneurial mechanism”, “organizational mechanism”, “economic mechanism”

Source: developed by the author.

Thus, we can say that clear coordination and combination of components of organizational and economic mechanisms will be an important tool for influencing employment trends in the agricultural sector of the economy.

The formation of an effective organizational and economic mechanism for employment management is the key to overcoming the crisis in the agricultural sector of the economy, which will contribute to the successful operation of agricultural producers in terms of integration into the world economic space.

As noted by V. Shymanska, “organizational and economic mechanism is a way to ensure the implementation of the requirements of objective laws in the process of subjective human activity. He sets the rules of the economic game, orienting the activities and behavior of economic entities in the direction of achieving certain goals” [1, p. 221]. V. Khudaverdiieva defines the organizational and economic mechanism: as a set of economic levers, incentives and measures aimed at ensuring the dynamic and sustainable development of agricultural enterprises, which is based on a combination of micro- and macroeconomic environment taking into account elements of public administration [2].

By definition, P. Sabluka, M. Malika, V. Valentinov organizational and economic mechanism - is an integrated system of economic, organizational, legal forms and methods of economic management [3]. O. Hrishnova and O. Vasylyk under the organizational and economic mechanism is understood as a system of elements of organizational and economic influence on the management process, in which there is a purposeful transformation of the influence of controls on the object of management and which has input parcels and the resulting reaction [4].

The organizational and economic mechanism of employment regulation should be built in such a way that it is possible to achieve optimal interaction and understanding between the components of the organizational and economic mechanism that will successfully adapt to change, have a systemic nature and many macro- and micro-level factors.

Note that the term "organizational and economic mechanism" is widely used in various areas of management and in solving various practical problems. We came to the conclusion that the category of "organizational and economic mechanism of employment regulation" should be understood as a complex system of orderly, coordinated forms, methods, tools, levers of

human capital management aimed at increasing wages, increasing the motivation of agricultural workers, reducing unemployment, improving the forms of labor organization, de-shadowing of employment [5].

The essence and features of the organizational and economic mechanism and the actual implementation of the mechanism of employment management in the agricultural sector of the economy are formed under the influence of organizational and economic components. Consider the components of the organizational and economic mechanism of employment regulation in the national economy (Fig. 2).

The functional content of the organizational and economic mechanism of employment regulation is realized through management functions, namely: planning, organization, coordination, control, motivation. At the same time, modern trends require that the organizational and economic mechanism ensure the implementation of the tasks - creating an effective management system for employment in the agricultural sector, establishing cooperation between different management, a clear understanding of the legal and information system that will take into account future needs. To do this, all components of the organizational and economic governance mechanism must be interconnected to ensure integrity.

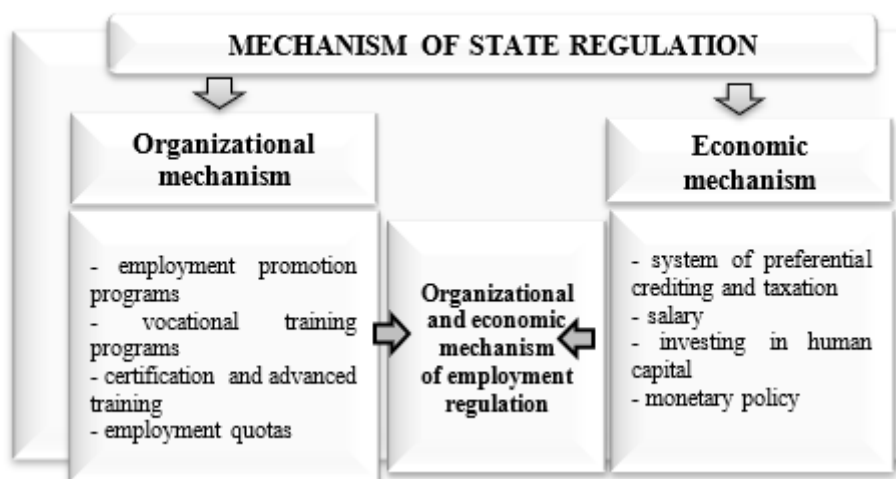


Figure 2. Components of the organizational and economic mechanism of employment regulation at the level of the national economy

Source: developed by the author.

That is, the basis for building an organizational and economic mechanism as a dynamic system should be based on common principles. This logic of the mechanism allows to identify organizational and economic factors, tools and areas of implementation of management decisions on employment regulation. In turn, the effectiveness of the proposed organizational and economic mechanism should be accompanied by the appropriate adaptation of the environment of enterprises and the industry in general to the dynamic changes of the institutional environment and labor market demands.

The general principles of building an organizational and economic mechanism for regulating employment, which are aimed at ensuring effective employment management in the agricultural sector, are as follows:

- scientific (provides development of strategy of development of the enterprise, carries out the complex analysis of activity of the enterprise, diagnostics of economic laws in the course of acceptance and realization of administrative decisions);
- adaptability (compliance of the organizational and economic mechanism of employment management to changes in the external and internal environment of the enterprise);
- efficiency (employment management system must meet the financial capabilities of the enterprise and function effectively);
- purposefulness (focus on the purpose of building the mechanism and the content of its operation);
- integrity (taking into account in the construction of organizational and economic mechanism to ensure a rational combination of many elements of the management system, each of which occupies the appropriate position in the whole mechanism);
- systematic (compliance of the organizational and economic mechanism with the features of the system, where the elements form a single integrated system);
- equilibrium (complex combination of opposite elements of the organizational and economic mechanism among themselves, as well as in relation to changes in the external environment);
- dynamism (effective implementation of the organizational and economic mechanism requires consideration of the object of study in the process of its development at all stages of the life cycle);

- interaction (provides for the adaptation of the organizational and economic mechanism to the environment at the local, regional and national levels of the economy);

- legality (ensuring the implementation of the mechanism within the current rules of the legal field).

The defined principles of construction of the organizational and economic mechanism of regulation of employment are directed on management of activity of the enterprise according to certain laws. Note that in the face of constant changes in the external and internal environment, these principles need to be periodically detailed, improved and adjusted.

Thus, the analysis allows us to hypothesize the crucial importance of the organizational and economic mechanism as a tool for effective regulation of employment in the agricultural sector of Ukraine's economy.

The main function of the proposed mechanism is to ensure the implementation of management decisions in the management process, which satisfies the interests of employers and employees and stimulates employment, de-shadowing of income, increasing productivity and, consequently - the progressive development of the agricultural sector.

The study shows the ambiguity and depth of the economic essence of the category "organizational and economic mechanism", which is proposed to be considered as part of the economic mechanism and used in developing theoretical, methodological and practical principles of employment regulation at the macro and micro levels.

Thus, only if there is a single organizational and economic basis and policy to regulate employment in the agricultural sector is it possible to prevent the destruction of rural areas that are currently in decline.

The prospect of further research is to substantiate the adaptive organizational and economic mechanism of employment management, which is based on changing approaches to work motivation, development of innovative forms of employment, de-shadowing of employment and more.

References

- [1]. Shymanska, V. (2013) Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu rozvytku turystychnoho kompleksu na zasadakh realizatsii derzhavno-pryvatnoho ahentstva. [Formation of the organizational and economic mechanism of development of a tourist

- complex on the basis of realization of the public-private agency]. *Visnyk ZhDTU*, 4, 220–226.
- [2]. Khudaverdieva, V. (2009). Organizational and economic mechanism for improving the efficiency of agricultural enterprises [Organizational and economic mechanism for improving the efficiency of agricultural enterprises]. *Economics of agro-industrial complex*, 11, 23–25.
- [3]. Sabluk, P., Malik, M., Valentinov, V. (2002). *Formuvannia mizhhaluzevykh vidnosyn: problemy teorii ta metodolohii* [Formation of interbranch relations: problems of theory and methodology]. Kyiv: NSC “Institute of Agricultural Economic”.
- [4]. Hrishnova, O., Vasylyk, O. (2008). Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm upravlinnia intelektualizatsiieiu trudovoi diialnosti [Organizational and economic mechanism of regulation of intellectualization of labor activity]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu*, 6, 22–27.
- [5]. Nezhyd, Yu. (2020). Teoretyko-metodychni zasady formuvannia ta realizatsii orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu rehuliuвання zainiatosti v ahrarnomu sektori ekonomiky [Theoretical and methodological principles of formation and implementation of organizational and economic mechanism of employment regulation in the agricultural sector of the economy]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, 58-1, 49–55.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Людмила ЛОМОВСЬКИХ

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри прикладної економіки
і міжнародних економічних відносин
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
lomovskykh@knu.kharkov.ua*

Олена КОВАЛЬОВА

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
alenkoov8@gmail.com*

Наталія ЄФРЕМОВА

*кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри маркетингу, підприємництва
і організації виробництва
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
yefremova@knu.kharkov.ua*

Abstract

The influence of digitalization on the mechanism of agribusiness management is investigated. Marketing tools of the mechanism of innovative development of agro-entrepreneurship are determined. It is established that digitalization provides support for the development of agribusiness entities, takes into account changes in the economic environment where they operate, promotes adaptation to the needs and capabilities of society.

Key words: *management, accounting, accountant, digitization, institute of professional accountants, innovative development, marketing tools, agribusiness entity.*

JEL Classification: M11.

Для забезпечення конкурентних переваг нашої країни особливої актуальності набуває перехід економіки на інноваційний шлях розвитку. У зв'язку із цим виникає необхідність формування інноваційних принципів розвитку власне підприємств, а також активізації їх інноваційної діяльності в цілому. Це, у свою чергу, вимагає створення сприятливого підґрунтя для впровадження новацій та управління ними, а також посилення адаптаційних можливостей сільськогосподарських підприємств до змін зовнішнього середовища в умовах глобалізації.

Глобальні виклики змінюють звичну здатність суспільства у комунікації та отримання нової інформації. Цифровізація бізнес-середовища стрімко займає чільне місце майже в кожному аспекті життя людей, що впливає на способи отримання інформації та вплив на їх уподобання. Наразі всю інформацію можна знайти на веб-сайтах, у соціальних мережах, що заміняють телебачення, радіо, газети, журнали. Українські користувачі інтернет-ресурсів, як національних, так і закордонних використовують інтернет-сервіси, інтернет-портали, поштові сервіси, маркетплейси, соціальні мережі та блоги задля повідомлення чи обговорення різноманітної інформації з більшою кількістю зацікавлених людей. В цей час відбувається найважливіша трансформація нашого часу – діджиталізація [1].

Вважається, що термін «цифрова економіка» (digital economy) вперше був сформульований і розкритий в 1995 р. у праці американського вченого Ніколаса Неграпonte, яка називається «Being digital», що в перекладі з англійського означає «Бути цифровим». У цій праці описується концепція економіки, яка спирається на досягнення інформаційно комп'ютерних технологій, а також представлені її переваги по порівняно зі «старою». Така економіка і отримала назву цифрової економіки [2].

Орієнтуючись на дослідження різними науковцями поняття «діджиталізація», вважаємо, що його можна розглядати як результат глобалізації, що знаходить своє відображення в суспільстві та економіці, характеризується широким використанням цифрових технологій, дозволяє спростити ведення бізнес-процесів та життя людей у цілому.

В умовах усіх змін, що відбулися в економіці України останніми роками, жодна галузь не залишилася осторонь процесу діджиталізації. Це стосується і суб'єктів агробізнесу.

Потреби забезпечення інноваційного розвитку в діяльності вітчизняних суб'єктів аграрного підприємництва вимагають пошуку принципових змін і застосування цих нововведень у підходах до вирішення завдань реформування сучасної економіки. Сьогодення нашої країни потребує створення інноваційного механізму формування й подальшого використання науково-технічного потенціалу країни, а отже, й потенціалу суб'єктів аграрного підприємництва.

Світова економічна система вимагає від нашої країни переходу до інноваційного типу економічного зростання, у зв'язку з чим виникає необхідність формування сприйнятливої до інновацій економічної системи, створення такого механізму економічної взаємодії підприємств, за якого б конкурентні переваги здобувалися лише завдяки активній інноваційній діяльності й ефективним інноваційним рішенням, що може бути досягнуто за допомогою ефективного поєднання маркетингових інструментів.

Різноманіття сучасних маркетингових інструментів об'єднане спільною ідеєю – усі вони націлені на своїх споживачів: на їх бажання, потреби і переваги, на спільну плідну співпрацю і, неодмінно, на отримання зворотного зв'язку, щоб у подальшому поліпшувати свої продукти і послуги, а також механізми їх просування. Зважаючи на це, однією із важливих функцій маркетингу є поєднання маркетингових елементів, щоб мати змогу забезпечити баланс між запитами ринку та можливостями суб'єкта агробізнесу.

Перші маркетингові розробки базувалися саме на сільськогосподарській продукції. Пізніше масштаби маркетингу розширилися до промислової продукції. Промисловість розвивалася вищими темпами, ніж сільське господарство, тому і подальші розробки стосувалися здебільшого промисловості. Але сучасні тенденції в економіці, пов'язані з її інноваційною складовою [3, 4], вимагають нових рішень і в сільськогосподарському виробництві.

Інноваційна діяльність є важливою частиною системи заходів щодо прискорення розвитку сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності. Застосування маркетингових

інструментів у діяльності суб'єктів аграрного підприємництва має сприяти підвищенню ефективності їхньої діяльності. Комплекс маркетингових інструментів необхідно спрямовувати на переконання ринку в необхідності певного інноваційного продукту в цей час. Але, ураховуючи специфіку діяльності суб'єктів аграрного підприємництва, слід виважено підходити до використання цих інструментів.

Ряд авторів визнає вплив на специфіку розробки комплексу маркетингу особливостей як самого сільськогосподарського виробництва, так і функціонування ринку сільськогосподарської продукції. Підприємства, які зможуть розробити ефективний комплекс маркетингу, отримають конкурентні переваги, що дасть їм змогу зміцнити свої позиції на ринку, розширити свою діяльність за рахунок удосконалення й оптимізації ресурсного потенціалу [5].

Раніше процес ведення сільськогосподарського виробництва не вимагав розуміння споживачів, їхніх потреб. Ведення сільськогосподарського виробництва швидше означало ефективне ведення діяльності: виробляли «сирий» продукт сільськогосподарського виробництва або продукт, який перейде в іншу галузь, яка здійснить переробку цього продукту. Наприклад, пшениця буде подрібнена в борошно на борошномельному комбінаті; ягоди стануть варенням на консервному заводі тощо.

Протягом останніх років в економіці українських суб'єктів аграрного господарювання відбуваються зміни, викликані вимогами споживачів. Особливо це стосується підприємств-виробників овочів, фруктів, ягід, м'яса, молока і под. Виробляючи такі види продукції, необхідно заздалегідь думати про розробку маркетингових стратегій. Раніше виробники продавали цей товар без проблем, як і пшеницю, соняшник тощо. Але сьогодні український ринок вимагає нових рішень від продавців. Це значною мірою стосується пакування товарів. Крім того, із зростанням споживчих доходів більший наголос треба робити на зручності, якості, різноманітності, здоров'ї і соціальних питаннях.

Останнім часом, з відкриттям кордонів, люди дедалі частіше подорожують. Вони бачать нові технології продажів і швидко їх сприймають, а повернувшись у нашу країну, хочуть мати такі ж зручності. Українські супермаркети сприйняли вимогу ринку щодо пакування і пакують продукцію (овочі, фрукти, ягоди тощо) на місці, виробляючи додану вартість. Але, наприклад, фермери в розвинених

країнах знають, що процес зміни товару за своєю суттю додає йому цінності, оскільки він стає більш корисним для споживача. Клієнтська база, зазвичай, розширюється, і сума прибутку виробника, відповідно, зростає. Тому пакування продукції переважно відбувається на полях або в підсобних приміщеннях фермера, і така практика існує вже декілька десятиліть.

Зокрема, пакування капусти, салатів є частиною технологічного процесу збирання їх з поля. Пакування суниці, малини, чорниці, слив, персиків тощо відбувається частково у полі чи в саду збиральниками (а саме – укладання їх у пластикову ємність), частково – у пакувальному приміщенні (перевірка якості зібраної продукції, зважування, накриття кришечками, наклеювання етикеток з масою і ціною). Крім того, на замовлення різних супермаркетів ягоди, фрукти, овочі відбирають за певними критеріями (масою, розміром та ін.). Тобто відбуваються зміни в комплексі маркетингу щодо товару і ціни, які, відповідно, викликають і зміни в розробці комплексу маркетингу щодо розповсюдження та просування.

Продукти з доданою вартістю – це елементи, які були змінені з такого вихідного стану, як сільськогосподарський товар. Для виробників сільгосппродукції ефективно важливо виробляти і продавати продукцію з доданою вартістю, вони повинні вміти швидко адаптуватися до змін ринку та переваг споживачів. Для цього слід бути відкритими для вивчення нових ідей і способів діяльності.

До того ж, сільськогосподарські підприємства, як і підприємства інших сфер економіки, для забезпечення ефективного ведення підприємницької діяльності повинні мати у своєму бізнес-портфелі товари, які перебувають на різних етапах життєвого циклу. Кожен з товарів проходить життєвий цикл, який складається з етапів виведення на ринок, зростання, стабільності й елімінації.

Саме тому для підприємства вкрай важливо постійно впроваджувати у свою діяльність нові інноваційні товари. Це може відбуватися шляхом диверсифікації виробництва або за тими напрямками, що їх запропонував О.І. Дацій. Формами інноваційної продукції О.І. Дацій назвав зразки нових машин, насіння, тварин і птиці, добрив, препаратів, організаційно-економічні проекти, моделі, методики, наукова-технічну та економічну інформацію, проектну

документацію [6]. А якщо продукція інноваційна, то розробка ефективного комплексу маркетингу для неї вкрай необхідна.

На сьогодні не існує досконалої моделі комплексу маркетингу, єдиної для всіх. Тому однією з проблем підприємств, особливо сільськогосподарських, є відокремлене застосування або невміле поєднання елементів комплексу маркетингу. Важливо намагатися розробити такий набір інструментів зазначеного комплексу, який би був у змозі представити найкращу пропозицію споживачам і найвищий прибуток та рентабельність виробникам [7].

Сучасні бізнес-процеси зумовили потребу у таких фахівцях як діджитал-стратег (Digital strategist). На сайті Інтернет Асоціації України представлено словник, який містить 250 медіатермінів, які використовуються на ринку інтернет-реклами, де вказано, що діджитал стратег це «маркетинг стратег із досвідом роботи у сфері інтернет-реклами, аналізує ринок, визначає цільову аудиторію, модель її поведінки онлайн та офлайн. Також діджитал стратег розробляє маркетингову стратегію онлайн-присутності бренду, визначає оптимальний набір інструментів для ефективного досягнення цілей бренду і коректного донесення бренд-повідомлень до споживача. Обов'язки можуть також включати відстежування та прогноз інтернет-трендів, конкурентний аналіз, SWOT-аналіз та інше [8].

Оскільки професійне життя здебільшого відбувається в Інтернеті, змінюються інструменти й заходи підтримки, що пропонуються службами стимулювання торгівлі. Діджиталізація наявних інструментів привела до створення «нових старих інструментів», і поки незрозуміло, є ця зміна тимчасовою або, ймовірно, залишиться в силі. Традиційно організації, що сприяють торгівлі, часто діляться знаннями про зовнішні ринки шляхом організації тематичних семінарів, переважно фізично, у столиці країни походження або призначення.

Не дивно, що бізнес починає цифрову трансформацію саме з маркетингу, метою якого є збільшення кількості точок цифрового зіткнення клієнта та продукту і тим самим поліпшити клієнтський потік. Саме тому, наразі в обов'язки сучасних маркетологів безпосередньо входить робота з сайтами, відгуками, блогами та соціальними мережами, електронною комерцією, а також з усіма технологіями, які з нею пов'язані.

Досвід країн із високим рівнем застосування діджитал-технологій переконує, що активний їх розвиток і впровадження у повсякденне життя становить одну з важливих умов набуття стійкої та прогресивної економіки. Він дозволяє знизити витрати людських ресурсів, грошових коштів та часу. Діджиталізація має глобальний характер і є невід’ємною частиною ланцюга розвитку технологій, суспільства та взагалі процесів життя людини, які вже практично автоматизовані. Наразі понад 80% професій пов’язані з роботою на комп’ютері або з використанням комп’ютерних й інформаційних технологій і можуть або зникнути, або перейти у дещо інший формат [9].

Діджиталізація діяльності суб’єктів агробізнесу тісно пов’язана із цифровізацією бухгалтерського обліку. Нині окремі функції бухгалтерського обліку вже зазнали значних змін.

Заміна паперового документообігу електронним. Останнім часом все більше і більше організацій замінюють паперові документи на електронні. Це дозволяє значно скоротити часові витрати на підготовку, відправку, а також на обмін між контрагентами супровідною документацією. Прикладами таких програм можуть бути «BAS ERP», «ДІЛОВОД», «ПАРУС» тощо.

Електронний документообіг має ряд суттєвих переваг: відсутність потреби у фізичній передачі паперових документів, що значно прискорює документообіг; прискорення пошуку, у разі потреби, необхідних документів; ймовірність втрати електронних документів значно нижче, ніж паперових; економія витрат на папір; прискорення повернення підписаних документів.

Проте, поряд з перевагами, є і недоліки: вартісні витрати на установку спеціальних програм і подальшого їх обслуговування; Висока ймовірність втрати документів через шкідливий вплив вірусів або технічних системних збоїв; необхідність наявності модему і ліній стійкого зв’язку; навчання співробітників користуванню програмним продуктом тощо.

Вибір системи електронного документообігу залежить від розміру суб’єкта агробізнесу та обсягу його обороту документів. В даний час ринок пропонує безліч програм, як українського, так і

іноземного походження. Тому вибір тієї чи іншої програми – це індивідуальний підхід кожного підприємства.

Іншим прикладом впливу діджиталізації на управління діяльністю суб'єкта господарювання є електронне подання звітності. Нині, завдяки цьому, можна надати бухгалтерську і податкову звітність маючи лише доступ до інтернету і перебуваючи абсолютно в будь-якій точці світу. Такий спосіб подання звітності дозволяє знизити ймовірність помилок, оскільки за їх наявності, суб'єкт звітування отримає повідомлення про це, а також сприяє забезпеченню конфіденційності даних, які, крім цього, здатні об'єднуватися з уже використовуваними програмами бухгалтерського обліку у підприємстві. Таким чином, формується податкова звітність, яка в першу чергу актуальна з точки зору вимог державної податкової служби України, здійснюється шифрування даних електронної документації та з'являється можливість відправляти дану звітність до контролюючих органів через інтернет.

Важливим кроком в умовах діджиталізації є електронна перевірка контрагентів на їх надійність, зокрема, при укладанні із ними угод. У вільному доступі є різні джерела, які можуть надати потрібну для цього інформацію.

Отже, механізм управління інноваційним розвитком суб'єктів агробізнесу враховує зміни економічного середовища, де функціонують суб'єкти агробізнесу, та поступово адаптувався до потреб і можливостей суспільства. Сучасні менеджери, маркетологи, бухгалтери та інші фахівці агробізнесу трансформують свої знання у галузі інформаційних технологій, освоюють прийоми збору і аналізу зворотного зв'язку і розвиваються у напрямку діджиталізації.

References

- [1]. Козаченко Л.А., Хоренженко В.В. Розвиток маркетингу в сучасних умовах діджиталізації
URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8580/1/38-42.pdf>.
- [2]. Negroponte N. *Being Digital*. NY: Knopf. 1995. 256 p.
- [3]. Babenko, V., Pravotorova, O., Yefremova, N., Popova, S., Kazanchuk, I., Honcharenko, V. (2020). The Innovation Development

- in China in the Context of Globalization. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 17, 523-531.
- [4]. Ломовських Л.О., Єфремова Н.О. Соціокультурний чинник маркетингового середовища як основа розробки міжнародних конкурентних бізнес-стратегій в умовах глобалізації економіки. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2020. № 1. С. 162-170.
- [5]. Красноручський О.О., Данько Ю.І. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України: [монографія]. Харків: Міськдрук, 2009. 262 с.
- [6]. Дацій О.І. Ефективність інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві: дис. ... д-ра екон. наук: 08.02.02; ННЦ «ІАЕ» УААН. Київ, 2005. 424 с.
- [7]. Ломовських Л.О. Організаційно-економічний механізм управління маркетингом суб'єктів аграрного підприємництва: теорія, методологія, практика: дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04. Харків, 2018. 420 с.
- [8]. Інтернет Асоціація України, офіційний веб-сайт. URL: <https://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi> (дата звернення 10.05.2021).
- [9]. Микульський В.С. Трансформація професії бухгалтера в умовах діджиталізації управління. *Економіка АПК*. 2019. № 6. С. 103 –110.

APLICAREA HACCP ÎN CADRUL UNUI SISTEM DE MANAGEMENT AL CALITĂȚII, ÎN CONFORMITATE CU ISO 9001/2015 ÎN ÎNȚREPRINDERILE DE INDUSTRIE ALIMENTARĂ

Sorin GRESOI

Universitatea „ARTIFEX” din București

Conf. univ. dr.

[*soringresoi@gmail.com*](mailto:soringresoi@gmail.com)

Aurelian DIACONU

Conf. univ. dr.

Universitatea „ARTIFEX” din București

[*aurelian.diaconu@gmail.com*](mailto:aurelian.diaconu@gmail.com)

Mirela COTIGĂ

Student

Universitatea „ARTIFEX” din București

[*esromirela@gmail.com*](mailto:esromirela@gmail.com)

Abstract

The TQM implementation in the Food Industry Corporations and the application of HACCP within a managerial system of quality according to ISO 9001/2015, set up an important element for the UE integration among the successful organizations.

Key words: *TQM, sistemul calității, industria alimentară, HACCP*

Introducere

Implementarea managementului calității totale în organizațiile cu specific alimentar trebuie să țină cont pe lângă ISO 9001/2015 și de sistemul de calitate specific pentru acestea, adică standardul pentru industria alimentară HACCP.

Managementul Calitatii Totale este un sistem de management al unei organizații analizate centrat pe calitate, bazat pe participarea tuturor membrilor sai, prin care se obține un succes pe termen lung prin satisfacerea cerințelor clienților și avantaje pentru toți membrii organizației.

HACCP sunt inițialele sistemului Hazard Analysis Critical Control Point (Sistemul de Analiză Întâmplătoare în Punctele Critice de Control), sistem recunoscut internațional, care ajută la producerea de alimente sigure. HACCP se concentrează asupra prevenirii, prin evitarea problemelor legate de securitatea alimentelor. Sistemul combină bunul simț cu evaluarea riscurilor, în vederea identificării de-a lungul lanțului de producție alimentară, a punctelor unde hazardul, întâmplarea pot să apară și apoi a controlului și monitorizării stricte a acestor puncte, pentru a fi sigur că întregul proces este sub control. HACCP are cel mai mare succes în păstrarea siguranței lanțului alimentară atunci când este folosit în întregul proces de producție, din fermă până pe masa consumatorului.

HACCP este important deoarece utilizarea acestei metode a fost recomandată de multe directive și regulamente internaționale curente cu privire la produsele alimentare, cerându- li-se producătorilor de alimente să utilizeze metoda HACCP ca parte a procedurilor proprii de asigurare a calității, ca o condiție din partea țării importatoare. Datorită faptului că România se va integra în curând în Uniunea Europeană, va avea nevoie ca toate întreprinderile care exportă produse alimentare, care sunt implicate în transportul, producția, depozitarea și servirea alimentelor să realizeze un sistem de asigurare a calității bazat pe evaluarea și prevenirea riscurilor, deci un sistem de tip HACCP, cu ajutorul căruia să se alinieze la cerințele UE.

Conținut

Implementarea TQM (Managementul Calității Totale) în orice organizație va fi asigurată prin instruirea și pregătirea personalului pentru înțelegerea problemelor complexe ale calității prin implementarea standardelor ISO 9001/2015 și HACCP, prin elaborarea politicii și a obiectivelor calității și prin organizarea de structuri adecvate calității.

Este foarte important ca tot personalul organizației să participe activ la implementarea TQM, pentru informarea și pregătirea preliminară, dar și pentru pregătirea resurselor financiare și umane. Pentru implementarea TQM se dezvoltă planuri multianuale care sunt bazate pe politici ale calității cu extindere anuală sau multianuală. Pentru organizațiile de industria alimentară, este important să se implementeze standardul ISO 9001/2015 în strânsă legătură cu HACCP, pe un plan al Managementului Calității Totale, pentru a face față cu succes la concurența firmelor din cadrul UE, având în vedere

faptul că suntem membrii în Uniunea Europeană, iar condițiile de a intra cu produse pe piața Uniunii Europene e strict reglementată.

Pentru implementarea TQM se ține cont de cultura organizațională specifică a acesteia, de nivelul organizatoric, de tehnologia aplicată, de domeniul de activitate și de poziția pe piață.

Planul TQM cuprinde precizarea sarcinilor managerilor sau șefilor de departamente care se vor ocupa de implementare, formarea unui Consiliu al calității, care este condus de managerul general, depistarea resurselor necesare financiare și umane ale societății, stabilirea politicii calității organizației, informarea tuturor angajaților și începerea instruirii acestora în domeniul calității, pentru ca aceștia să cunoască toate problemele care pot apărea pe parcursul procesului tehnologic și începerea primelor proiecte de îmbunătățire a calității.

Conducerile organizațiilor trebuie să pregătească personalul pentru implementarea ISO 9001/2015 și a HACCP prin cele două sisteme de Management al Calității îngemănate care vor realiza implementarea cât mai completă TQM.

Elementele de bază ale sistemului de Management al Calității au fost preluate în sistemul de asigurare a inocuității (în HACCP), calitatea alimentului în ansamblul ei incluzând inocuitatea, siguranța că nu conține corpuri străine, toxicitate sau încărcătură microbiană peste limitele admise.

Scara de atingere a Calității Totale care înseamnă de fapt calitatea produselor, proceselor, mediului, presupune instruirea angajaților care are ca primă treaptă înțelegerea *conceptului de calitate*. Așa că este nevoie de devotament și autoritate din partea managementului. Pentru ca temelia sistemului de Management al Calității Totale să fie durabilă este necesară o proiectare și o planificare a calității, măsurători, analize ale costurilor calității, utilizarea unor instrumente eficiente de îmbunătățire, capacitate, organizare, o bună comunicare, muncă în echipă și instruirii repetate în domeniul calității.

Aplicarea HACCP în cadrul unui sistem de Management al Calității care se conformează cu ISO 9001, poate avea ca rezultat un sistem de management al siguranței alimentare care să fie mai eficace decât aplicarea numai a standardului ISO 9001 sau a sistemului HACCP, luate separat, și care să conducă la creșterea satisfacției clientului sau la eficacitate organizațională îmbunătățită, așa cum prevede TQM. Aplicarea HACCP pentru identificarea riscurilor și controlul riscurilor este legată de planificarea calității și acțiunile preventive cerute de ISO 9001. Odată ce punctele critice au fost identificate,

principiile ISO 9001 pot fi utilizate pentru control și monitorizare. Procedurile pentru conducerea unui studiu HACCP pot fi documentate ușor în cadrul sistemului calității.

Pentru implementarea HACCP în cadrul unui sistem care se conformează cu ISO 9001, organizația trebuie să stabilească, să documenteze, să implementeze și să mențină un sistem de management al calității și să îmbunătățească continuu eficacitatea acestuia în conformitate cu cerințele TQM.

Organizația trebuie: să identifice procesele necesare sistemului de management al calității și să asigure aplicarea acestora, să determine succesiunea și interacțiunea acestor procese, să determine criteriile și metodele necesare pentru a asigura că atât operarea, cât și controlul acestor procese sunt eficiente, să se asigure de disponibilitatea resurselor și informațiilor necesare pentru a susține operarea și monitorizarea acestor procese, să monitorizeze, să măsoare și să analizeze aceste procese și să implementeze acțiuni necesare pentru a obține rezultatele planificate și îmbunătățirea continuă a acestora.

O metodă obișnuită pentru aplicarea TQM este aceea de a utiliza *diagramele de flux ale proceselor* sau alte instrumente pentru a prezenta procesul de producție. Sistemul calității ar trebui să asigure faptul că toate activitățile din cadrul organizației, care ar putea avea un impact asupra calității și siguranței produsului, sunt definite cu consecvență și implementate în mod eficient.

Pentru aplicarea TQM în societățile de industrie alimentară românești și pentru obținerea de rezultate cât mai bune trebuie să se țină cont de cele două Manuale ale calității al ISO 9001/2015 și al HACCP, care să acționeze ca o „hartă a traseului” și să se întrepătrundă. Acestea arată cum este integrat studiul HACCP cu sistemul de Management al Calității.

Cea mai importantă problemă pentru organizații este **monitorizarea și măsurarea satisfacției clienților**. Societățile trebuie să stabilească metodele cele mai adecvate pentru acest lucru, iar metoda cea mai bună este chestionarul, conceput de Departamentul Marketing, dat periodic spre completare clienților și apoi analizat. Satisfacția ridicată sau scăzută a clienților poate fi măsurată prin numărul de complimente sau de reclamații primite, dar o abordare mai dinamică este de a dezvolta împreună cu clienții niște indicatori cheie de performanță și de a lua măsuri.

Acești indicatori tipici din industria alimentară cuprind: dezvoltarea unui produs nou mai bun decât al concurenței, rapiditatea cu care se lansează produsul, planificarea și publicitatea, aderarea la standardele tehnologice cerute, calitatea produsului, receptivitatea la problemele apărute. Organizațiile trebuie să aibă un sistem de audit intern care să asigure că agenda pentru analiza produsului și managementului lansării acestuia ia în considerare sistemul HACCP și datele de ieșire asociate acestuia, deoarece sistemul de Management al Calității este utilizat pentru a conduce procesul HACCP. Dacă aceste date de ieșire din HACCP sunt integrate la baza sistemului de Management al Calității, programul de audituri interne le va audita de asemenea prin verificarea funcționării efective a sistemului.

Monitorizarea și măsurarea este extrem de importantă în aplicarea unui sistem HACCP.

Principiul cel mai important, alături de HACCP, este faptul că organizațiile românești trebuie să fabrice produse sigure și de calitate. Rezultatele acțiunilor de monitorizare vor arăta dacă activitățile de control au fost eficiente. Planul de monitorizare este o dată de ieșire a planului HACCP și trebuie să includă produsul și procesul. Înregistrările monitorizării și măsurării datelor la organizații formează „coloana vertebrală” a sistemului HACCP și ISO 9001/2015, deoarece înregistrările rezultate furnizează dovezi că produsul a trecut criteriile de acceptare definite.

Planul calității identifică la organizații, punctele de verificare pentru testarea materiei prime, a produselor în lucru și finite și a ambalării. Analiza riscului este utilizată pentru a identifica punctele critice de control, prin testele bazate pe simțuri și testele speciale. Testele care se bazează pe simțuri (văz, miros, gust) trebuie să combine următoarele elemente: deținerea de loturi standard de referință, calificarea, examinarea, instruirea și reevaluarea personalului din organizații care efectuează testarea și proceduri pentru a se asigura consecvența pe termen lung.

Testele speciale se fac pe eșantioanele păstrate din produsele fabricate, în special pe perioade termenului de garanție. La testele organoleptice se fac și testări de laborator.

Un alt punct comun care trebuie luat în seamă este Controlul produsului neconform (standard ISO 9001/2015).

Produsul neconform trebuie identificat prin inspecție de responsabili desemnați de organizații, prin audituri interne sau ca rezultat al oricărui tip de audit (igiena, păstrarea în depozite). Pentru organizații este foarte important

să depisteze problemele înainte de a o face clientul. Sistemul trebuie să prevină utilizarea unor astfel de produse, care ar putea prezenta vreun risc pentru sănătatea consumatorilor și trebuie luate măsuri pentru a se asigura îndepărtarea acestora.

Concluzii

Pentru a putea realiza o îmbunătățire continuă organizațiile românești trebuie să monitorizeze și să analizeze toate datele obținute despre performanța produselor (număr de neconformități, reclamații ale clienților, date despre respingeri ale acestora). Transformarea acestor date în informații utile necesită o analiză atentă și utilizarea unor metode adecvate care vor ajuta la procesul tehnologic.

Îmbunătățirea continuă a produselor tradiționale românești este prioritate maximă pentru specialiștii organizațiilor. Organizațiile trebuie să-i îmbunătățească continuu eficacitatea sistemului de management al calității, prin utilizarea politicii referitoare la calitate, a obiectivelor calității, a rezultatelor calității, a analizei datelor, a acțiunilor corective și preventive și a analizei efectuate de management. Organizațiile trebuie să pună în practică sisteme pentru a asigura aplicarea acțiunilor corective dacă consideră că lucrurile nu merg așa cum ar trebui, pentru a înregistra acțiunile întreprinse și pentru a preveni reapariția sau apariția problemelor.

Când se identifică o problemă, nu este necesar numai să se corecteze imediat situația, *ci trebuie să se identifice cauza fundamentală*, care odată identificată trebuie întreprinse măsuri pentru a preveni reapariția.

Conceptul de acțiune corectivă din metoda HACCP descrie prelucrarea produselor neconforme, precum și neconformitățile și corectarea situației. Conceptul de acțiune corectivă din ISO 9001/2015 se bazează pe cercetarea cauzelor într-o astfel de manieră încât să conducă la eliminarea problemei chiar de la sursa neconformității.

Pentru eliminarea neconformității, organizațiile trebuie să întreprindă acțiuni pentru eliminarea cauzelor potențialelor neconformități, cu scopul de a preveni apariția acestora. Cauzele problemelor, atunci când apar, sunt clar identificate și trebuie controlate și utilizate pentru procesele și procedurile de re tehnologizare pentru a se preveni reapariția neconformității. Aceste informații pot fi utile pentru zonele predispușe la potențiale probleme și pentru modificarea practicilor de lucru pentru a se asigura că nu apar

probleme. Acțiunea preventivă din cadrul organizațiilor va conduce la îmbunătățirea practicilor de lucru și la dezvoltarea sistemelor de calitate. Pentru îmbunătățirea sistemelor este important ca acele **informații din acțiunea preventivă să constituie feed-back-ul pentru analiza efectuată de management.**

Când este cazul, utilizarea tehnicilor de analiză a riscurilor trebuie aplicată pentru a se îndeplini aspectele de prevenire din ISO 9001/2015. Din acest motiv, HACCP este un instrument prioritar când se întreprinde acțiunea preventivă. Acțiunea preventivă trebuie utilizată de organizații pentru a se asigura că sistemul HACCP aduce îmbunătățirea continuă și de asemenea, ar putea să fie corelată cu identificarea potențialelor riscuri, în special în timpul modificării și dezvoltării procesului de producție.

Pentru ca sistemul de Management al Calității Totale (TQM) să fie implementat cu succes angajații din cadrul organizației trebuie să fie conștientizați în legătură cu politica și obiectivele calității, cu importanța acestora și cu modul în care acțiunile lor pot influența performanța și dezvoltarea organizației în ceea ce privește calitatea produselor și a serviciilor.

Prin implementarea unui sistem TQM, organizațiile au o serie de avantaje cum ar fi: organizarea unui sistem prin care se raportează nivelul calității la cerințele clienților, personal bine pregătit la toate nivelurile, realizarea studiilor de piață, analiza calității concurenței, depășirea concurenților, eliminarea risipei, diminuarea produselor neconforme, analiza și gestionarea riscurilor.

Pentru realizarea cu succes a obiectivelor propuse este necesar ca înainte de a se ajunge la o îmbunătățire de durată a calității produselor să se producă o schimbare de amploare a atitudinii și mentalității angajaților față de responsabilitatea fiecăruia la locul de muncă, lucrul în echipă, iar managementul organizației la toate nivelurile să fie de o calitate incontestabilă.

Bibliografie

- [1]. Gresoi S., (2011), *Managementul și gestiunea calității*, Editura Pro Universitaria, București;
- [2]. Harrington J, Harrington H., (2001), *Management total în firma secolului 21*, Editura Teora, București;

- [3]. Niculiță L., (2005), *Managementul și ingineria calității*, Editura Academiei Române, București;
- [4]. Olaru M., (2002), *Managementul calității*, Editura Economică, București;
- [5]. Oprean C., Kifor C.V., (2008), *Quality Management*, Editura Callidus, Wismar, Germany;
- [6]. Stanciu I. (2003), *Managementul calității totale*, Editura Cartea Universitară, București;
- [7]. *** SR EN ISO 9001:2015 - Sisteme de management al calității. Cerințe;
- [8]. www.quality.ro.
- [9]. www.asro.ro

MOTIVATIVE ASPECTS OF INTERNATIONAL LABOR MOBILITY AND DIRECTIONS FOR IMPROVING THE STATE MIGRATION POLICY OF UKRAINE

Svitlana ZHOVNIR
*PhD, Senior Researcher
The State Organization
«Institute of Economics
and Forecasting of the
National Academy of
Sciences of Ukraine», Kyiv
лана_zh@meta.ua*

Abstract

In the context of the strengthening of globalization and the intensification of international labor mobility, the problems of national, religious, and cultural identity will become more acute in the future. Along with short-term negative effects in the economy and social sphere (increased pressure on the social system, deficit / surplus in the labor market), such events create trends that threaten the future development of countries of origin and countries of destination of migrants (loss of human capital, social orphanhood, growth of conflicts in society).

The state policy of Ukraine on external labor migration should be aimed at forming legal foundations and economic mechanisms for regulating migration processes, intensifying international and regional consultations on migration issues, creating a common system and coordinated mechanisms for labor migration together with host countries.

It is necessary to create opportunities for decent employment in Ukraine, stimulate the creation of jobs with high wages, promote internal labor mobility, develop key skills and competencies throughout life to expand employment opportunities, improve the balance between supply and demand in regional labor markets.

In the context of the COVID-19 pandemic, it can be expected that a decrease in labor demand in the main host countries will complicate working conditions, reduce earnings and lead to a decrease in the volume of remittances of Ukrainian labor migrants, but the likelihood of their mass return to their homeland remains low. There will be no significant changes in local labor markets as a result of the forced return of workers, since most

of them will continue to focus on external labor migration as a way of working life.

Key words: *Mobility, Labor Mobility, Labor Migration, Migrant Workers, International Migration, Migration Policy.*

JEL Classification: *J18, J60, J61.*

Introduction

Международная трудовая мобильность (или международная трудовая миграция), которая заключается в перемещении рабочей силы между странами с целью занятости, является самым распространенным видом человеческой мобильности с многочисленным миграционным потоком. По оценкам Международной организации по миграции (МОМ), в 2017 в мире насчитывалось 163,8 млн трудовых мигрантов, что составляло 63,5% или почти две трети в то время 258 млн международных мигрантов в мире [1]. К трудовым мигрантам относятся как низкоквалифицированные рабочие (занятые, например, в строительстве и домохозяйствах), так и специалисты высокой квалификации.

Основной причиной международной трудовой мобильности является значительный контраст между уровнями экономического развития и темпами естественного прироста населения стран-доноров и стран-реципиентов рабочей силы. В значительной степени трудовые мигранты сконцентрированы в странах с высоким уровнем дохода: в 2017 111,2 млн трудовых мигрантов (67,9%) находились в странах с высоким уровнем дохода, 47,1 млн трудовых мигрантов (28,7%) – в странах со средним уровнем дохода, а 5,6 млн трудовых мигрантов (3,4%) – в странах с низким уровнем дохода.

На сегодня международная трудовая мобильность является важнейшим политическим вопросом, связанным с правами человека, развитием и геополитикой на национальном, региональном и международном уровнях [2]. Вопросы миграции и мобильности входят в перечень новых Целей и задач, определенных Повесткой дня в области устойчивого развития до 2030 года [3]. Новые ориентиры развития мира должны способствовать экономическому росту, рациональному природопользованию, удовлетворять ряд социальных потребностей человечества. Среди прочего, они должны способствовать

упорядоченной, безопасной, законной и ответственной миграции и мобильности людей, в том числе посредством проведения спланированной и хорошо продуманной миграционной политики; сократить операционные расходы, связанные с переводом мигрантами денежных средств.

В условиях усиления глобализации, устранения институциональных барьеров и активизации международной мобильности рабочей силы проблемы национальной, религиозной, культурологической идентичности в дальнейшем будут обостряться. Распространение в мире коронавирусной инфекции COVID-19 сфокусировало внимание научно-экспертной среды на проблематике влияния территориальной мобильности на здоровье населения, сделало темой широкой общественной дискуссии вопросы разработки действенных механизмов и мер поддержки международных трудовых мигрантов на разных уровнях государственного управления, необходимости инвестиций в охрану здоровья мигрантов с учетом положительного влияния таких инвестиций на общие экономические и социальные результаты. При таких обстоятельствах изучение потенциала мобильности населения становится не только актуальным, но и приобретает стратегическое значение, прежде всего с точки зрения национальной безопасности в условиях новых социальных вызовов и конфликтов.

Literature review

Мобильность населения в качестве научной категории исследуется представителями различных наук. Предметом исследования могут выступать различные аспекты – как индивидуальные проявления мобильности, так и в контексте их включения в другие общественные процессы, взаимодействия и взаимосвязи, пространственно-отраслевые особенности реализации. Такие междисциплинарные исследования предполагают интеграцию различных отраслей научного знания в изучении одного и того же объекта сложной реальности. Это обуславливает наличие различных подходов к классификации и определения мобильности населения, достаточно широкую трактовку этого явления. Обобщение научно-теоретических наработок позволяет выделить ряд взаимосвязанных и взаимообусловленных направлений, в рамках которых исследуется

данная проблематика: исторический, социально-экономический, статистический, демографический, социологический, психологический, социально-географический, урбанистический, экологический, юридический.

Глобальные изменения в социально-экономической сфере обуславливают рост мобильности населения, осложнения причинно-следственных связей, что требует пересмотра теоретико-методологических положений и инструментария исследования международной мобильности. Из-за сложности и разнообразия изучаемого явления до сих пор нет четко разработанной устоявшейся терминологии и классификации мобильности населения.

Ключевым условием формирования современного общества и конкурентоспособной национальной экономики является развитие человеческого потенциала. Среди широкого спектра характеристик человеческого потенциала именно мобильность определяет такие его параметры, как динамичность, действенность. По мнению ученых, формирование конкурентной среды в территориальных миграционных системах, как ячейках экономической активности населения с высокой межтерриториальной и профессиональной мобильностью, сопровождается ростом склонности к инновационной деятельности, непрерывности развития личностного трудового потенциала [4]. Стимулируя индивидуальную активность, расширяя мировоззрение личности, привлекая человека к новым видам социально-экономической деятельности, мобильность реализует функцию ускорения человеческого развития, транслируется на общее социально-экономическое развитие национальных экономик. По словам А. Малиновской, растущее разнообразие человеческих сообществ является важным фактором, который усиливает их жизнеспособность и креативность, способствует поступательному развитию [5].

Research methodology, data and hypotheses

В условиях глобальных масштабов деятельности человечества мобильность населения выступает одним из мощных драйверов социальных изменений. В современном глобализированном мире увеличение объемов и разнообразия моделей международных

перемещений постоянно усиливает влияние международной мобильности на социальные преобразования.

Потенциал мобильности характеризуется готовностью и способностью человека качественно изменить собственные условия жизнедеятельности, формирующиеся под действием различных факторов, которые можно отнести к ценностно-мотивационным, психофизиологическим, адаптационным, статусным. Главными критериями оценки потенциала индивидуальной мобильности выступают:

- степень психологической готовности к изменению социального статуса, в т.ч. его ухудшению;
- наличие навыков социального взаимодействия, коммуникабельность;
- скорость приобретения новых знаний и профессиональных навыков;
- степень готовности к изменению рабочего места, вида трудовой деятельности, профессии, сферы занятости;
- степень психологической готовности к изменению этнического, религиозного, культурного окружения;
- скорость физической адаптации в случае необходимости к новым природно-климатическим условиям.

Реализуя свой потенциал мобильности, каждый человек пытается спрогнозировать и оценить выгоды и потери, обязательно осуществляет анализ ряда критериев, которые детерминируются системой личностных и общественных ценностей. Каждый дает субъективную оценку полезности мобильности и определяет, насколько это будет удовлетворять индивидуальные потребности. При этом главную роль в формировании потребностей и отношений играет образ жизни человека, являющийся результатом действия многих факторов – как внешних (демография, культура, социальный статус, социальные группы, домохозяйство, состояние окружающей среды, безопасность), так и внутренних (личностные характеристики, познание, мотивы, эмоции, ощущения). Осознание изменений как полезных и целесообразных будет, если результат мобильности будет иметь:

- экономическую ценность (увеличение доходов);

- социальную ценность (улучшение статусных характеристик в пределах устоявшихся стереотипов различных демографических, этнических, социально-культурных и других групп);
- эмоциональную ценность (получение положительных эмоций, чувств)
- эпистемическую ценность (удовлетворение любопытства, интереса, стремление к новым знаниям и умениям)
- морально-мировоззренческую ценность (реализация мировоззренческих принципов, моральных установок, ценностных ориентиров)
- условную или относительную ценность (удовлетворение базовых жизненных потребностей в условиях чрезвычайных природных, социальных ситуаций).

Самым весомым оценочным критерием целесообразности мобильности выступает экономический, когда ожидаемый уровень доходов сопоставляется с необходимыми затратами на миграцию и трудоустройство в другой стране. Основные расходы работников-мигрантов, кроме расходов на переезд и проживание, включают утраченный заработок при поиске работы, затраты на обучение или другую помощь, которая может увеличить шансы на трудоустройство, оплату услуг рекрутера для получения контракта на конкретную работу.

Среди широкого спектра информации о мобильности населения, которая собирается и распространяется в мире, есть много сообщений о работниках-мигрантах, которые платят высокие сборы и берут кредиты с высокими процентными ставками для получения контрактов на работу в других странах. Проведенные опросы показали, что рабочие-мигранты в страны-члены ЕС выплачивают от одного до четырех месяцев заграничного заработка за свое трудоустройство [6]. В странах ЕС есть два основных типа рабочих-мигрантов: мигранты в пределах ЕС и граждане третьих стран. Есть крайне мало достоверных данных о том, сколько тратят работники из стран ЕС для того, чтобы переехать на работу в другие страны-члены ЕС, и еще меньше имеется данных о том, сколько тратят граждане третьих стран, чтобы получить работу в ЕС.

Глобальное партнерство в области знаний о миграции и развитии (KNOMAD) и Международная организация труда проводили опрос работников-мигрантов, для того чтобы определить, сколько они платят

за зарубежные рабочие места. Данные собирались среди трудовых мигрантов, занятых в Италии и Испании, как правило, в возрасте от 20 до 35 лет, все они были низкоквалифицированными рабочими [7]. По результатам опроса легальных трудовых мигрантов из Болгарии, Эквадора, Марокко, Польши и Румынии, занятых в испанском сельском хозяйстве, было установлено, что большинство из них может погасить свои миграционные расходы меньше чем за месяц работы в Испании. В Италии сбор данных проводился среди трудовых мигрантов, приехавших в нелегальном статусе и проходивших процедуры легализации, что иногда означало длительные задержки с поиском работы. Результаты опроса показали, что большинство рабочих-мигрантов может погасить свои миграционные расходы менее чем за пять месяцев работы в Италии. Исходя из этого, можно сделать вывод, что легальная миграция обычно уменьшает миграционные расходы.

Опрос показал, что миграция является экономически целесообразной для большинства мигрантов, несмотря на то, что для получения работы они платят в размере одного или несколько месяцев иностранного заработка. Мигранты, как правило, погашают миграционные расходы и начинают экономить через один-девять месяцев за рубежом, что в итоге дает им больше доходов, в сравнении с тем, если бы они остались без работы или на низком заработке дома. Понятно, что миграция, которая приносит экономическую выгоду через несколько месяцев работы, дает огромный стимул для молодежи становиться более мобильной.

Наряду с оценкой в денежном измерении, важна неденежная оценка результатов мобильности. В итоге, такие неденежные критерии, как затраченные усилия на поиск работы, условия перемещения к месту приложения труда и обратно (территориальная близость и транспортная доступность), эмоциональное удовлетворение от новой работы, риски и стрессовые ситуации, которые возникают или могут возникнуть во время адаптации к новым условиям жизнедеятельности, коммуникативные взаимодействия на работе и в быту, репутация работодателя и т.д., сопоставляются с величиной заработка и социального пакета в денежном измерении.

На формирование представления о преимуществе и целесообразности также влияет временной горизонт, в рамках которого мобильность обеспечивает выгоду: это может быть выгода теперь на

короткий или неопределенный период времени, а также выгода в будущем на ограниченный или неограниченный период времени. Таким образом, индивидуумы реализуют свой потенциал мобильности тогда, когда осознают ее выгодность для себя в течение определенного времени или на перспективу.

В конечном итоге, выгода от мобильности определяется тем, насколько максимизирована ее функциональность по отношению к затраченным усилиям и денежным средствам.

По оценкам ООН, число потенциальных международных мигрантов в мире почти втрое больше их текущего количества. Регионами с наибольшим миграционным потенциалом являются Западная Африка, Южная Азия и Северная Африка [8]. Это показал опрос, проведенный организацией Gallup в 160 странах по заказу Международной организации по миграции. По результатам опроса, 14% взрослого населения в мире, что составляет почти 710 млн человек, выразили желание переехать в другую страну, если бы они имели возможность [9].

В то же время по разным причинам намерения мигрировать далеко не всегда воплощаются в жизнь. Только 66 млн взрослых, то есть менее 10% тех, кто выражает общее желание мигрировать, говорят о своих планах или подготовку к миграции в последующие 12 месяцев. О конкретных шагах для реализации своих планов сообщают только 23 млн (менее 0,5%) взрослого населения. Разрыв между миграционным потенциалом и миграционным потоком значительно отличается в разрезе стран. В частности, в Финляндии каждые восемь из десяти потенциальных мигрантов осуществляют свои намерения, тогда как в Российской Федерации только два из десяти потенциальных мигрантов фактически мигрируют [10].

Понимая потребности людей и мотивацию их действий, можно спрогнозировать поведение человека как субъекта коммуникативного пространства, разработать модели и механизмы активизации потенциала мобильности.

Главными условиями, влияющими на мобильность, выступают:

- возможности занятости, уровень доходов;
- качество условий личной жизни;

- продолжительность рабочего времени, возможность совмещения трудовых и семейных обязанностей;
- социальное обеспечение, социальный пакет или корпоративные льготы;
- стабильность и уверенность в сохранении работы;
- возможности получения современных знаний и профессиональных навыков;
- гендерное равенство, равное отношение в общественной и частной жизни;
- возраст, семейное положение.

Среди прочих, возможность достойного труда и улучшение качества жизни (личного или семьи) является главным аргументом в пользу мобильности.

Мобильность населения влияет, прежде всего, на динамику и характер демографических процессов, состояние рынков труда отдельных регионов и региональных интеграционных объединений. В этом заключается ее важная перераспределительная функция, ведь мобильность сопровождается изменениями устоявшейся структуры, качества и цены рабочей силы в отдельных регионах, усиливает или сглаживает существующие пространственные, половозрастные, образовательно-квалификационные, профессиональные дисбалансы распределения человеческих ресурсов.

Изучая вопрос мобильности населения, важно ориентироваться на то, что эти процессы вызывают системные изменения национального и мирового социума – институциональные, демографические, этнические, психологические, культурные, экономические, политические. Только комплексный подход включает все перечисленные аспекты и только в этом случае достигается целостное понимание мобильности населения как общественного явления, что дает возможность установить критерии и показатели этого явления – координаты его оценки и измерения.

Conclusions

Пандемия COVID-19 повлияла на миграцию и мобильность людей во всем мире, поскольку страны ограничили международные, трансграничные и внутренние перемещения, чтобы минимизировать распространение и влияние пандемии. Пандемия также повлияла на

занятость и интеграцию мигрантов, поскольку меры по прекращению деятельности многих учреждений, самоизоляции и социальной дистанции повлияли на административные процедуры получения разрешений на проживание и работу, обучающие языковые курсы и программы интеграции. В то же время правительства многих стран внедряют различные практики, позволяющие поддерживать мигрантов в различных сферах интеграции.

Международная трудовая миграция, которая заключается в перемещении рабочей силы между странами с целью занятости, является самым распространенным видом человеческой мобильности с наибольшим миграционным потоком. Из-за недостатков институциональной среды формирования и реализации политики стран в миграционной сфере эти процессы нередко приобретают стихийный, неуправляемый характер, сопровождаются кризисными явлениями, создавая угрозы социально-экономической стабильности и национальной безопасности. Наряду с краткосрочными негативными эффектами в экономике и социальной сфере (усиление нагрузки на социальную систему, дефицит / профицит на рынке труда), такие события закладывают угрожающие для будущего развития тенденции для как стран исхода, так и для стран приема мигрантов (потеря человеческого капитала, социальное сиротство, рост конфликтности в обществе).

Государственная политика Украины в отношении внешней трудовой миграции должна быть направлена, прежде всего, на формирование правовых основ и экономических механизмов регулирования миграционных процессов, активное развитие международных и региональных консультаций по вопросам миграции, создание общей системы и согласованных механизмов трудовой миграции совместно с принимающими странами.

Среди направлений совершенствования институционального обеспечения государственной миграционной политики:

- развитие сотрудничества в сфере мобильности работников;
- активизация диалога по вопросам защиты прав трудовых мигрантов;

– приведение трудового законодательства в части трудовой миграции и мобильности работников в соответствие с международными трудовыми нормами и директивами ЕС;

– адаптация опыта проведения институциональных реформ странами донорами и странами-реципиентами в сфере регулирования миграции и мобильности в контексте собственных национальных интересов;

– совершенствование национальной системы статистического учета миграционных процессов и методологической базы по статистике миграций;

– качественное совершенствование и расширение источников информации, создание единой информационной системы миграционного учета и достоверного банка данных в сфере миграции;

– совершенствование информационного обеспечения, предоставления актуальной, объективной, надежной и сопоставимой статистической информации в сфере миграций, передача знаний о миграционных процессах широкой общественности;

– создание на базе Государственной службы статистики инструмента, который предоставлял бы доступ пользователям к доступным наборам данных в сфере миграции через интерфейс с возможностями визуализации и анализа данных;

– координация усилий государственных и научных учреждений по проведению научно обоснованных практической направленности исследований мобильности населения, анализу потенциальных преимуществ и рисков для общества.

Главной задачей является создание в Украине социально-экономических условий для прекращения оттока рабочей силы за границу и реэмиграции украинских граждан. Необходимо направить усилия на создание возможностей для достойной занятости в Украине, стимулирование создания рабочих мест с высокой оплатой труда, модернизацию рынков труда путем содействия мобильности рабочей силы, развитие в течение жизни ключевых навыков и компетенций с целью расширения возможностей трудоустройства, улучшение соотношения между спросом и предложением на региональных рынках труда. Трудовая миграция является важной составляющей сферы занятости населения и реализуется через формирование мобильного внутреннего рынка.

Современная украинская эмиграция квалифицированных работников и молодежи обусловлена не только разницей в заработной плате между Украиной и странами назначения, но и озабоченностью по поводу своих карьерных перспектив, восприятием несправедливости и коррупции.

Одним из вызовов пандемии COVID-19 стало обеспечение возврата, выезда и социально-правовой защиты украинских трудовых мигрантов в новых условиях ограничения передвижения между странами и изменениями на мировом рынке труда. Учитывая все обстоятельства, можно ожидать, что сокращение спроса на рабочую силу в главных принимающих странах вследствие введения ограничительных мер усложнит условия труда, будет негативно влиять на уровень заработков и приведет к уменьшению объемов денежных переводов украинских трудовых мигрантов, но вероятность их массового возвращения на родину настоящее время остается невысокой. Поэтому значительных изменений на местных рынках труда вследствие вынужденных возвратов работников не произойдет, ведь большинство из них и в дальнейшем будет ориентироваться на внешние трудовые миграции как способ трудовой жизни.

References

- [1]. World Migration Report 2020 / IOM. – Geneva, 2019. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2020>
- [2]. World Migration Report 2020 / IOM. – Geneva, 2019. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2020>
- [3]. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року / ПРООН. URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html>
- [4]. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. С. 181.
- [5]. Малиновська О.А. Міжнародні міграції та суспільні трансформації доби глобалізації. URL: <https://dse.org.ua/arhcrive/11/2.pdf>

- [6]. Migrant recruitment costs in the EU. URL: <https://migrationdataportal.com/blog/migrant-recruitment-costs-eu>
- [7]. Migrant recruitment costs in the EU. URL: <https://migrationdataportal.com/blog/migrant-recruitment-costs-eu>
- [8]. Gallup: Less than 0.5 Per Cent of Adults Worldwide Actively Preparing to Migrate. URL: <https://www.iom.int/news/gallup-less-05-cent-adults-worldwide-actively-preparing-migrate>
- [9]. Number of Potential Migrants Worldwide Tops 700 Million. URL: https://news.gallup.com/poll/211883/number-potential-migrants-worldwide-tops-700-million.aspx?g_source=link_news9&g_campaign=item_224375&g_medium=copy
- [10]. Measuring Global Migration Potential, 2010–2015. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/gmdac_data_briefing_series_issue_9.pdf

PIAȚA CEREALELOR ÎN PLINĂ PANDEMIE

Tatiana IAȚIȘIN

Cercetător științific

Institutul Național de Cercetări Economice,

Republica Moldova

tataianaiatin@yahoo.com

Prezentul articol a fost elaborat în cadrul Proiectului 20.70086.25/COV „Managementul riscurilor și elaborarea măsurilor de atenuare a consecințelor pandemiei COVID-19 asupra securității alimentare a Republicii Moldova (AGROCOV19)”

Abstract

This paper presents the results obtained during the study on the importance of the cereal sector and the impact of the Covid-19 pandemic on this sector. The cereal sector plays an important role in the economic and social development of the Republic of Moldova. Constituting an important source of income for the rural population, it creates jobs in rural employment about 27% and has a share of about 10-12% in GDP over the last 6 years. The study is based on the reports from this domain; the scientific papers with reference to the studied problem of local researchers; the articles based on experts' opinions in this field. In the research process, several research methods were applied: the method of observation, comparison, the method of chronological series, etc.

Key words: *pandemic; cereals market; export; economic development.*

JEL Classification: *Q1, Q13, Q17.*

Introducere

Sectorul cerealelor joacă un rol semnificativ în dezvoltarea economică și socială a Moldovei, fiind un element cheie în asigurarea securității alimentare a țării, în ocuparea forței de muncă și în contribuția semnificativă în balanța comercială. Grâul, porumbul și orzul sunt principalele culturi de cereale cultivate pe teritoriul Moldovei.

În plină desfășurare a pandemiei COVID-19 agricultura este unul dintre domeniile puternic afectate. Siguranța alimentară, a devenit peste noapte o preocupare stringentă, unde statele membre trebuie să găsească

pârghii pentru ca sectorul agricol să își păstreze capacitatea de a furniza hrană la prețuri accesibile. Schimbarea tiparelor de consum – realizarea de stocuri pe lanțurile de comercializare, dar și la nivel de consumator, schimbarea ponderii produse de bază – alimente proaspete, creșterea exponențială a livrărilor online, restricțiile privind circulația mărfurilor, forța de muncă insuficientă din cauza închiderii granițelor, închiderea agenților economici din HORECA, dar și a școlilor, cantinelor etc. sunt principalele probleme generate de această criză în agricultură în majoritatea statelor europene. Organizația pentru Alimentație și Agricultură a Națiunilor Unite (FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations) avertiză că există riscul unei crize alimentare, care i-ar afecta în primul rând pe cei mai vulnerabili, printre care se numără și micii fermieri, care se confruntă cu provocări în accesarea piețelor pentru a-și vinde produsele, în achiziția de input-uri esențiale și în asigurarea desfacerii către consumatori cu o putere de cumpărare redusă. Este necesar menținerea lanțurilor de aprovizionare pentru a atenua impactul pandemiei asupra sistemului alimentar [5].

Agricultura joacă un rol important în economia Republicii Moldova, este un sector responsabil de siguranța și securitatea alimentară a populației, de asemenea în ceea ce privește ocuparea forței de muncă, exporturile și reducerea sărăciei. Contribuția agriculturii la PIB în Republica Moldova în ultimii 6 ani a constituit circa 12%. Condiții climaterice favorabile pentru cultivare, solurile fertile și precipitațiile anuale oferă oportunități pentru dezvoltarea sectorului agricol drept un adevărat promotor al creșterii economice. Pe parcursul ultimilor ani frecvența și severitatea condițiilor climaterice (grindina, înghețurile, inundațiile și secetele) au crescut în mod semnificativ.

În anul 2019, suprafața terenurilor agricole a constituit 2496,4 mii ha, din care 1838,5 mii ha teren arabil. Suprafața însămânțată cu culturi agricole în gospodăriile de toate categoriile a constituit circa 1519,2 mii ha. Din suprafața totală însămânțată 950,4 mii ha (62,6%) de terenuri agricole sunt plantate cu culturi cerealiere și leguminoase boabe (mai cu seamă grâu 37,1%, porumb 52,1%, orz 6% și altele). Producția globală agricolă în gospodăriile de toate categoriile (întreprinderile agricole, gospodăriile țărănești (de fermier) și gospodăriile populației) în anul 2020 a constituit circa 72,9%, fiind cu 27,1% mai puțin față de a. 2019. Această scădere a fost determinată de scăderea producției vegetale cu 35,9% (care a cauzat

reducerea indicelui general al producției globale agricole cu 26,1%) și producției animaliere - cu 3,8% (-1%).

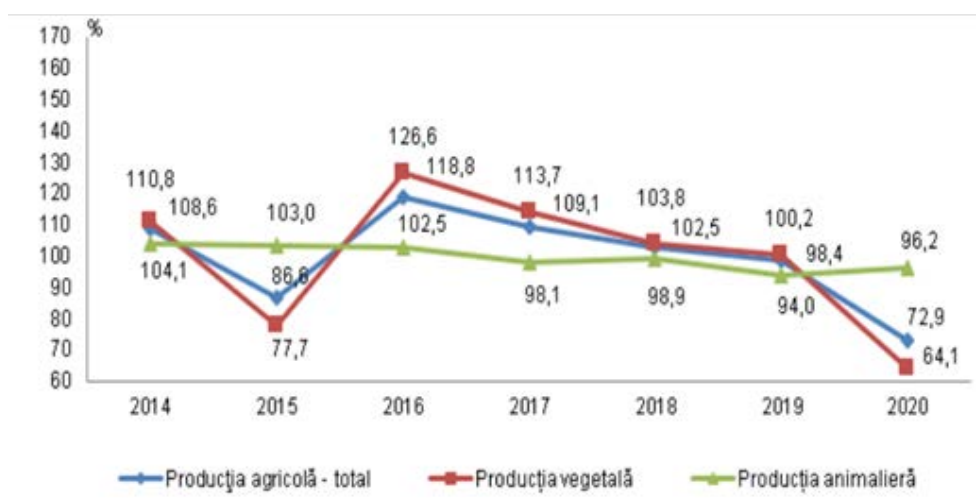


Figura 1. Indicii volumului producției agricole în gospodăriile de toate categoriile, 2014-2020 (anul precedent=100)

Sursa: Conform datelor, Biroului Național de Statistică.

Pe lângă pandemie, agricultura a avut de suferit și din cauza secetei. În unele cazuri, recoltele au scăzut la jumătate comparativ cu anii trecuți. Pe parcursul anilor 2000-2020, din cauza factorilor externi, precum condițiile climatice, producția agricolă relevă o creștere lentă și instabilă. Una dintre cauzele principale este dependența agriculturii de condițiile climatice — seceta a devenit un fenomen foarte frecvent în ultimii ani. Producția vegetală, de exemplu, pare a fi deosebit de vulnerabilă la stresurile climatice: seceta severă din anii 2003, 2007, 2009, 2012 și 2019 a avut un efect dezastruos asupra majorității culturilor. Instabilitatea ridicată a producției agricole este o consecință a instrumentelor slab dezvoltate de diminuare a riscurilor legate de condițiile climatice, inclusiv accesul insuficient la irigare, nivelul scăzut de aplicare a tehnologiilor agricole moderne (soiuri rezistente la secetă, instrumente de protecție antigrindină) și lipsa unor scheme de asigurare inovatoare în agricultură, cum ar fi programul de asigurare pe bază de indici climatici. Un alt motiv de încetinire a producției agricole îl reprezintă crizele

economice, ce duc la creșterea prețurilor la inputuri (de exemplu, fertilizanți, combustibil, mașini), provocându-le dificultăți producătorilor agricoli.

Rata ocupării forței de muncă în agricultura Moldovei rămâne importantă. În anul 2000 agricultura a asigurat jumătate din locurile de muncă, iar în 2017 circa 28%. Deși sectorul agricol a avut în continuare un rol important ca oportunitate ocupațională, indicii reprezentativi și numărul angajaților în sector s-au redus, înregistrând o scădere cu circa 350000 persoane în perioada 2000–2011 (circa 10% din totalul populației). Lucrătorii din domeniul agricol fie au găsit oportunități de angajare, sau au fost forțați de procesul structural să migreze.

În ultimii ani, producția cerealică, a suferit atât din cauza calamităților naturale, cât și de scăderea bruscă a sub-sectorului de semințe. Totodată, productivitatea cerealelor este influențată și de fragmentarea terenurilor, utilizarea redusă a îngrășămintelor și protecției plantelor, necorespunderea echipamentului agricol, precum și productivitatea redusă a muncii. Suprafața de teren cultivată cu cereale convenționale a arătat o tendință de stabilitate, cu unele fluctuații în ultimii cinci ani. Figura de mai jos arată suprafața de teren cultivată cu grâu, porumb în perioada 2010-2019.

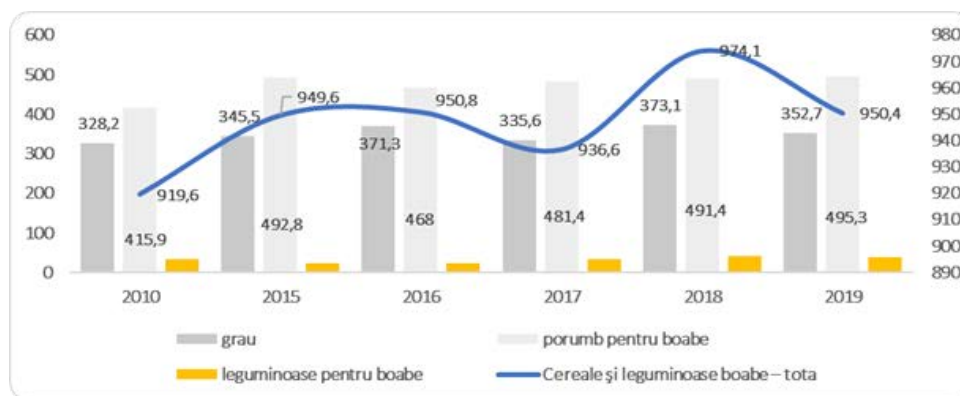


Figura. 2 Suprafețe însămânțate cu culturi agricole, în gospodăriile de toate categoriile, în perioada 2010-2019, mii ha

Sursa: Conform datelor, Biroului Național de Statistică

În R. Moldova, grâul reprezintă una dintre culturile cele mai importante din agricultură, cu o pondere de 23,2% din suprafața totală însămânțată. Această suprafață a crescut cu 7,6% față de anul 2010. Putem menționa că, roada medie pentru ultimii 10 ani a constituit 2,9 tone/ha. În a.

2019 au fost semădate, 353 de mii de hectare de grâu de toamnă, cu o recolta medie de 33q/ ha. O producție record a fost înregistrată în 2017, când recolta medie la ha a constituit 37q.

În cazul produselor cerealiere, producția acestora pentru anii 2010-2019 se prezintă în tabelul de mai jos:

Tabelul 1. Producția pe culturi agricole cerealiere în anii 2010-2019, mii tone

	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Cereale și leguminoase boabe - total	2421,3	2206,4	2993,2	3354,8	3466,7	3550
Grâu	744	922	1293	1251	1163	1148
Porumb pentru boabe	1420	1077	1392	1773	2074	2130
Leguminoase boabe	35,8	23,1	39,1	69	45,6	50,1

Sursa: Conform datelor, Biroului Național de Statistică

Așadar, pentru toată perioada analizată, cea mai mare suprafață însămânțată este cu culturi de porumb, care și-a păstrat același nivel pentru toată perioada. Atât în 2015 cât și în 2019, au fost însămânțate circa 495 mii hectare de porumb pentru boabe. În a. 2019 au fost însămânțate 495 mii ha, cu o recoltă medie de 43 q/ha. Cealaltă cultură care precedă porumbul, după suprafața însămânțată este grâul, care în anul 2019 suprafața ocupată a constituit 353 mii ha, cu o recoltă totală de 1148 mii tone.

Conținut de bază

Pandemia și seceta din anul 2019 au creat o stare de nesiguranță în lume și în țara noastră în privința asigurării cu produse agroalimentare. La nivel internațional, țările direct competitive pentru asigurarea și stabilirea producției agroalimentare iau măsuri, în plină pandemie de Covid-19, în contextul restricțiilor exportului de cereale și al secetei prelungite. Ucraina și Rusia, cei doi mari exportatori de cereale, au limitat exportul de cereale pe piața mondială.

Rusia, fiind cel mai mare exportator de grâu din lume, a oprit temporar exporturile de grâu, orz și porumb către țări din afara Uniunii Economice Eurasiatice, care include un număr de cinci țări post-sovietice. Din aprilie până la sfârșitul lui iunie, exporturile acestor bunuri au fost limitate la șapte

milioane de tone. Prin această măsură de precauție, guvernul rus a dorit să protejeze piața internă de creșterea prețului la pâine, dar și de eventuale lipsuri. O astfel de implicare a statului pe piață are o bună justificare în plan intern și este explicabilă în aceste momente de mare incertitudine, pricinuite de pandemia de coronavirus. Și țările asiatice, precum Vietnam și China, au acționat în mod similar, restricționând exportul de orez. Conform datelor Băncii Centrală Rusă s-a estimat că veniturile din export au scăzut în această perioadă complicată cu 40%, de la 419 miliarde USD în 2019 la 250 miliarde USD în 2020, rămânând sub nivelul anului 2019.

În această perioadă pandemică Rusia fiind cel mai mare exportator de cereale prin decizia sa, de a opri temporar exportul de cereale, ar duce, fără îndoială, la o contracție a ofertei alimentare pe piața mondială. Mai ales dacă și alți producători vor fi nevoiți să recurgă la o înghețare a exporturilor. Pentru țările mai bogate, lovite de recesiune în urma pandemiei, aceasta ar însemna o creștere a costului vieții. Însă pentru țările sărace și foarte sărace, consecința ar fi pur și simplu foametea, ce este întotdeauna un exploziv social, după cum avertizează ONU [1].

În Ucraina, de către Ministerul Afacerilor Economice, s-a propus, ca comercianții de cereale să limiteze exporturile de grâu până la 20,2 milioane de tone până în iunie 2020. Această decizie s-a luat pentru a împiedica creșterea prețurilor pâinii. Ucraina a exportat deja anul acesta 17,73 milioane tone de grâu, potrivit datelor oficiale [7].

România, de asemenea a suspendat în aprilie exportul de cereale, pe fondul temerilor provocate de pandemie și siguranța alimentară. Decizia a stârnit îngrijorare pe piețele internaționale, în condițiile în care România este unul dintre marii exportatori de cereale ai lumii. România este, de mulți ani, net exportator de cereale, ocupând primele locuri în UE la exportul către piețele terțe. La grâu, în perioada iulie 2019 ianuarie 2020, România s-a aflat pe locul al doilea, după Franța, la exportul către state non-UE, principalii destinatari ai cerealelor europene sunt, Arabia Saudită, Algeria, China, Turcia și Egipt [2]. Statistica arată că, în primele patru luni a anului 2020, exporturile de cereale au urcat cu 40% față de aceeași perioadă din 2019.

De asemenea și exportul de grâne din Republica Moldova a fost restricționat, ce se confirmă și de ordinul 166, emis de ANSA încă pe 31 martie 2020. Este adevărat că documentul nu interzice direct exportul de grâne, dar impune noi condiții pentru obținerea certificatelor fitosanitare [4].

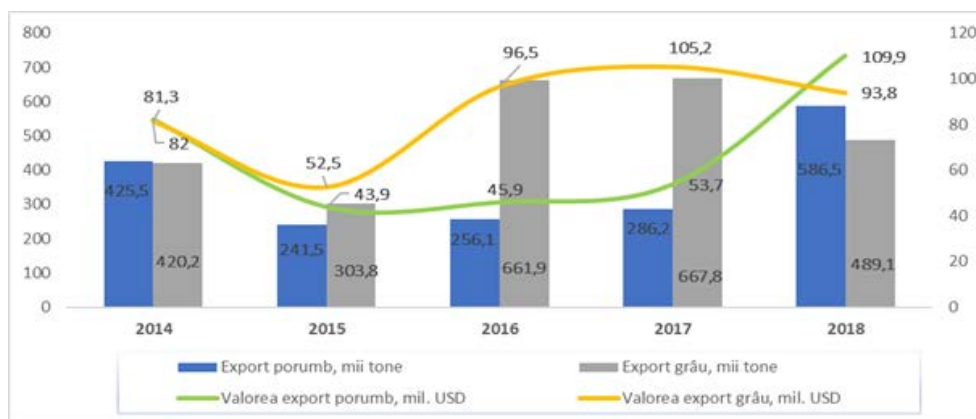


Figura. 3 Evoluția exportului de cereale în perioada 2014-2018, mii tone

Sursa: Conform datelor Biroului Național de Statistică

Conform figurii 3, în anul de secetă 2015 observăm o reducere a exportului de cereale, și anume grâu 303,8 mii tone respectiv porumb 241,5 tone. Ca urmare a secetei din anul 2020, producția agricolă a scăzut cu 30%. Pierderi considerabile au fost înregistrate la culturile de porumb, cu circa 63,4%, la floarea-soarelui cu 39%, grâu cu 50,5%. În anul 2020, recolta de grâu în Moldova a constituit aproximativ 620-630 mii tone, Recolta medie obținută de grâu la ha, a constituit 18,6q. Totodată, în pofida recoltei proaste de cereale, ca urmare a secetei, exportul de grâu alimentară a continuat și în primul trimestru al acestui an (a. 2020), dar în volume mai mici decât în aceeași perioadă a anului trecut. Astfel, în ianuarie-martie a. 2021, din Republica Moldova (inclusiv regiunea transnistreană) au fost exportate circa 89 mii de tone de grâu alimentară, cu circa 30% mai puțin decât în aceeași perioadă a anului trecut. Cea mai mare cantitate revine lunii ianuarie circa 34400 tone, în luna februarie, exporturile au constituit 32.750 tone, iar în martie au scăzut până la 21.820 de tone. Prețul mediu de export pentru o tonă (fără TVA), a fost de circa 4.450 de lei [6].

Din total exporturi de grâu, circa 70% de grâu a fost exportat de cinci companii. Circa 15.500 de tone de grâu alimentară din toată cantitatea (17,6%), a fost exportat de compania Rusagro-Prim SRL din Cupcini, raionul Edineț, fiind și cel cel mai mare exportator de grâu alimentară din R. Moldova. Urmată

de compania Agro Nova Prim SRL, cu o cotă de 16%, și Rostan Plus SRL din regiunea transnistreană, cu o cotă de 15,1%. Pe locul patru se află compania Biz-Agro SRL din Cupcini, Edineți, ce se află deține o cotă 11,6% din exporturile de grâu, iar pe cinci Demir-Agro SRL din Comrat, Găgăuzia, cu o cotă de circa 11%.

Printre cei mai importanți exportatori de grâu alimentară se mai numără Cooperativa de întreprinzător Agrostoc din Strășeni (o cotă de 8,1%), ML Eximtrans SRL din Căușeni (6,1%), Crist Valg SRL din Logănești, Hîncești (5% din total).

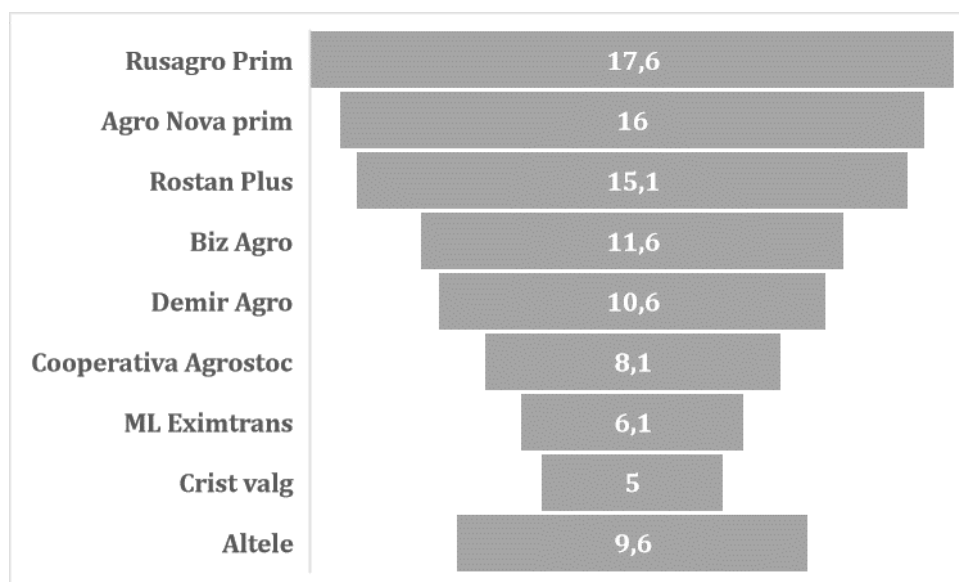


Figura 4. Principalii exportatori în ianuarie-martie, 2021, %

Sursa: <https://agrobiznes.md/o-companie-din-edinet-campioana-la-exportul-de-grau-alimentar-in-primele-3-luni-ale-2021.html>

Principala destinație a exporturilor de grâu alimentară a fost Grecia cu o cotă de 28,3% sau 24955 tone, urmată de Liban cu 25,1% sau 22136 tone, Elveția cu 24,9% sau 21972 tone, Turcia 5,7% sau 5013 tone, Cipru 4,9% sau 4330 tone.

În concluzie putem menționa, că atât seceta cât și criza provocată de COVID-19, lipsa unor politici coerente ale Guvernului și un curs valutar necompetitiv, anul 2020, este marcat de o criză fără precedent care a

afectat puternic toate sectoarele, inclusiv cel al agriculturii. Condițiile climaterice nefavorabile au determinat scăderea esențială a volumului producției agricole, astfel că doar în ianuarie-septembrie 2020 acesta s-a diminuat cu 25,3%. Producătorii locali, fermierii și toate persoanele angajate în acest domeniu trec prin momente dificile. În această perioadă, fermierii se străduiesc doar să continue munca lor zilnică, ei se confruntă cu dificultăți din ce în ce mai mari pentru accesarea mijloacelor de producție și livrarea produselor lor către consumatori. Agricultura reprezintă sursa noastră de hrană, fermierii având un rol primordial în evitarea unei crize alimentare.

Surse bibliografice

- [1]. Andrey Gurkov. Opinie: Oprea exportului de cereale din Rusia este un avertisment. Disponibil la: <https://www.dw.com/ro/opinie-opreia-exportului-de-cereale-din-rusia-este-un-avertisment/a-53294576>. Accesat [la data 01.04.2021]
- [2]. Baza de date, Disponibil la: <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/DashboardCereals/CerealsTrade.html> Accesat [la data 20.04.2021]
- [3]. Cecilia Alexandri și alții. Sectorul agricol și mediul rural în criza covid-19: provocarea securității alimentare. București, mai 2020. Raport. Disponibil la: <https://www.researchgate.net/publication/344069338>. Accesat [la data 20.04.2021]
- [4]. Cine a scos grâul din țară în pandemie? Există riscul ca prețul cerealelor să scadă pe piața locală. Disponibil la: <https://agrobiznes.md/cine-a-scos-graul-din-tara-in-pandemie-exista-riscul-ca-pretul-cerealelor-sa-scada-pe-piata-locala.html>. Accesat [la data 20.04.2021]
- [5]. FAO, Novel Coronavirus (COVID-19), Disponibil la: <http://www.fao.org/2019-ncov/qa/impact-on-food-and-agriculture/en/>, Accesat [la 12 aprilie 2020]
- [6]. companie din Edineț, campioană la exportul de grâu alimentar în primele 3 luni ale 2021. Disponibil la: <https://agrobiznes.md/o-companie-din-edinet-campioana-la-exportul-de-grau-alimentar-in-primele-3-luni-ale-2021.html> Accesat [la data 20.04.2021]
- [7]. Rusia și Ucraina limitează exportul de cereale până în iunie. Disponibil la: <https://agroexpert.md/rus/articole/rusia-si-ucraina-limiteaza-exportul-de-cereale-pana-in-iunie>. Accesat [la data 01.04.2021]

WAYS TO REDUCE THE ROLE OF OIL REVENUES IN ENSURING MACROECONOMIC BALANCE

Ilhama Eybulla ASLANOVA

PhD Student at ANAS

Senior lecturer of Azerbaijan University

aslanovailhama220@gmail.com

Abstract

The article examines the volume of aggregate demand and aggregate supply in Azerbaijan in recent years and found that aggregate supply exceeded aggregate demand. The relationship between sustainable development and macroeconomic balance in Azerbaijan has been studied. When studying the impact of macroeconomic equilibrium on sustainable development, it was noted that, unlike other countries in the region, oil revenues have a significant share in GDP and foreign trade. In order to ensure balance, ways to implement certain economic reforms to bring the volume of aggregate supply closer to the volume of aggregate demand are shown. It is important to study and forecast the possible development trend of socio-economic impacts on the Azerbaijani economy. Therefore, each of the possible cases is modeled separately.

The article examines the impact of changes in the volume of oil production and refining in Azerbaijan, as well as changes in incomes and consumption expenditures, investment, net foreign trade on changes in aggregate demand in the country. It was found that there is a significant correlation between all components of aggregate demand (the volume of consumer spending (C), investment (I), government spending (G) and net exports (X)) and oil revenues.

Key words: *aggregate demand, aggregate supply, oil revenues, population incomes, consumer spending, investments, net foreign trade.*

Research shows that the current economic situation in Azerbaijan may change in three directions in the coming years. The first direction is to maintain the dominant position of aggregate demand over aggregate supply (about 25-30%), as in the last 8 years, and both indicators have only an upward trend. It is not very convincing that the country's economy will

develop in this direction, because in this case, as the income of the population continues to grow, so does the price increase. This could be a possible option if the oil revenues entering the country's economy do not decrease, but even increase. However, the decline in world oil prices in recent years indicates that oil revenues entering the country's economy will also decline rapidly. Thus, the ratio between aggregate demand and aggregate supply in Azerbaijan cannot develop with the trend of recent years.

The second direction is the tendency of both of these indicators to decrease and gradually converge. Of course, the development of the Azerbaijani economy in this direction in the coming years is not desirable, but this direction is one of the possible options in the context of declining oil revenues, and it is important to study to imagine the scale of possible economic recession in the future. Thus, all components of aggregate demand in the Azerbaijani economy are mainly related to oil revenues. As oil revenues decline, the aggregate demand will decrease as each of these components declines separately. At the same time, the decline in oil revenues will have a sharp impact on aggregate supply. Because the nominal and real volume of oil production, which has a large share in GDP, will also decrease.

The third direction is the proposed trend, which is important for the Azerbaijani economy. This direction is to bring aggregate demand and aggregate supply closer to each other, while maintaining the growth dynamics. Aggregate supply should be developed to the extent that the difference between aggregate supply and it is minimized by protecting the domestic market and domestic production. It is more expedient to have this minimum 3-5%. This difference will be close to the inflation rate in the country and will stimulate the growth of domestic production in accordance with the dominant position of aggregate supply. Maintaining this trend can not only reduce the growth rate of market prices, but also contribute to the protection of the domestic market and the constant improvement of the socio-economic situation of the population and living conditions in general.

Thus, the development of the Azerbaijani economy in all three options will affect the socio-economic situation in the country. Therefore, in the context of the realization of any of these options, it is important to study and predict the possible development trends of socio-economic impacts. Therefore, try to model each of these cases separately.

If the events develop in the second direction, as mentioned above, then the decline in aggregate demand and aggregate supply in the next 3-5 years is inevitable. Thus, with the decrease in the price of 1 barrel of oil on the world market to the dollar, there is no doubt that the volume of consumer spending (C), investment (I), government spending (G) and net exports (X) will decrease. Thus, there is a significant correlation between all components of aggregate demand and the volume of oil revenues. But to what extent can these reductions be?

It is clear that the decline in oil revenues will primarily affect export earnings. Recall that in 2015, the average price of oil on the world market (\$ 50 per barrel) fell at least twice compared to 2014 (\$ 100 per barrel). This means that export revenues in dollars will be reduced at least twice.

Thus, SOFAZ's dollar revenues in 2015 were halved only due to the fall in world oil prices. We watched about the same scenario for 2016. In addition, in February and December 2015, we witnessed a 35% and 50% depreciation of the manat against the dollar, respectively. The main purpose of the establishment of SOFAZ is to create conditions for the efficient and purposeful management of the country's oil resources. In addition, the main goals and objectives of SOFAZ are:

- Maintaining macroeconomic stability in the country, ensuring financial and tax discipline, reducing dependence on oil revenues and ensuring the development of the non-oil sector
- Financing of important national projects for the socio-economic development of the country
- Given that oil and gas are non-renewable natural resources, the income from them should be distributed equally between generations and the accumulation of reserves for future generations

It is clear that if oil revenues decline, there will be significant reductions in all components of aggregate demand. As can be seen from the table below, the amount of funds received by SOFAZ has increased sharply since 2001. Although much of this revenue has been spent over the past 18 years, the Fund's remaining assets are more than \$ 38 billion. These funds are kept in different forms, including different currencies.

Table 1. Dynamics of oil fund revenues and fixed costs

	Fund revenues (mln, manat)	Transfers to the budget (mln, manat)	The ratio of transfers to the budget in budget revenues (%)	Expenditures to improve the social status of the refugees and forced migration (mln, manat)	Total costs (mln, manat)	Funds (million, US dollars)	
						Mln, manat	Million, US dollars
2001	2207	-	-	0,7	1823	384	490
2002	1090	-	-	37,8	933	541	690
2003	1362	100	8,2	20	1260	643	820
2004	1523	130	8,6	15	1412	754	960
2005	3154	150	7,3	40,7	2817	1091	1390
2006	943	585	15,1	110	896	1138	1450
2007	1786	585	9,7	154,1	977	1947	2480
2008	11864	3800	35,3	145	5003	8808	11220
2009	8177	4915	47,6	89,9	5289	11696	14900
2010	13088	5915	51,9	104,9	6910	17874	22770
2011	15628	9000	57,3	140	10109	23393	29800
2012	13674	9905	57,3	300	10275	26792	34130
2013	13600	11350	58,2	300	12226	28166	35880
2014	16230	9337	50,7	300	11774	29123	37100
2015	7 721	8 130	46,5	150	9 188	35280	33600
2016	9410	7 615	43,5	90	9 022	58764	33200
2017	12 144	6 100	36,9	105	11 016	60860	35800
2018	17 614	10 959	48,9	200	11 456	65450	38500

Note: The table was compiled by the author on the basis of SOFAZ data.

During this period, the amount of SOFAZ expenditures has increased year by year. In some years, this amount exceeded 11-12 billion manat, or 15 billion US dollars.

The main part of the expenditures consisted of transfers to the state budget.

There are many funds allocated for improving the social situation of refugees and internally displaced persons and the construction of various economic infrastructures. In recent years, the use of oil revenues for study abroad has been carried out in accordance with the strategy of spending oil revenues on the development of "human capital".

Table 2. Development dynamics of aggregate demand (AD = C + I + G + X) in Azerbaijan (mln. AZN)

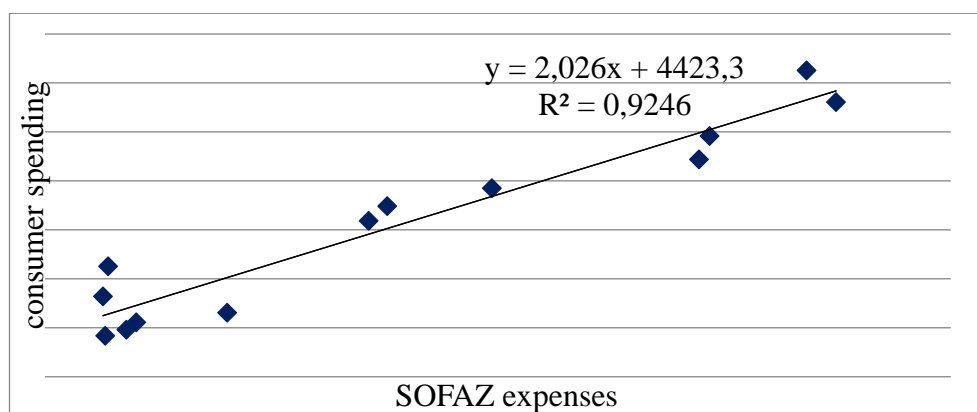
Years	C	I	G	X	AD	Total expenses from the oil fund (mln. manat)	Transfers from the oil fund to the budget (mln manat)	Volume of imports
2000	3272,2	1289,8	764,0	573,2	5899,2			
2001	3498,4	1454,5	807,5	883,1	6643,5	1823	-	1431,1
2002	4171,2	2718,0	931,8	501,9	8322,9	933	-	1665,5
2003	4793,8	4249,3	1234,5	-35,8	10241,8	1260	100	2626,2
2004	5549,9	5820,3	1502,1	99,5	12971,8	1412	130	3515,9
2005	6508,7	6733,4	2140,7	135,9	15518,7	2817	150	4211,2
2006	8208,1	7415,6	3790,1	1105,4	20519,2	896	585	5266,7
2007	11249,7	10353,9	6086,2	344,7	28034,5	977	585	5713,5
2008	15891,9	13328,0	10774,2	40586,1	80580,2	5003	3800	7170
2009	17417,6	10475,0	10503,9	8578,2	46974,7	5289	4915	6123,1
2010	19251,5	14118,9	11765,9	14759,6	59895,9	6910	5915	6600,6
2011	22184,0	17048,8	15397,5	16814,9	71445,2	10109	9000	9756
2012	24564,0	20251,1	17416,5	14255,1	76486,7	10275	9905	9652,9
2013	28021,2	21448,2	19143,5	13262,9	81875,8	12226	11350	10713
2014	31268,2	21890,6	18699,3	12640,9	84499,0	11774	9337	9187,7
2015	34963,4	20057,4	17784,5	3688,02	76150,4	9 187,8	8 130	9200
2016	39775,0	22868,5	17751,3	8446,45	88841,25	9 022,1	7 615	8530
2017	44498,4	24462,5	17594,5	11112,39	97667,79	11 015,5	6 100	8780
2018	42136,7	25877,0	22731,6	13589,12	104334,42	11 455,6	10 959	11460

Note: The table was compiled by the author on the basis of the data of the State Statistics Committee of the Republic of Azerbaijan and SOFAZ

Thus, by determining the extent to which the dynamics of development of all components of aggregate demand in Azerbaijan depends on oil revenues and expenditures in Azerbaijan, it is possible to describe a possible trend of economic development in the context of declining revenues and expenditures.

The chart below shows the correlation between the expenditures of the oil fund and the expenditures of the population. The graph shows that there is a significant correlation between these two indicators ($R = 0.9615$). This is not accidental. Thus, the transfer of a significant part of the Oil Fund's expenditures to the state budget, its allocation to improve the social situation of refugees and internally displaced persons, as well as spending on

infrastructure projects have had a significant impact on employment and income growth.



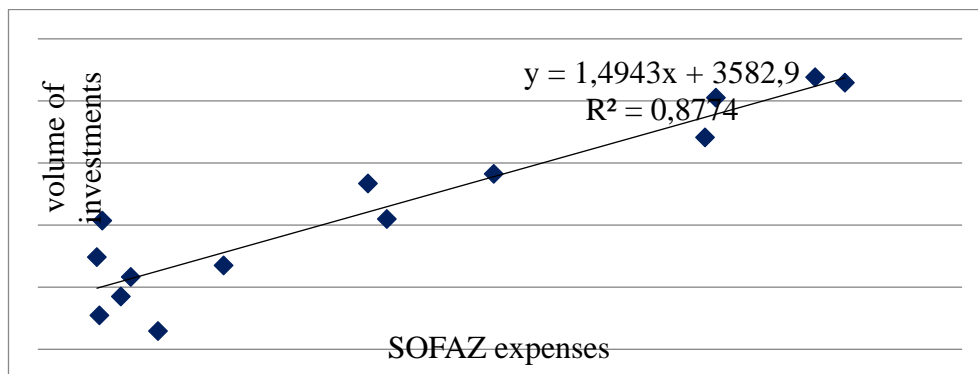
Graph 1. Relationship between oil fund expenditures and population expenditures

Note: The graphic was compiled by the author

Thus, the relationship between the consumption expenditures of the population and the expenditures of the Oil Fund can be expressed by the approximate formula $C = 2,026 * F + 4423$. Here, C-consumption is the cost of F -ARDNF. So, using the given model, it is possible to make predictions for the coming years.

We see a similar picture when determining the relationship between SOFAZ's expenditures and the volume of total investments in the Azerbaijani economy. Figure 2 shows this correlation. The graph shows that There is also a significant correlation between SOFAZ's expenditures and the volume of investments in the Azerbaijani economy (correlation coefficient $R = 0.9365$). Of course, not only domestic investment, but also the volume of foreign direct investment depends to some extent on the expenses of the Oil Fund. Thus, the Oil Fund has allocated \$ 297.9 million for the Heydar Aliyev Baku-Tbilisi-Ceyhan main export pipeline project. Financing of the share of the Republic of Azerbaijan in the amount of 779.6 mln. Construction of a water pipeline from the Oguz-Gabala zone to Baku in the amount of AZN 1,217.5 million. Reconstruction of Samur-Absheron canal in the amount of 90.0 mln. Financing of the authorized capital of the State Investment Company in the

amount of 446.8 million manat. Baku-Tbilisi-Kars new railway project worth 596.1 million manat Construction of STAR oil refining complex in the amount of 529.3 million manat. The financing of the state's share in the authorized capital of the Southern Gas Corridor CJSC in the amount of AZN 1 billion and other projects created a basis for attracting foreign direct investment to the Azerbaijani economy.



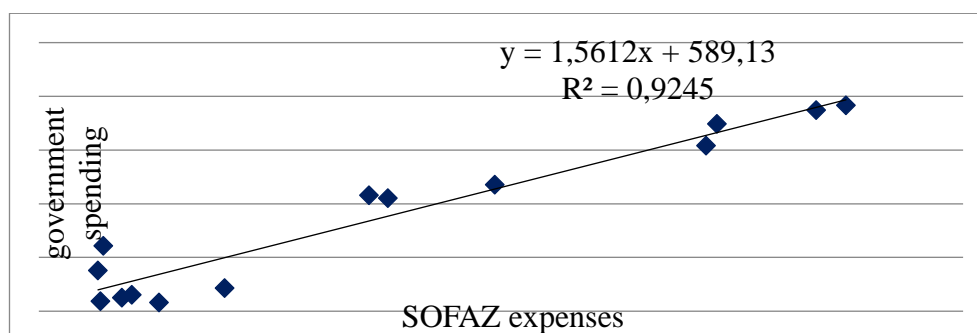
Graph 2. Relationship between oil fund expenditures and investment volume

Note: The graphic was compiled by the author

The relationship between investments in the Azerbaijani economy and SOFAZ's revenues and expenditures can be expressed as approximately $I = 1,494 * F + 3582$, and if we predict that by 2020, F will be approximately \$ 12 billion, then and $I =$ Around \$ 25092 million (2020). It is obvious that the decline in oil revenues will have a serious impact on the volume of investments in the Azerbaijani economy.

The main area of SOFAZ's expenditures is the state budget. From 2003 to October 1, 2015, the total amount of transfers from SOFAZ to the State Budget of the Republic of Azerbaijan amounted to 61.422 billion manat. The volume of these transfers increased year by year and reached a maximum of 11.35 billion manat (\$ 14.5 billion) in 2013. Transfers from SOFAZ to the state budget since 2009 accounted for more than half of budget revenues. This means that over the years, more than half of the country's social security, education and health, defense and science expenditures have been covered by oil revenues. This is as dangerous a situation as it is a potential opportunity

for economic development. Because in the years when oil revenues will decrease, the country's budget may face serious deficits.



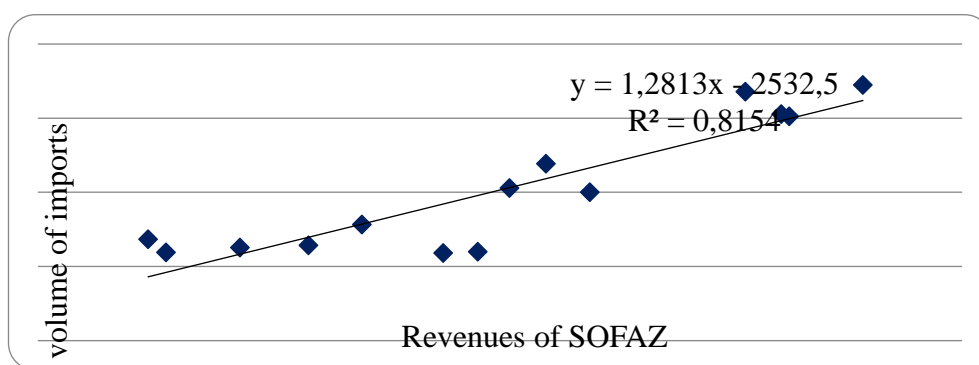
Graph 3. Relationship between Oil Fund expenditures and government expenditures

Note: The graphic was compiled by the author

The dependence of public expenditures on SOFAZ revenues and expenditures in Azerbaijan can be roughly expressed by the formula $G = 1,561 * F + 589.1$. For example, if we forecast the Fund's estimated revenues at around \$ 8 billion, then government expenditures could be around $G = 13273.5$ million US dollars, and if we forecast around \$ 6 billion, then government expenditures could be around $G = 9955.1$ million US dollars.

The fourth-net export (X) component of aggregate demand in Azerbaijan also depends heavily on oil revenues. The inflow of oil revenues into the economy, the increase in income and consumer spending of the population not only increases the purchasing power in the market, but also increases the demand for high quality goods. In recent years, consumers in Azerbaijan have preferred more high-quality and modern goods, and the non-production of these goods in Azerbaijan has had a significant impact on imports. Sales of science-based goods, new appliances and household items in the market increased rapidly. More than 1 million cars were imported into the country. Modern household appliances, telephones and computers indicated a sharp increase in demand for foreign goods in the country. The import of these goods meant the removal of billions of foreign currency (especially US dollars) from the country. The main source of foreign currency transferred from the country to foreign banks for various purposes was oil

revenues. The volume of imports in Azerbaijan increased from 1.4 billion manat (\$ 1.8 billion) in 2000 to 9 billion manat (\$ 11.5 billion) in 2014. The main distinguishing feature of such a rapid increase in the level of imports is that the main (in a sense "the only") source of funds required for imports is oil revenues.



Graph 4. Relationship between Oil Fund expenditures and government revenues

Note: The graphic was compiled by the author

It can be seen from Figure 4 that the relationship between the Oil Fund's expenditures and the volume of imports is quite serious (correlation coefficient $R = 0.9028$).

The dependence of the volume of Azerbaijan's imports on oil revenues can be expressed by the formula $IM = 1,281 * F - 2532$.

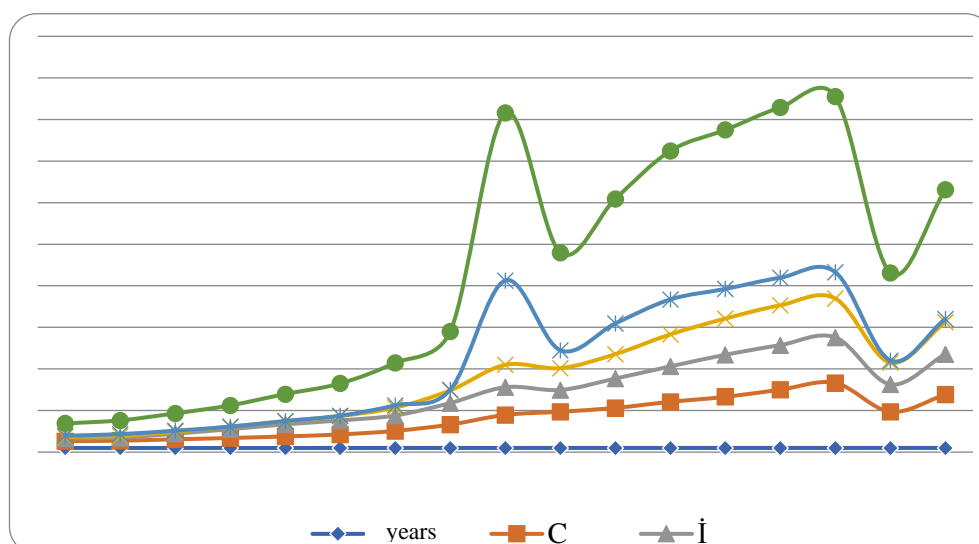
Here is the amount of IP imports. According to this formula, the trend of changes in the volume of imports in the coming years, depending on the volume of oil revenues and expenditures, can be described to some extent. Thus, if we forecast that oil revenues could be around \$ 8 billion or \$ 6 billion in the coming years, then it could fall to \$ 6,872 million or \$ 5,154 million. Thus, the decline in oil revenues will lead to a decrease in the volume of imported goods.

Thus, in the coming years, there will be a sharp decline in aggregate demand in Azerbaijan due to a sharp drop in world oil prices or a decrease in the physical volume of exported oil.

Thus, when oil prices remain at \$ 35-50 per barrel in 2015 and 2016, aggregate demand in Azerbaijan will fall sharply compared to 2014. The

depreciation of the Azerbaijani manat against the US dollar does not raise the aggregate demand to the level of 2014. Thus, in 2015, when the volume of aggregate demand is 1 US dollar = 1.05 manat, AD = 55896.2 million manat, and in 2016, when 1 US dollar = 1.55 manat, AD = 61885.5 million manat. In 2016, in order to keep AD at the level of 2014, it should have been set at 1 US dollar = 2.12 manats.

Although the “release” of the Azerbaijani manat on 21 December 2015 and the Central Bank’s transition to a “floating exchange rate” created a certain increase in aggregate demand in manat, aggregate demand had a downward trend.



Graph 5. Dynamics of change in aggregate demand (in mln. manats)

Note: The graphic was compiled by the author

Graph 5 shows that aggregate demand in US dollars will have a downward trend in the coming years. Although it is possible to maintain the level of this volume in manat, it will be very difficult to reduce its negative socio-economic effects.

The sharp decline in world oil prices since 2014 and the sharp decline in SOFAZ revenues in 2015 and 2016 have also affected the socio-economic situation of the people in the country. As we have studied above, the reduction

in the Oil Fund's expenditures has had and will have a serious impact on all components of aggregate demand. In particular, the decline in consumer spending indicates that the population's income will fall sharply. This will lead to poverty, a decrease in investment to employment, and a reduction in public spending to health and education. Due to the sharp decline in the net income (X) component of aggregate demand and the dominance of imported goods in the domestic market, this could lead to a significant increase in market prices.

The end result is to achieve sustainable development of the Republic of Azerbaijan by eliminating the dependence of the country's economy on oil, as well as the equal distribution of income among current generations and the accumulation of reserves for future generations.

References

- [1]. Strategic Roadmap for the National Economic Prospects of the Republic of Azerbaijan // Approved by the Decree dated December 6, 2016 .- [Electronic resource].URL:<http://iqtisadiislahat.org/store/media/documents/fermanlar/Milli%20Iqtisadiyyat%20YOL%20XERITESI.pdf>
- [2]. Socio-economic development of the Republic of Azerbaijan (for 2019). (2004-2008). Baku. 2008, pp. 3-636 strategy ”, Baku: Azerneshr, 2011, 708 p.
- [3]. Trade in Azerbaijan / State Statistics Committee of the Republic of Azerbaijan.- Baku: Statistical Bulletin.-2018.-182 p.
- [4]. Statistical indicators of Azerbaijan State Statistics Committee of the Republic of Azerbaijan.- Baku: Statistical Bulletin, 2019- 240 p.
- [5]. Foreign trade of Azerbaijan / State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan.- Baku: Statistical Journal, 2019.-216 p.

POSSIBILITĂȚI PENTRU FINANȚAREA INVESTIȚIILOR ÎN IMM

Virginia CUCU

Conf. univ. dr.

Universitatea „ARTIFEX” din București

Abstract

As business organizations, the SMEs can contribute to the economic growth, by capturing the local opportunities and attracting the resources at the national and local level. In order to do this, they need financial resources, both for financing current necessities and investments. To solve the financial problems they are facing, it becomes important to examine both the origin and the structure and evolution of financial obligations. The issues, regarding financing issues, can be solved in two modalities: first – their exclusion and the second – the search (attraction) of financial resources to cover the necessary. For the viability of SMEs we propose the second alternative.

Key words: *finanțare, întreprinderi mici și mijlocii, investiții, capital, cost, factoring.*

JEL Classification: *E22, L21, M19.*

1. Probleme existente în finanțarea întreprinderilor mici și mijlocii

La fel ca și ceilalți agenți economici, legați prin relații de interdependență și colaborare cu furnizorii de materii prime, materiale și resurse energetice, cu alți producători și cu societățile comerciale din țară, IMM-urile resimt efectele negative ale pandemiei, prin care trece și România printre care: dezechilibrele apărute la nivel macroeconomic între cerere și ofertă, costul ridicat al resurselor valutare și necesitatea importurilor de produse, utilaje și tehnologii, rata, încă, crescută a dobânzilor și cerințele acute de impulsioneare a investițiilor destinate modernizării, re tehnologizării și restructurării, blocajul financiar și necesarul permanent de capital lichid, tendința de creștere a salariilor necorelată cu nivelul productivității muncii.

Cerințele unei dezvoltări care să asigure competitivitatea pe piață, în actualul context economic, obligă IMM -urile să depășească bariera riscului și să folosească alternative de finanțare, între care:

- apelarea la credite pentru investiții, îndeosebi prin liniile de finanțare derulate atât prin IMM INVEST, IMM FACTOR și IMM LEASING, cât și prin instituțiile bancare sau societățile de leasing;
- folosirea programelor europene și naționale pentru sprijinirea IMM, inclusiv a celor adresate comunităților locale (conform <https://cepu.ro/>, în data de 18 martie 2021, în cadrul unui eveniment online, Comisia Europeană a lansat Consiliul European pentru Inovare, cu un buget de peste 10 miliarde EUR (în prețuri curente) pentru perioada 2021-2027, în scopul dezvoltării și al extinderii inovațiilor revoluționare);
- cunoașterea și acționarea pentru utilizarea diferitelor facilități europene și naționale acordate agenților economici.

Asigurarea menținerii calității mediului este una dintre condițiile de bază ale programelor de dezvoltare durabilă. Deoarece valorificarea resurselor reutilizabile constituie un mijloc suplimentar de venit este necesar ca întreprinderile mici și mijlocii să acționeze pentru:

- asigurarea dotărilor corespunzătoare la clădiri și instalații, atât pentru crearea microclimatului propice de lucru, cât și pentru respectarea legislației specifice în domeniul securității muncii și a mediului;
- organizarea de activități pentru colectarea, sortarea, prelucrarea și valorificarea unor materiale refolosibile;
- executarea de lucrări pentru refacerea siturilor naturale, mai ales în zonele cu potențial turistic;
- achiziționarea, recondiționarea și valorificarea bunurilor de folosință îndelungată.

Accesul la finanțare este o problemă nu numai pentru IMM-urile din România, dar și din Uniunea Europeană. Literatura internațională de specialitate abundă de studii și analize referitoare la așa-numitul „financial gap” în finanțarea IMM-urilor. Deși se recunoaște că problema respectivă există în toate economiile, inclusiv cele dezvoltate, este unanim recunoscut că aceasta este mult mai acută în țările în curs de dezvoltare. IMM-urile chiar dacă au succes, nu pot să - și procure resursele financiare de pe piața de capital.

Cele mai deosebite probleme care apar în vederea finanțării investițiilor IMM – urilor sunt: asigurarea resurselor financiare, alegerea izvoarelor de finanțare în condițiile asigurării unui cost cât mai redus al capitalurilor ce se vor folosi pentru realizarea investițiilor, recuperarea fondurilor investite și reducerea duratei acestei recuperări, rambursarea

creditelor și plata dobânzii la termen, asigurarea unei rentabilități cât mai mari de pe urma lucrărilor de investiții.

Atragerea capitalului și alocarea acestuia în diferite obiective de investiții reprezintă o problemă fundamentală. Alocarea fondurilor în diverse variante se face pe baza eficienței obiectivelor; în mod asemănător obținerea fondurilor trebuie să țină seama de eficiență, adică de cheltuielile comparative și riscurile pe care le implică diverse izvoare ale acestora. Având în vedere costul, prima problemă care se ridică este găsirea și alegerea surselor necesare pentru finanțare, precum și evaluarea rentabilității acestora, comparând costurile de finanțare cu rezultatele financiare previzibile.

Toate resursele de finanțare se reflectă într-o secțiune de previziune financiară care reprezintă bugetul de finanțare a investițiilor sau planul anual de finanțare.

Principalele surse de finanțare a investițiilor accesibile întreprinderilor mici și mijlocii pot fi clasificate după mai multe criterii, astfel: din punct de vedere al apartenenței fondurilor, distingem: finanțări din surse proprii: autofinanțarea, creșteri de capital prin încorporarea rezervelor la capitalul social, creșteri de capital prin conversiunea datoriilor și finanțări din surse atrase: credite bancare, leasing, factoring.

Singura cale posibilă de reducere a costurilor capitalurilor este de a crește ponderea investițiilor, care cer o remunerare mai mică a capitalurilor lor. Aceasta presupune o creștere a gradului de îndatorare, creditele fiind în general obținute la un cost (dobândă) mai mic(ă) decât capitalurile proprii. Obiectivul întreprinderii este să găsească o combinație de surse proprii și împrumutate care produce cea mai mică medie ponderată a costului finanțării. În acest mod, averea acționarilor va fi maximizată.

2. Costul surselor de finanțare

a) Costul finanțării din fonduri proprii

Costul autofinanțării. Autofinanțarea reprezintă afectarea unei părți sau a totalității remunerării anuale a acționarilor (cashflow-ul net de impozit și de dobânzi), pentru finanțarea proiectelor noi de investiții ale întreprinderii.

Principalele surse de autofinanțare sunt: amortizarea, provizioanele și profitul net. Adesea se consideră că autofinanțarea este gratuită. Însă autofinanțarea este constituită, în primul rând, din profit net reinvestit și trecut la rezerve. Atâta timp cât profitul reinvestit rămâne la nivelul rezervelor

putem spune ca acționarii nu cer, în mod direct, o remunerare a rezervelor (ci doar a acțiunilor vechi).

Prin încorporarea rezervelor în capitalul social și atribuirea de acțiuni gratuite, profiturile reinvestite devin direct remuneratorii. Chiar și rămânerea profiturilor nete reinvestite la nivelul rezervelor este indirect remunerată. Reinvestirea profiturilor se va face prin proiecte din ce în ce mai rentabile și care, marginal, determină o creștere a remunerării medii a acționarilor. Costul autofinanțării, prin trecerea profitului în rezervă, este egal cu costul capitalurilor proprii.

Autofinanțarea este un principiu de finanțare foarte răspândit și presupune că întreprinderea își asigură dezvoltarea cu forțe proprii, folosind, drept surse de finanțare capitalul inițial (dacă este destinat capitalului fix), o parte din profitul obținut în exercițiul expirat (numit economie forțată) și fondul de amortizare, acoperind atât nevoile de înlocuire și dezvoltare a activelor imobilizate, cât și creșterea activelor circulante (sau o parte a acestora). Prin amortizare, întreprinderea realizează de fapt recuperarea investițiilor realizate anterior. Ea apare astfel cu dublă semnificație: ca intrare de lichidități (recuperare), pe de o parte și ca o cheltuială (reflex al unei cheltuieli, de fapt) pentru exercițiul curent, pe de altă parte. De aceea amortizarea nu este deductibilă din încasările totale ale exercițiului pentru determinarea rezultatului brut din exploatare (cash - flow brut), dar este dedusă din acesta pentru calculul impozitului.

Reevaluarea mijloacelor fixe este aplicată în scop fiscal numai atunci când este urmărit interesul statului. La calcularea deducerii uzurii din venitul impozabil reevaluarea nu este luată în considerație, pe când în cazul impozitului pe bunurile imobiliare are o influență decisivă, deoarece reevaluarea mijloacelor fixe, mărește baza impozabilă.

Pentru a evita inconvenientul dat și a permite IMM –urilor să-și formeze un fond de uzură capabil să asigure, din punct de vedere financiar, înlocuirea mijloacelor fixe uzate este necesar de luat în calcul valoarea de actualizare și inflația. Aceasta presupune acceptarea reevaluării mijloacelor fixe anual, fără a include diferența de la reevaluare în venitul impozabil. Operațiunea dată ar micșora presiunea fiscală asupra întreprinderilor mici și mijlocii ce fac investiții, fiind și o soluție echitabilă.

Baza valorică a mijloacelor fixe la sfârșitul perioadei de gestiune trebuie să fie majorată luând în considerație coeficientul de capitalizare și indicele general al prețurilor, utilizând formula:

$$V_{fin} = V_{mf} + K_{corectie} = 1 + i \quad (1)$$

unde: V_{fin} – valoarea finală a mijloacelor fixe din care se calculează uzura;

V_{mf} - valoarea mijloacelor fixe la sfârșitul perioadei de gestiune;

K_{corect} – coeficient de corecție,

La calcularea coeficientului de corecție se utilizează indicii de prețuri de consum și coeficientul de capitalizare, calculul se va efectua după următoarea formulă:

$$K_{corect} = a \times IPC \quad (2)$$

unde: a – coeficientul de capitalizare, care poate fi calculat pe baza ratei dobânzii anuale pentru depozitele bancare(i) după relația:

$$a = 1 + i; \quad (3)$$

IPC – indicii de prețuri de consum;

Corectarea valorii mijloacelor fixe prin relația de mai sus, permite constituirea unui fond de amortizare capabil să asigure reînnoirea mijloacelor fixe în condițiile de instabilitate economică.

Costul majorării de capital. Creșterea capitalului întreprinderii se poate realiza prin mai multe tipuri de operațiuni financiare. Creșterea capitalului prin aporturi noi în numerar poate fi realizată fie prin emisiunea de acțiuni noi, fie prin majorarea valorii nominale a acțiunilor vechi. În vederea realizării unei emisiuni de acțiuni noi întreprinderea trebuie să stabilească volumul resurselor financiare pe care dorește să le atragă, numărul de acțiuni de emis și prețul de emisiune al acțiunii care să-i permită procurarea fondurilor necesare.

b) Costul finanțării prin credit

Costul creditului bancar. Determinarea costului creditului în condițiile contractuale în care se angajează un împrumut (scadență certă, dobândă fixă, valoare de rambursat cunoscută, prioritate pentru recuperarea capitalului în caz de faliment etc.) devine certă, existând totuși un risc al variației dobânzii pe piață.

Considerăm că nu există risc de rată a dobânzii și nici de insolvabilitate a debitorului. În acest caz, pentru manager, costul explicit al unui împrumut este acela care egalează încasările din fondurile împrumutate (intrări) cu valoarea actuală a plăților privind rambursările și dobânda viitoare (ieșirile), potrivit formulei:

$$\text{Fonduri împrumutate} = \sum_{i=1}^n \text{Ramburs}_t + \frac{\text{Dob}_t}{(1+k_d)^t}, \quad (4)$$

în care $t=1, \dots, n$ sunt anii de rambursare a împrumutului.

Rata k_d reprezintă costul explicit al împrumutului destinat finanțării investițiilor noi. Aceasta are semnificații multiple și anume:

- rata internă de rentabilitate (RIR)
- cost actuarial (k_d)

Singura diferență dintre ele apare din partea celor care o interpretează – creditorii sau debitorii : RIR relevă demersul investitorului (creditorului), în timp ce costul actuarial rezultă din aprecierea împrumutatului (debitorului). Cantitativ, $RIR = k_d$, ambele având unul și același conținut economic.

Pentru ca investiția să fie rentabilă trebuie ca RIR să fie mai mare decât rata dobânzii de pe piață (d), respectiv costul capitalului. Pe plan economic, $RIR > d$ arată ca investiția de capital va fi recuperată prin fluxurile de lichidități rezultate din exploatare și că aceste fluxuri permit remunerarea furnizorilor de capital, conform exigenței lor de randament. Deci, $RIR > d$ semnifică faptul ca investiția este rentabilă și acceptată.

Teoretic, costul actuarial pentru un împrumut primit este identic cu RIR a împrumutului. Practic acest caz este rar datorită efectelor fiscale și a costurilor de tranziție a capitalurilor. Se va aplica definiția generală a costului explicit al capitalului împrumutat la costul unui împrumut obligatar, al unui împrumut obligatar cu primă de emisiune și la costul leasingului.

Costul creditului după impozitare, calculat prin formula $k_d(1-T)$, se folosește la calcularea costului mediu ponderat al capitalurilor (CMPC). Semnificația relației de mai sus este aceea că din rata dobânzii pentru creditul obținut, k_d , se scad economiile din impozitare (dobânda este o cheltuială deductibilă), iar T este rata impozitului aplicabil întreprinderii. Așadar, guvernul suportă o parte din costul creditului, deoarece dobânda este o cheltuială deductibilă în scopuri fiscale.

Costul creditului reprezintă rata dobânzii aplicată noilor credite angajate de întreprindere și nu instrumentelor de credit emise în trecut și care nu au fost încă rambursate. Adică, pentru luarea deciziei privind noile investiții se calculează costul capitalului fără a se lua în considerare împrumuturile și dobânzile precedente.

- c) Costul finanțării prin leasing

Pentru a determina costul leasingului se aplică principiul egalității valorilor actuale ale echivalentului sumei de finanțare (E) cu redevențele de plată (chiria anuală CH) și prețul rezidual (PR). Costul actuarial al leasingului va rezulta ca o rată internă de rentabilitate (k_1) din egalitatea amintită mai sus.

În costul leasingului se vor integra și efectele fiscale ale acestei finanțări. Pentru utilizator, chiria este o cheltuială deductibilă de la plata impozitului pe profit. Partea reprezentând amortizarea echipamentului închiriat constituie o economie fiscală numai pentru societatea de leasing. Deci, utilizatorul înregistrează un cost de oportunitate, cauzat de pierderea economiei de impozit aferentă amortizării A a echipamentului închiriat deoarece nu este proprietarul bunului.

$$E = \sum_{i=1}^n \frac{(1-\tau) * CH_i + \tau * A_i}{(1+k_1)^i} + \frac{PR}{(1+k_1)^n}, \quad (5)$$

în care : τ =rată impozitului pe profit

$t=1, \dots, n$ ani de valabilitate a contractului de leasing

Costul leasingului (k_1) este soluția la ecuația de mai sus, care se calculează după metodologia RIR. De altfel, pentru utilizator costul leasingului îl reprezintă rata de rentabilitate pentru furnizor.

Opțiunea pentru leasing, în raport cu un împrumut bancar sau obligatar se fundamentează pe valoarea actualizată netă (VAN), calculată după relația :

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - \frac{VR}{(1+r)^m} \quad (6)$$

Întrucât bunul este închiriat, în formula VAN nu se cuprinde scăderea valorii investiției (I). De asemenea, cash – flow – urile (CF_t) vor fi determinate în funcție de profiturile viitoare și de chiria plătită. Valoarea reziduală (VR) este plătită în anul m , înainte de încheierea duratei de viață (n) a bunului închiriat.

Valoarea actualizată de mai sus se compară cu cea a împrumutului, pentru a se analiza care dintre sursele de finanțare este mai avantajoasă.

3. Factoringul - altă sursă de finanțare a IMM -urilor

Factoringul - operațiunea desfășurată pe baza contractului încheiat între factor și aderent (agentul economic), prin care primul, în schimbul unui comision, preia în proprietatea sa creanțele aderentului prin plata facturilor

acestui, reprezentând dovada efectuării tranzacției care are ca obiect bunuri sau servicii livrate pe credit.

Instituția specializată de factoring asigură, în principal, preluarea în proprietate a creanțelor aderentului prin plata contravalorii facturilor. În funcție de momentul în care se face plata, se distinge:

– *factoringul clasic* (old line factoring) când factorul plătește facturile în momentul preluării acestora. Practic, factorul acordă un credit aderentului până în momentul scadenței creditului furnizor acordat de exportator importatorului, fapt pentru care reține o dobândă (taxa de scont);

– *factoringul la scadență* (maturity factoring), când factorul plătește creanțele aderentului în momentul exigibilității acestora, reținându-și comisionul pentru intermedierea operațiunilor de decontare.

Factorul nu are numai rolul de finanțare. Acesta oferă aderentului o serie de servicii, respectiv preluarea administrației registrului contabil, acordă sprijin în gestiune, îndrumă aderentul în privința alegerii clienților, expediază facturile clienților și urmărește încasarea contravalorii lor.

Utilizarea factorului presupune o serie de avantaje:

- dă posibilitatea utilizării cambiei sau a acreditivului pentru efectuarea plății;
- înlătură neînțelegerile ce pot interveni din cauza utilizării unei limbi străine și pe cele generate de necunoașterea legilor și uzanțelor importatorului.

Factoringul clasic asigură aderentului posibilitățile financiare în avans față de scadența creditelor acordate importatorilor, dându-i posibilitatea de a da curs unor noi comenzi și îl pune la adăpost de riscul insolvabilității clienților lor.

Trăsături ale IMM-ilor ce pot face parte într-un contract de factoring:

- fonduri proprii modeste, destinate consumului productiv. Transferul creanțelor către *factor* este o sursă de finanțare;
- vânzări cu o dinamică accentuată, în creștere. Recurgerea la factoring evită îngreunarea structurii administrative și financiare a întreprinderii;
- o activitate de sub-contractant, cu un număr limitat de clienți importanți, expusă riscului de întârziere a prețului. Factoring-ul aduce siguranța încasării;

- o activitate de furnizor al administrației publice, care presupune o încetineală a plăților;
- situația de furnizor al unor mari distribuitori când nu există titluri de valoare negociabile cu o bancă. Existența biletului la ordin tras asupra *factorului* va permite mobilizarea fondurilor;
- o activitate sezonieră, concentrată în câteva luni ale anului, care nu justifică realizarea unei structuri administrative sau financiare permanente;
- o clientelă de vânzători cu amănuntul dispersată care implică supraveghere și impulsioneare permanentă. Această activitate neplăcută va fi asigurată de *factor*;
- mijloace materiale și umane reduse pentru urmărirea portofoliului de clienți. Dotarea informatică a *factorului* asigură aceasta;
- dorința de introducere pe noi piețe care comportă riscuri. Recurgerea la factoring permite evaluarea și selectarea noii clientele.

Aceste caracteristici dominante se regăsesc și la întreprinderi mici și mijlocii cărora tehnica factoringului le poate aduce soluții comparabile formulilor scontării fără drept de regres și creditului cumpărător, utilizate în mod curent.

Ca o concluzie generală au recurs la factoring întreprinderi noi, având mari nevoi de fonduri financiare, situate în sectoare în plină expansiune, lucrând cu o marjă importantă de profit, cu o clientelă dispersată și puțin cunoscută sau cu clienți foarte importanți.

Operațiunea de factoring presupune un efort financiar din partea aderentului care va trebui să acopere componentele costului aferent operațiunii și anume: comisionul (agio) și dobânda (pro rata temporis).

4. Concluzii

În cazul IMM –urilor, decizia fundamentală care precede decizia pentru investiții se referă la alegerea între alternativa continuării unui proces productiv cu consum de muncă și alternativa introducerii unui proces intensiv în capital, cu privire la automatizarea, re tehnologizarea și digitalizarea producției de bunuri și servicii. Astfel, finanțarea investițiilor poate fi realizată fie din resursele proprii, fie din resursele atrase. În acest caz, întreprinzătorul trebuie să realizeze un mix din de resurse proprii și împrumutate, pe baza unei alocări optime între aceste. Indiferent de opțiune,

accesul la fondurile împrumutate (în acest caz, finanțarea din fonduri proprii, prin credit, leasing sau factoring) trebuie să fie bine evaluată de întreprinzător înainte de a recurge la finanțarea efectivă.

Concluzionând cele prezentate, considerăm că dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii este restricționată din următoarele considerente: deficitul de resurse, și în primul rând, a celor pe termen lung, costul mai mare al resurselor și dependența sporită față de bănci, lipsa cunoașterii alternativelor de finanțare.

Bibliografie

- [1]. Andreica, M., (2011) - Eficiența investițiilor, Editura Cibernetica MC, București,
- [2]. Cocris, V., Ișan, V., (1995) Economia afacerilor, Editura Grphix, vol. 2,
- [3]. Andreica, M., E., Andreica M., (2009) - Using financial ratios to identify Romanian distressed companies, *Economia. Seria Management*, Faculty of Management, Academy of Economic Studies, Bucharest, Romania, vol. 12(1 Special)
- [4]. Caraiani, Gh., Potecea V., Surdu– Nițu, G., (2011)- Factoringul în afacerile internaționale, Editura Universitară, București,
- [5]. Cucu, V., (2013) - Use of Factoring in Financing SMEs”, *Romanian Statistical Review Supplement*
- [6]. Cucu, V., (2017) - Decizia de investiții, Editura Artifex, București
- [7]. Cucu, V., (2020) - Factoringul - sursă de finanțare a activității IMM, *Proceedings of the International Symposium. Experience. Knowledge. Contemporary Challenges „Challenges and Solutions”* December 16 th- 17th.

DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA PE TERMEN MEDIU

Valentina GANCIUCOV

Dr., conf. univ., conf. cerc.,

Institutul Național de Cercetări Economice,

Republica Moldova

ganciuov.valea@rambler.ru

Abstract

An econometric model and a forecast of the main indicators of the development of small and medium-sized enterprises in the Republic of Moldova for the medium term are presented. It is based on a set of behavioral equations and group identities that describe the relationships that are characteristic of small business development in the republic. The model includes five large groups of the economy, namely: remittances (from Moldovans working abroad), number of enterprises, number of employees, the volume of sales revenue, profit (+) losses (-) before tax.

Key words: *Small and medium-sized enterprises ('SME'), sales revenue, profit (+), loss (-) to tax, remittances; COVID-19, pandemic.*

JEL Classification: *C50, C53.*

Țară noastră Moldova trebuie să găsească o nouă formă de existență în cadrul pieței internaționale. Și pentru a se integra în acest lanț global, întreprinderile mici și mijlocii (IMM) trebuie să se implice activ în proces. Una dintre principalele funcții ale întreprinderilor mici și mijlocii este tocmai crearea de locuri de muncă, ținând cont că la acest capitol Republica Moldova duce deficiențe enorme, în plus că astăzi suntem unul dintre principalii exportatori de resurse de muncă.

În numărul total de întreprinderi din Moldova, ponderea IMM este în mediu de 98,6%. Aceste companii angajează în mediu 61,2% din angajații RM. Veniturile din vânzări de la IMM în mediu constituie 40,7%. Profitul (până la impozitare) de la IMM este în mediu 44,5%. Ponderea IMM în PIB-ul Republicii Moldova constituie în mediu 32%. În principal IMM sunt concentrate în sectoare precum comerțul, agricultura, tranzacțiile imobiliare și industria de prelucrare. Scopul acestei lucrări este de a îmbunătăți modelul econometric dezvoltat anterior (Ganciuov, 2020) luând în considerare câțiva

factori suplimentari care influențează dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii din Moldova. Pentru a construi un model econometric, s-au folosit metoda și tehnicile descrise în lucrări Schatteles T. (Schatteles, 1992) și Klein L.R., Welfe A., Welfe W (Klein, 2003). Calculele sunt bazate pe principalii indicatori macro dezvoltați de FMI (atât pentru Moldova, cât și pentru economia mondială, ținând cont de impactul asupra economiei pandemiei COVID-19) și publicate în revista Focus, PIB mondial este furnizat de Banca mondială. Ecuatiile care iau în considerație specificul de dezvoltare a țării examinate, sunt stocastice și se estimează în baza informației statistice pentru țara respectivă. Baza informațională o constituie anii 2009-2019 (BNS). Luăm în considerație funcționarea modelului folosind pentru elaborarea prognozei dezvoltării IMM pentru anii 2020-2023. În tabelul 1 este prezentată informația pe principali indicatori macro (GDP, IPC, KE, KD) din prognoza FMI (Focus), iar în Tabelul 2 este prezentată informația creșterea GDP mondial și a lui rata creșterii.

Tabelul 1. Indicatori macro al RM

	GDP mil lei,	%	IPC	KE	KD
2020	199623,099	-7	103,8	19,7	17,2
2021	215792,570	4,5	103,9	21,3	17,4
2022	239745,545	4,7	104,5	22,0	17,8
2023	264439,336	4,3	104,9	22,6	18,1

Sursa: elaborat de autor în baza prognozei FMI

Tabelul 2. Indicatori economiei mondială

Anii	World	
	GDPM, mil dol.	ME, %
2020	83820663,08	-3,7
2021	88011696,24	5
2022	91532164,08	4
2023	95101918,48	3,9

Sursa: elaborat de autor în baza prognozei FMI

Pentru prezicerea dezvoltării IMM în Moldova pe termen mediu au fost luate în considerare a informațiilor disponibile despre remitențele pentru

anul 2020 și decizia că trebuie luat în considerație încă câteva alți factorii așa cum: populația, rata șomajului, export, import.

Rata șomajului am luat din prognoza FMI, prognoza exportului și importului am calculat folosind procentele de creștere ce de asemenea erau luate din prognoza FMI. Aceste informații sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3. Prognoza ratei șomajului, exportul și importul în RM pe anii 2020-2023

	2020	2021	2022	2023
Rata șomajului, %	5,1	4,9	4,6	4,5
Export, mil dol. SUA	2481,793	2911,144	3167,324	3449,216
Import, mil dol. SUA	5164,756	5815,515	6269,125	6827,077

Sursa: elaborat de autor în baza prognozei FMI

Prognozarea populației fuseseră efectuată cu ajutorul pachetului Excel și informația statistică de anii 2009-2019. La această analiză au participat 5 funcții: exponențială, linear, logaritmică, polinomul, puterii.

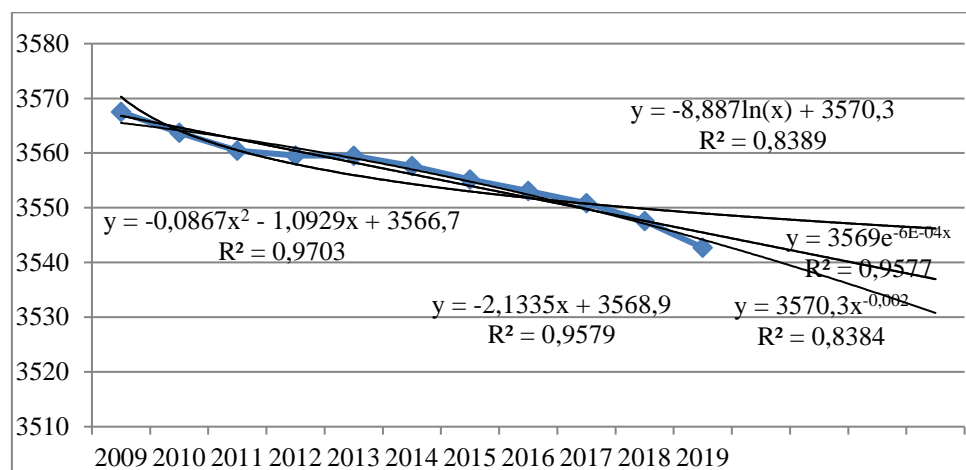


Figura 1. Prognoza populației din RM

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor statistice.

Din Fig.1 se poate observa că toate cinci funcții pot fi folosite la prognozare, dar noi am folosit funcția liniară cu toate că polinomul are cel mai înalt coeficient $R^2=0,97$, prognoza prin intermediul funcției liniare și al polinomului sunt prezentate în tabelul 4. Analiza informației statistice arată că ritmul de scădere a populației este mai aproape cu prognoza funcției liniare.

Tabelul 4. Prognoza populației in RM pe anii 2020-2023 (mii pers.)

	2020	2021	2022	2023	R ²
Polinomul	3541,1	3537,8	3534,4	3530,8	0,97
Liniar	3543,3	3541,2	3539,0	3536,9	0,96

Sursa: Elaborat de autor in baza datelor statistice.

Pentru estimarea ecuațiilor modelului econometric a fost folosit pachetul econometric EViews8. Modelul include 9 ecuații identități. În total în ecuații sunt folosite 39 de variabile, dintre care 30– exogene (din care 4 sunt dummy) și 9– endogene. Toate variabilele utilizate în model sunt divizate în 5 grupe: remitențele în RM; numărului întreprinderilor în Moldova (în total pe RM și în IMM); numărului salariaților în Republica Moldova (în total pe RM și în IMM); veniturile din vânzări în Republica Moldova (în total pe RM și în IMM); profit(+), pierderi(-) până la impozitare în Republica Moldova (în total pe RM și în IMM).

Remitențele în RM, ele depedent de dezvoltarea economiei mondială și vor fi utilizată în continuare în modelul ca variabilă exogenă după de terminarea. Transferurile de bani din străinătate (de la moldovenii care lucrează acolo) au jucat întotdeauna un rol important în economia și viața țării. Remitențele au fost primit de la BNM [7] de perioada 2009-2020. Creșterea cea mai spectaculoasă a acestui indicator a fost înregistrată între anii 2000-2008. În anul 2008 remitențele în PIB a constituit 27,4%, în 2009 a scăzut până la 24,06%, în anul 2019 a scăzut suficient până la 13,2%. Dar în anul.2020 remitențele a crescut cu 21,5% (până la 1486,74 mil \$) în corporații cu anul precedent, ceea ce nimeni nu se aștepta în legătură cu epidemia cu COVID-19. În Figura 2 sunt prezentate transferuri de mijloace bănești din străinătate efectuate în favoarea persoanelor fizice (în bază netă).

În anul 2009 remitențele a scăzut cu 40% comparativ cu anul precedent, ca urmare a efectelor crizei financiar-economice. Cum vedem în Fig.2 în anii 2010-2014 urmează din nou un trend ascendent cu căderea în a.2015, ca urmare a crizei financiare din Rusia. Iar în anul 2020 în nou se

aștepta caderea. bruscă remitenților din cauza impactului pandemiei de Covid-19 dar așteptările nu au fost îndeplinite și începând din luna mai, remitențele au început să crească semnificativ și, ca urmare, în 2020 au crescut semnificativ (cu 21,6%) față de anul precedent.

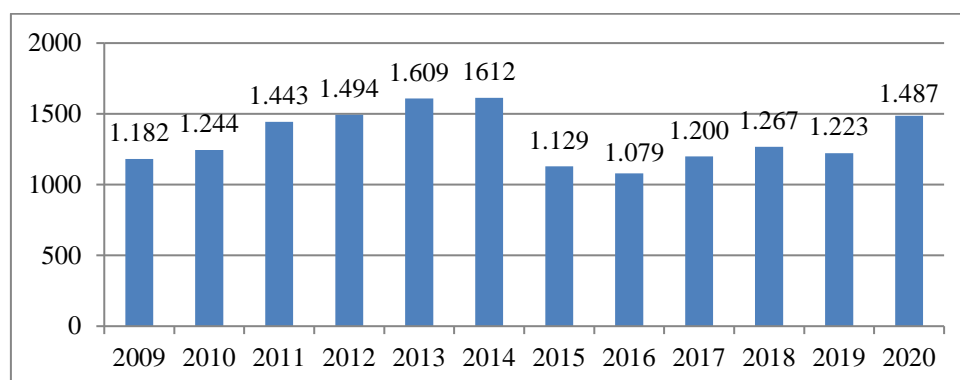


Figura 2. Transferurile bănești de peste hotare în favoarea persoanelor fizice, mil. dol. USD

Sursa: Datele BNM.

În figura 3 este prezentată structura pe zone geografice a transferurilor nete în anul 2020 din care se vede că cea mai mare parte este din zona UE (variind de la 56,4% la 65,3% pe tot parcursul anului). Dar în zona USD variind scade de la 40,5% la 33,1%. În zona RUB, fluctuațiile remitențelor scad de la 3,1% la 2,2%.

Remitențele în RM, ele depind de dezvoltarea economiei mondiale și va fi utilizată în continuare în modelul ca variabilă exogenă după de terminarea.

Acum descriem ecuația pentru determinarea remitențelor de la indicatori precum PIB-ul economiei mondiale (GDPM), rata de schimb dolar SUA/lei (KD), rata de schimb EURO/lei (KE), export din RM (EX), import în RM (IM), numărul populației în RM (NAS) și rata șomajului (RS):

$$REM = -0,00009GDPM + 169,2KD - 95,4KE + 0,5EX + 0,016NAS + 0,3IM - 32,2RS - 216,5D11 + 4570 \quad (1)$$

$$R^2 = 0,999$$

R^2 reprezintă coeficient de determinație, care ne arată ce parte din variația factorului endogen este explicată de variația factorilor exogeni.

Valorile lui $R^2 \in [0,1]$ și cu cât valoarea acestui coeficient este mai aproape de 1, cu atât se consideră că variația este mai mică și respectiv este datorată factorilor exogeni.

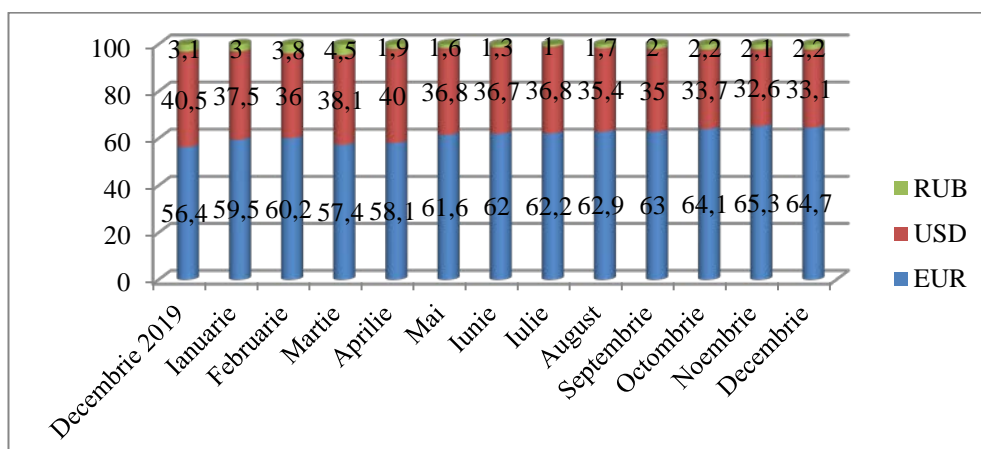


Figura 3. Structura pe zone geografice a transferurilor nete în a.2020
 Sursa. Datele BNM.

D11 în această ecuație este variabila exogenă și se numește DUMMY. Aceste variabile sunt definite în timp ce lucrați în pachetul EViews8. Variabilele DUMMY sunt definite întrucât toate observațiile au numărul 0, cu excepția anului 2011, care are numărul 1).

Numărul întreprinderilor mici și mijlocii în Moldova este calculat în dependența de principalii indicatori macro: GDP (PIB), REM (remitenții), KE (rata de schimb EURO/lei), KD (rata de schimb dolar SUA/lei), NAS (populația), RS (rata șomajului) și se determină conform relației:

$$NR = -0,00008GDP + 0,005REM + 0,1KE - 0,16KD + 0,00016NAS - 0,4RS - 0,09D14 + 35,45 \quad (2)$$

$$R^2 = 0,999$$

Numărul salariaților de la întreprinderi mici și mijlocii este calculat în dependența de principalii indicatori macro: GDP, IPC (inflația), TR, N, NAS, INV și se determină conform relației:

$$NSP = 0,0019GDP - 3,76IPC - 18,25TR - 5,7N + 0,006NAS + 0,00002INV + 3,6D11 - 6,6D14 + 820 \quad (3)$$

$$R^2 = 0,999$$

Venituri din vânzări de la întreprinderi mici și mijlocii sunt calculate în dependența de principali indicatori macro: GDP, N, KD, NAS, EX, RS și se determină conform relației:

$$CA = 0,0018GDP - 17,5N - 1,8KD + 0,01NAS + 0,03EX - 8,1RS + 704,6 \quad (4)$$

$$R^2 = 0,998$$

Profit(+), pierderi(-) până la impozitare de la întreprinderi mici și mijlocii sunt calculate în dependența de principali indicatori: GDP, REM, RS, KD, KE, CA și se determină conform relației:

$$VP = 0,0001GDP - 0,007REM + 1,3RS - 2,8KD + 2,3KE + 0,05CA - 2,1D13 + 1,9D17 - 12,3 \quad (5)$$

$$R^2 = 0,999$$

Elaborate mai sus nouă noi acuții au format nou modelul econometric pentru prezicerea dezvoltarea IMM în RM pe termen mediu. În tabelul 5 sunt prezentate rezultate calculelor prin modelul econometric remitanților pentru anii 2020-2023.

Tabelul 5. Remitenții în RM

Anii	Remitenți
2020	1486,740
2021	1496,176
2022	1506,667
2023	1518,674

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor statistice.

În tabelul 6 sunt prezentate rezultate calculelor prin modelul econometric principalelor indicatori IMM al RM în evoluția.

Analiza tabelul 6ne arată că în anul 2020 se înregistrează o scădere a volumelor pentru toți principali indicatori IMM datorită impactului pandemiei COVID-19 asupra lor. Dar din 2021 se începe creșterea lor.

Trebuie remarcat faptul că în anul 2020 numărul întreprinderilor din IMM va scădea cu 1,76%, numărul angajaților din acestea va scădea cu 7.13%, volumul veniturilor din vânzări va scădea cu 6,57%, dar profitul cu 20,19%.

Creșterea tuturor valorilor IMM este proiectată în 2021. De exemplu, o creștere cu 2,22% a numărului de afaceri față de anul precedent, creșterea

salariaților se prognozează de 7,88%, veniturilor din vânzări se așteaptă că a crește cu 10,04%, iar profitul a crește cu 9.09%.

Tabelul 6. Rezultate calculelor principalelor indicatori ai activității unităților economice utilizând modelul econometric

	Numărul de întreprinderi, mii. unit.		Numărul de salariați, mii pers.		Venituri din vânzări, mrd. lei		Profit(+), pierderi(-) până la impozitare, mrd. lei	
	Total	ÎMM	Total	ÎMM	Total	ÎMM	Total	ÎMM
2020	56,1	54,9	523,2	311,5	359,2	146,7	22,3	11,5
2021	57,0	56,1	559,8	336,0	408,1	161,4	26,4	12,5
2022	59,0	58,2	571,0	345,3	444,8	180,8	29,3	14,3
2023	61,2	60,2	585,8	356,8	504,5	205,1	33,5	17,5

Sursa: Elaborat de autor.

In anii 2022-2023 este proiectată creșterea valorilor IMM dar numai cu % mai scăzuți față de anul precedent: numărului de afaceri cu 3,6% și 3.53%; numărul salariaților cu 2.76% și 3,35%; volumul veniturilor din vânzări cu 12,02% și 13,43%; profitul cu 14,35% și 22,02%.

Concluzii

1. Modelul descris au fost utilizat pentru prognoza principalelor indicatorilor întreprinderi mici și mijlocii pe termen scurt și mediu. Baza informațională pentru regresii constituie din 11 observații. Acest modelul poate fi folosit de specialiștii în domeniu, din cauza că dependența dintre factori este bine structurată.

2. Întreprinderile mici și mijlocii sunt cea mai prețioasă parte a factorilor de producție, pe care orice guvern ar trebui să le protejeze și să le însoțească cu tot felul de stimulente și infrastructură dezvoltată.

3. Modelul evident de creștere economică care ne-ar fi cel mai caracteristic este un model prin dezvoltarea antreprenoriatului - întreprinderi mici și mijlocii, datorită cărora s-ar crea noi locuri de muncă bine plătite și bine dotate. Adică, se va crea acea valoare adăugată, despre care se spun atât de multe.

Referințe

- [1]. BNS. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2009- 2019. Biroul Național de Statistică al RM, Chișinău.
- [2]. Focus Economics Consensus Forecast – CIS Countries - February 2021.

- [3]. Ganciuov V., 2020. The Econometric Model for SME Development in the Republic of Moldova. *Intellectus*, nr. 3-4.
- [4]. Ganciuov, V., Gutium, T., Ceban, Al., 2018. Forecasting production of domestic goods and main macroeconomic indicators. *Economy and sociology*, nr. 1, pp. 69-83.
- [5]. Gutium, T., 2019. Balanța interramurală natural-valorică ca instrument de elaborare a prognozelor și estimare a competitivității. In: Сборник тезисов V Национальной научно–практической конференции «Проблемы и вызовы экономики региона в условиях глобализации», 12 декабря 2019 г. Комрат: Комратский государственный университет, Типogr. „Centrografic”, т. 2, pp. 118-126.
- [6]. Klein L., 2003. Welfe A., Welfe W. Principiile modelării macroeconomice. București, editura Economică.
- [7]. Schatteles T., 1992. Metode econometrice moderne. Chișinau, Universitas.

AQRARƏRZAQ BAZARININ KONYUNKTURUNUN VƏ TUTUMUNUN MARKETİNQ İDARƏ EDİLMƏSİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ

İ.M. XEYİRXƏBƏROV
UNEC-in “Biznesin idarə edilməsi”
kafedrasının dosenti, i.e.n.

Xülasə

Məlum olduğu kimi, marketinq bazara yönəldilmiş fəaliyyət kimi izah edilir və bu fəaliyyət nəticəsində həm də bazarın konyunkturu və tutumunun idarə edilməsinə diqqət yetirilir. Aqrarərzaq bazarının konyunkturunun və tutumunun idarə edilməsinə gəldikdə isə, qeyd etmək lazımdır ki, bu, mikro və makro səviyyələrdə həyata keçirilən məqsədyönlü tədbirlər vasitəsilə təmin edilir. Ayrıca götürülmüş müəssisə və təsərrüfat tərəfindən istehsal - satış fəaliyyətinin marketinq idarəedilməsi həmin müəssisə və təsərrüfatın çıxdığı və yaxud başqa sözlə desək, fəaliyyətini yönəltdiyi bazarın marketinq idarəedilməsinə imkan verir. Bunun üçün müəssisənin marketoloqları hədəf bazarında olan müştəri tələbinin səviyyəsinə məqsədamüvafiq şəkildə təsirlər göstərir və müəssisənin potensial imkanlarını bazarın tələblərinə uyğunlaşdırırlar.

Bazarın marketinq idarəedilməsi üzrə tədbirlər həm də makro səviyyədə həyata keçirilə bilər. Belə ki, əlaqədar dövlət strukturları ölkə əhalisinin tələbatına uyğun məhsulların bazara təklifinin təmin edilməsi üçün makro səviyyədə tənzimləmə tədbirləri işləyib hazırlayır və həmin tədbirləri həyata keçirməklə müştərilərin tələbatına uyğun məhsulların bazarda mövcudluğuna şərait yaradırlar. Makro səviyyədə müştərilərin tələbatına uyğun miqdarda məhsulların bazara təklifi və satışı həmin bazarın arzu edilən tutumunun təmin edilməsinə və bu tutum səviyyəsinə müvafiq bazar konyunkturasının formalaşmasına gətirib çıxarır.

Müştərilərin tələbatının dolğun ödənilməsinə imkan verə biləcək bazar tutumunun təmin edilməsi və bu tutuma uyğun əlverişli konyunkturanın saxlanılması makro səviyyədə arzu edilən hal kimi özünü göstərir. Aqrarərzaq bazarı üzrə bu vəziyyətə nail olma mikro və makro səviyyədə həmin bazarın konyunkturasının və tutumunun marketinq idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi əsasında mümkündür.

Açar sözlər: *aqrarərzaq bazarı, bazarın tutumu, kənd təsərrüfatı, bazarın konyunkturası, marketing idarəetmə.*

Aqrarərzaq bazarının konyunkturası və tutumunun marketing idarə edilməsinin mövcud vəziyyəti

Bazar münasibətlərinə keçidlə əlaqədar olaraq, aqrarərzaq məhsullarının istehsalı ilə məşğul olunan müəssisə və təsərrüfatlarda istehsal-satış fəaliyyətinin idarə edilməsi konsepsiyası kimi marketing tətbiq edilir. Lakin aqrarərzaq kompleksinə daxil olan və kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı ilə məşğul olan müəssisə və təsərrüfatlarda marketingin tətbiqi imkanları müəyyən qədər məhduddur. Belə ki, həmin müəssisə və təsərrüfatlarda marketingin bir sıra funksiyaları (məsələn, marketing tədqiqatları, məhsulların bölüşdürülməsi və satışı və s.) onların özləri tərəfindən icra edilən zaman çətinliklər meydana çıxır. Eyni zamanda kənd təsərrüfatında sərbəst qiymətməyə əlverişli şəraitin yaranması özünü doğrultmur, ona görə də sözügedən sahədə marketing fəaliyyətinin dövlət tərəfindən müdafiə edilməsinə ehtiyac yaranır.

Kənd təsərrüfatı müəssisə və təsərrüfatlarından fərqli olaraq, qida sənayesi müəssisələrində həyata keçirilən marketing tədbirlərinin spektri daha genişdir. Lakin ölkəmizin bu müəssisələrində də marketing təşkilatı mədəniyyəti heç də arzu edilən səviyyədə deyil. Bunu bir sıra hallarda istehlakçıların tələblərinə uyğun olmayan qida məhsullarının bazara təklifi təsdiqləyir və deyilənlər onu göstərir ki, bu müəssisələr tərəfindən də marketing prinsipləri əsasında bazarın idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsinə ehtiyac var.

Ölkəmizin qida sənayesində fəaliyyət göstərən və fəaliyyətini marketing prinsipləri əsasında təşkil etməyə çalışan müəssisələr sırasına “Azərsun Holding”i, “AzGranata”nı, “Gilan Holdingi” və s. aid etmək olar. Lakin bu müəssisələr tərəfindən marketing konsepsiyalarının yüksək səviyyədə tətbiqindən və onlar tərəfindən bazarın marketing prinsipləri əsasında idarə edilməsindən danışmaq mümkün deyil. Belə ki, məsələn, bu müəssisələr tərəfindən bazara təklif edilən məhsullardan istehlakçı məmnunluğunun hansı səviyyədə təmin edilməsinin öyrənilməsinə demək olar ki, rast gəlinmir. Belə vəziyyət müəssisələrin istehsal-satış fəaliyyətinin mərkəzində heç də bütün hallarda istehlakçının dayanmadığını və deməli,

onların marketing fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsinə ehtiyac olduğunu göstərir.

Hazırda ölkəmizdə dövlət tərəfindən aqrarərzaq bazarının tutumunun əhəmiyyətli hissəsinin yerli istehsalçılar hesabına təmin edilməsi üçün həmin bazara məqsədəuyğun təsirlər göstərilir. Bu tədbirlərin əhəmiyyətli hissəsi kənd təsərrüfatını müdafiə məqsədilə həyata keçirilən tədbirlərdir. Bu tədbirlər “Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalına və emalına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə üç qrupa: ümumi sahə üzrə dövlət dəstəyi tədbirlərinə, bitkiçilik sahəsi üzrə dövlət dəstəyi tədbirlərinə və heyvandarlıq sahəsi üzrə dövlət dəstəyi tədbirlərinə ayırılmışdır

Ümumi sahə üzrə dövlət dövlət dəstəyi tədbirlərinə kənd təsərrüfatının vergilərdən azad edilməsi, aqrar məhsul istehsalçılarında büdcədən güzəştli kreditlərin verilməsi, kənd təsərrüfatı və emal sənayesi məhsullarının istehsalında tətbiq ediləcək istehsal vasitələrinə güzəştli gömrük rüsumlarının tətbiq edilməsi, “Aqroservis” Açıq Səhmdar Cəmiyyəti tərəfindən kənd təsərrüfatı maşın, texnika və avadanlıqlarının dəyərinin 40 % - nin büdcədən ödənilməsi və onların lizinq yolu ilə satılması, kənd təsərrüfatı əmlakının və müəyyən edilmiş sığortası hadisələrinin sığortalanması üzrə sığorta haqlarının 50 % - nin dövlət tərəfindən ödənilməsi aiddir.

Bitkiçilik sahəsi üzrə dövlət dəstəyi tədbirlərinə məhsulların istehsalı üçün sərf ediləcək yanacaq və motor yağlarının dəyərinin 50 % - nin, müasir suvarma avadanlıqlarının dəyərinin 40 % - nin, gübrələrin və pestisidlərin dəyərinin isə 70 % - nin dövlət büdcəsindən ödənilməsi, istehsalçıların istifadə etdiyi suvarma suyu üçün güzəştlərin tətbiqi, toxum və ting istehsalına görə subsidiyaların verilməsi və s. aiddir.

Heyvandarlıq sahəsi üzrə həyata keçirilən dövlət dəstəyi tədbirlərinə isə “Aqroservis” ASC tərəfindən idxal edilən cins mal-qaranın dəyərinin 50 % - nin dövlət büdcəsindən ödənilməsi və onların lizinq yolu ilə istehsalçılara satılması, süni mayalanma yolu ilə alınan hər baş buzova görə 100 manat subsidiya verilməsi, süni mayalanma üzrə infrastrukturun dövlət tərəfindən təmin edilməsi, bütün növ kənd təsərrüfatı heyvanları və quşları arasında xüsusi təhlükəli yoluxucu xəstəliklərə qarşı aparılan müalicə - profilaktika tədbirlərinin dövlət tərəfindən təmin edilməsi aiddir.

Kənd təsərrüfatının dövlət tərəfindən müdafiəsinə yönəldilən yuxarıda sadalanan tədbirlərin həyata keçirilməsi bu sahədə fəaliyyət göstərən müəssisə və təsərrüfatların bazar fəaliyyətinin davamlılığının təmin

edilməsinə və onların potensial imkanlarının bazarın tələblərinə uyğunlaşdırılmasına imkan verir. Bu baxımdan həmin tədbirlər makro səviyyədə həyata keçirilən marketing tədbirləri və yaxud bazarın makro səviyyədə bazarın idarəedilməsi üzrə tədbirlərdir. Bu tədbirlər olmadan aqrarərzaq bazarının arzu edilən məcrada inkişafının təmin edilməsi mümkün deyil. “Aqrarərzaq bazarı onun bütün iştirakçıları tərəfindən nəzərə alınan xassə və xüsusiyyətlərə malikdir, ölkə iqtisadiyyatının vəziyyətinə çox təsir göstərir, dövləti onun tənzimlənməsi üzrə müvafiq tədbirlər görməyə, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılarına isə onun tələblərinə adaptasiya olunmağa məcbur edir”[3, s.21].

Azərbaycanda kənd təsərrüfat məhsulları istehsalçılarına müdafiə məqsədilə həyata keçirilən tədbirlər daha çox dəyərin yaradılması zəncirinin ilkin mərhələsinə aiddir. “Ölkədə kənd təsərrüfatı üzrə dövlət tənzimlənməsi, o cümlədən dövlət dəstəyi tədbirləri ənənəvi olaraq daha çox dəyər zəncirinin ilkin mərhələlərinə fokuslanmışdır. Hazırda kənd təsərrüfatı məhsulları üzrə bazarın inkişafı və istehsalçıların əlverişli şərtlərlə bazara çıxış məsələlərinin effektiv şəkildə tənzimlənməsi bu sahənin dayanıqlı inkişafı baxımından mühüm strateji çağırışlardan biridir”[1, s.106].

Hazırda kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsullarının satış infrastrukturunun inkişaf etdirilməsinə çox ehtiyac vardır. Satış infrastrukturunu lazımi səviyyədə inkişaf etmədiyindən marketing sisteminin funksionallığının təmin edilməsində problemlər mövcuddur. “Marketing sisteminin funksionallığının lazımi səviyyədə təmin edilməməsinin göstəricisi və yaxud əlaməti kimi isə həmin sistemin bazarda məhsulların alqı-satqısı prosesində və yaxud məhsulların satış kanallarında iştirakçı kimi çıxış edən subyektlərin mənafeələrinin əlverişli şəkildə əlaqələndirilməməsi göstərilə bilər. Hazırda ərzaq bazarında belə əlaqələndirmə müşahidə edilmir. Halbuki marketing normal şəraitdə bazar yönümlü neneçment kimi bazar iştirakçıları arasında olan ziddiyyətli məqamları aradan qaldırmağa və bazar iştirakçıların mənafeələrini əlverişli şəkildə əlaqələndirməyə imkan verməlidir”[2, s.42].

Aqrarərzaq bazarının bazar münasibətlərinin inkişaf etdiyi ölkələrdə olduğu kimi infrastrukturunu formalaşdırmadan onun idarəedilməsindən danışmaq çox çətindir. İndiki şəraitdə ölkəmizdə bu bazarın infrastruktur elementi kimi topdansatış ərzaq bazarlarının təşkilinə daha çox ehtiyac var. “Topdansatış ərzaq bazarları kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalçılardan

istehlakçılara hərəkətinin alternativ kanalıdır, daxili və regionlararası əlaqələrin inkişafına kömək edir, bazar münasibətlərinin möhkəmləndirilməsinin və bazar subyektlərinin gəlirlərinin artırılmasının mühüm vasitəsidir. Topdansatış ərzaq bazarlarının formalaşdırılmasından hamı – kənd təsərrüfatı əmtəə istehsalçıları, tədarük təşkilatları, emal və ticarət müəssisələri, son istehlakçılar udur”[4, s.85-86].

Ölkəmizdə aqrarərzaq məhsullarının satış infrastrukturunun inkişafı yerli istehsalçıların vasitəçilərsiz bazara çıxışına və istehlakçıların daha aşağı qiymətə ərzaq məhsulları ilə təminatını yaxşılaşdırmağa imkan verə bilər. Bu isə öz növbəsində ərzaq bazarının tutumunun artırılması və beləliklə də ölkənin ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilmə səviyyəsinin yüksəldilməsi deməkdir.

Aqrarərzaq məhsulları bazarının qida məhsulları segmenti üzrə də dövlət tərəfindən həmin segmentin tənzimlənməsinə yönəldilmiş müəyyən tədbirlər həyata keçirilir. Bütövlükdə bu bazar üzrə həyata keçirilən tədbirlər sayəsində həmin bazarın ayrı-ayrı məhsullar üzrə tutumunun hansı səviyyədə qərarlaşdığı və konyunkturunun necə dəyişməsinin öyrənilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu, makro səviyyədə bazarın marketinq prinsipləri üzrə idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsinə dair tədbirlərin işlənib hazırlanması üçün çox vacibdir.

Aşağıdakı cədvəldə minimum istehlak səbətinə daxil olan məhsullar üzrə ərzaq bazarının minimum tutumunun dinamikası göstərilmişdir. Cədvəlin məlumatlarından görüldüyü kimi, əhalinin sayının artımına uyğun olaraq aqrarərzaq bazarının minimum tutumu da ilbəl artmışdır.

Cədvəl 1. Minimum istehlak səbətinə daxil olan ərzaq məhsulları üzrə bazarın minimum tutumu, min tonla

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Çörək və çörək məhsulları	1180,8	1196,0	1210,6	1224,8	1238,0	1249,1
Kartof	474,4	480,5	486,4	492,1	497,4	501,8
Tərəvəz və bostan məhsulları	907,6	919,3	930,5	941,4	951,6	960,1
Meyvə və giləmeyvə	430,4	435,9	441,3	446,5	451,3	455,3
Ət və ət məhsulları	294,7	298,5	302,2	305,7	309,0	311,8
Süd və süd məhsulları	2173,5	2201,5	2228,5	2254,6	2278,9	2299,3

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Balıq və balıq məhsulları	72,0	73,0	73,9	74,7	75,5	76,2
Yumurta, mln ədəd	1431,5	1450,0	1467,7	1485,0	1500,9	1514,4
Şəkər və qənnadı məmulatları	162,8	164,9	166,9	168,9	170,7	172,2
Bitki yağları və marqarin	91,7	92,9	94,0	95,1	96,1	97,0
Kərə yağı	62,7	63,5	64,3	65,0	65,7	66,3

Mənbə: müəlliflər tərəfindən hesablanmışdır.

Növbəti cədvəldə ərzaq bazarının ayrı-ayrı seqmentlərinin real tutumu (il ərzində adambaşına istehlak olunmuş ərzaq məhsullarının miqdarının əhalinin orta illik siyahı sayına hasili) göstərilmişdir.

Cədvəl 2. Minimum istehlak səbətinə daxil olan ərzaq məhsulları üzrə bazarın real tutumu, min tonla

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Çörək və çörək məhsulları	1324,9	1324,9	1327,7	1342,3	1353,8	1356,0
Kartof	600,7	675,7	688,8	701,7	712,2	720,6
Tərəvəz və bostan məhsulları	971,2	1008,4	1021,7	1034,6	1052,6	1063,1
Ət və ət məhsulları	316,2	320,3	325,2	325,1	329,6	333,6
Balıq və balıq məhsulları	66,4	68,2	70,0	69,9	70,6	71,3
Süd və süd məhsulları	2666,6	2599,6	2610,3	2627,3	2644,8	2670,5
Yumurta, mln ədəd	1450,3	1497,4	1515,7	1533,5	1559,8	1573,8
Meyvə, giləmeyvə	703,6	731,6	748,3	759,0	768,1	776,0
Qənd və qənnadı məmulatları	294,7	290,0	289,7	293,1	296,3	297,9
Bitki yağları və marqarin	92,6	97,6	99,8	101,9	103,0	104,9

Mənbə: müəlliflər tərəfindən hesablanmışdır.

Yuxarıdakı cədvəlin məlumatlarından görüldüyü kimi, bəzi məhsullar üzrə bazarın real tutumu təqribən onun minimum tutumu səviyyəsində qərarlaşmışdır. Bu, bazara təklif edilən məhsulların miqdarının azlığı ilə əlaqədardır. Ona görə də bu məhsullar üzrə ölkənin özünütəminat səviyyəsi yüz faizə yaxındır və bu, hələlik sözügedən məhsullara tələbatın dolğun ödənilməsi demək deyil. Göstərilən məhsullar sırasına ət və ət məhsulları da daxildir.

Tədqiqatlar göstərir ki, 2018 - ci ildə ət və ət məhsulları bazarının real tutumu onun minimum tutumundan 6,7 %, potensial tutumu isə minimum və real tutumundan müvafiq olaraq 2,2 və 2,1 dəfə çox olmuşdur. Ərzaq bazarının tutumunun artımı demək olar ki, bu məhsul bazarının – daha doğru desək, bütövlükdə heyvandarlıq məhsulları bazarının tutumu ilə bağlıdır.

Ölkəmizdə heyvandarlığın məhsuldarlığının aşağı səviyyədə olması bu bazara məhsul təklifinin az olmasını və deməli, tələbatın dolğun ödənilməməsini şərtləndirmişdir.

Aparılan tədqiqatlar göstərir ki, bəzi emal sənayesi məhsulları bazarının real tutumu heç onun minimum tutumu səviyyəsində deyil. Bu məhsullar sırasına kərə yağı aiddir. Aşağıdakı diaqramda kərə yağı bazarının minimum və real tutumu əks etdirilmişdir. Diaqramdan görüldüyü kimi, kərə yağı bazarının real tutumu ilbəlil azalmış və 2019 - ci ildə 32,7 min ton səviyyəsində qərarlaşmışdır. Həmin ildə kərə yağı bazarının minimum tutumu 66,3 min tona bərabər olmuş və bazarın real tutumunun minimum tutumuna nisbəti 49,3 % təşkil etmişdir. Bu səbəbdən son illər bu məhsulun bazar qiyməti təqribən iki dəfəyə qədər artmışdır.

Bazara təklif edilən kərə yağının miqdarının azlığı istehlakçıların demək olar ki, bu məhsula qarşı xüsusi tələb irəli sürməmələri ilə şərtlənən vəziyyətin qərarlaşmasına gətirib çıxarmışdır. Belə vəziyyət bazara keyfiyyətsiz və istehlakçıların sağlamlığına ziyan vuran müxtəlif növ yağların təklifinə də yol açmışdır. Bu, onu göstərir ki, hazırda Azərbaycanda kərə yağı bazarının konyunkturunun və tutumunun marketing prinsipləri əsasında idarə edilməsinə və bu bazarın sağlamlaşdırılmasına daha çox ehtiyac var.

Aqrarərzaq bazarının balıq və balıq məhsulları bazarının potensial tutumu da kifayət qədər yüksəkdir. Son altı ildə bu məhsul bazarının real tutumu da təqribən onun minimum tutumu səviyyəsində qərarlaşmışdır. 2013 – 2018 - ci illərdə bu bazarın minimum tutumu 66,4 - 71,3 min ton, real tutumu isə 72,0 – 76,2 min ton arasında dəyişmişdir.

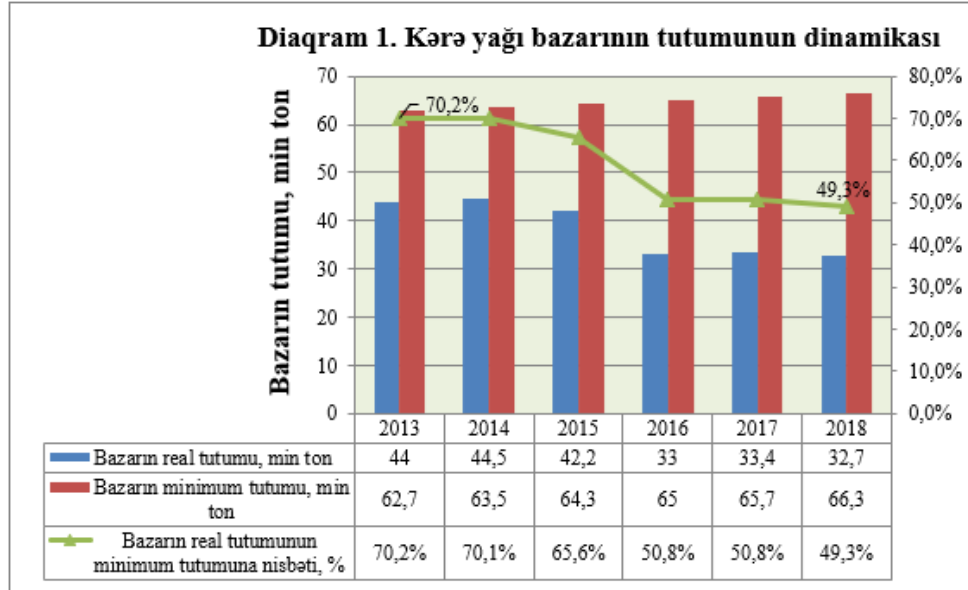


Diagram 1. Kərə yağı bazarının tutumunun dinamikası

Makro səviyyədə aqrarərzaq bazarının konyunkturunun öyrənilməsi zamanı yaradılmış ərzaq məhsullarının ehyiyatlarının tərkibində idxalın payı, son illər idxal edilən məhsulların həcmnin dəyişməsi, məhsulların qiymət səviyyələrinin dəyişmə meyli, bazarın müxtəlif seqmentlərində rəqabət şəraiti, yerli və xarici müəssisələrin bazarda mövqeyi və s. təhlili mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Aparılan tədqiqatlar göstərir ki, 2014 - cü illə müqayisədə 2018 - ci ildə ölkəmizdə dənli və dənli paxlalıların ehtiyatlarının tərkibində idxalın payı 20,9 % - 27,5 %, o cümlədən buğda üzrə 27,7 % - 31,2 % arasında dəyişmişdir. Bu göstərici son beş il ərzində ət və ət məhsulları üzrə 7,8 - 16,9 %, süd və süd məhsulları üzrə 13,7 % - 22,4 %, kartof üzrə 9,3 % - 9,5 %, meyvə və giləmeyvə üzrə 2,7 % - 11,5 %, şəkər üzrə 12,2 % - 15,7 % , kərə yağı üzrə 27,8 % - 40,6 % arasında dəyişmişdir. Sadalanan məhsulların ölkə əhalisi tərəfindən bütövlükdə istehlakında idxalın payı daha çoxdur. Bu, taxıl və taxıl məhsulları, eyni zamanda kərə yağı üzrə özünü daha qabarıq göstərir. Ona görə də qeyd edilən bazarların marketinq prinsipləri əsasında

idarəedilməsinin təkmilləşdirilməsinə daha çox fikir verilməlidir. Bu, həmin bazarlar üzrə müəssisələr qarşısında açılan marketinq imkanlarından istifadə və xarici ölkə istehsalçıların müvafiq bazar seqmentlərinə ekspansiyasının qarşısının alınması demək olardı.

Bazarın tutumunun marketinq prinsipləri əsasında idarəedilməsinin təkmilləşdirilməsi onun proqnozlaşdırılmasını və gələcəkdə istehlakın mümkün həcmi haqqında təsəvvürə malik olmanı tələb edir. Bunun üçün ayrı-ayrı məhsulların istehlakının reqressiya tənliyindən istifadə edilə bilər. Bazarın tutumunu həm də əhalinin gələcəkdə artımı və hər bir nəfər üzrə müəyyənləşdirilmiş istehlak normaları əsasında proqnozlaşdırmaq mümkündür. Əhalinin 2009 – 2018 - ci illərdə sayı nəzərə alınmaqla, onun artımının reqressiya tənliyi ($Y=112,94x + 8789,5$, $R^2 = 0,9982$) və il ərzində adambaşına ərzaq məhsullarına minimum istehlak normaları əsasında ölkə üzrə ərzaq məhsullarına minimum tələbatın proqnozu aşağıdakı cədvəldə göstərilmişdir/cədvəl 3/.

Cədvəl 3. Azərbaycan əhalisinin ərzaq məhsullarına minimum tələbatının proqnozu, min tonla

	2021	2022	2023
Çörək və çörək məhsulları	1294,5	1422,8	1437,1
Kartof	520,1	571,6	577,3
Tərəvəz və bostan məhsulları	995,0	1093,6	1104,6
Meyvə və giləmeyvə	471,9	518,6	523,8
Ət və ət məhsulları	323,1	355,1	358,7
Süd və süd məhsulları	2382,9	2619,0	2645,2
Balıq və balıq məhsulları	79,0	86,8	87,7
Yumurta, mln ədəd	1569,4	1724,9	1742,2
Şəkər və qənnadı məmulatları	178,5	196,2	198,1
Bitki yağları və marqarin	100,5	110,5	111,6
Kərə yağı	68,7	75,5	76,3

Mənbə: müəllif hesablamaları

Əslində cədvəldə göstərilən məhsullara tələbat daha çoxdur və həmin tələbatın(bazarın potensial tutumunun) hesablanması üçün ərzaq məhsulları üzrə rəşional istehlak normaları tələb olunur. Lakin həmin normalar ölkəmizdə hələlik təsdiq edilməmişdir. Buna baxmayaraq, ərzaq məhsullarının istehlakı üzrə beynəlxalq təşkilatların tövsiyyəsi əsas götürülməklə bazarın tutumunun tələb olunan səviyyəyə çatdırılması üzrə məqsədyönlü tədbirlər işlənilib hazırlanmalı və həyata keçirilməlidir.

Aqrarərzaq bazarının konyunkturasi və tutumunun marketing idarəedilməsinin prinsipləri

İstehsal-satış fəaliyyətini marketing yanaşma əsasında təşkil edilməsi aqrarərzaq kompleksində fəaliyyət göstərən müəssisə və təsərrüfatlar tərəfindən bir sıra prinsiplərə riayət edilməsini tələb edir. Bunlar həm də mikro səviyyədə bazarın konyunkturunun və tutumunun marketing idarə edilməsi prinsipləridir. Həmin prinsiplərə aşağıdakılar aiddir:

- müəssisə və təsərrüfatların istehsal-satış fəaliyyətinin həyata keçirilməsi zamanı bazarın ehtiyac və tələbatının nəzərə alınması;
- məhsulların istehsalı ilə yanaşı, onlara həm də məhsullara tələbin yaradılması;
- aqrarərzaq məhsullarının səmərəli bölüşdürülməsi və satışı;
- istehsal-satış fəaliyyətinin həyata keçirilməsinə program-məqsədli yanaşma;
- marketing fəaliyyətinin həyata keçirilməsində, o cümlədən bazarın konyunkturunun və tutumunun marketing idarə edilməsində insan amilinin rolunun gücləndirilməsi;
- marketing fəaliyyətinin həyata keçirilməsində müəssisə və təsərrüfatların, müştərilərin və bütövlükdə cəmiyyətin mənafeyinin optimal əlaqələndirilməsi .

İstənilən müəssisə və yaxud təsərrüfat yuxarıda sadalanan prinsiplərə riayət etməklə çıxdığı bazarın konyunkturunu və tutumunu idarə etmək imkanlarına malik ola bilər.

Aqrarərzaq bazarının konyunkturunun və tutumunun makro səviyyədə marketing idarəedilməsi zamanı riayət edilən prinsiplərə aşağıdakıları aid etmək olar:

- bazarın tənzimlənməsi üzrə həyata keçiriləcək tədbirlərin marketing tədqiqatları əsasında işlənilib hazırlanması;
- bazarın tənzimlənməsi zamanı inzibati və iqtisadi metodların optimal əlaqələndirilməsi;
- bazarın tənzimlənməsi üzrə həyata keçirilən tədbirlə sistem və kompleks yanaşma.

Makro səviyyədə istənilən bazarın arzu edilən inkişafının təmin edilməsi ilk növbədə həmin bazarın marketing dədqiqini tələb edir. Bazarın marketing tədqiqinin ən mühüm istiqamətlərindən biri onun tutumunun öyrənilməsidir. Bu istiqamətdə tədqiqat zamanı bazarın minimum, real və potensial tutumu öyrənilə və bazar tutumuna təsir edən amillər dəqiqləşdirilə bilər. Bazarın potensial tutumunun öyrənilməsi insanların ödənilməmiş ehtiyac və tələbatlarının aşkara çıxarılmasına və onların ödənilməsi üçün makro səviyyədə tədbirlər işləyib hazırlamağa imkan verir. Bütün bunlar o deməkdir ki, marketing tədqiqatları, əslində, həm mikro, həm də makro səviyyədə bazarın tutumunun idarə edilməsi üçün bir vasitə rolunu oynayır və bazarın arzu edilən istiqamətdə inkişafının təmin edilməsi marketing tədqiqatlarından istifadə əsasında mümkündür.

Bazarın konyunkturunun və tutumunun marketing idarəedilməsi üzrə mikro və makro səviyyədə riayət edilən prinsiplər biri-birini tamamlayan prinsiplərdir. Belə ki, mikro səviyyədə bu prinsiplərə riayət edilməsi makro səviyyədə hədəflənən bazar tutumuna nail olunmasına imkan yaradır. Ona görə bazarın konyunkturunun və tutumunun marketing idarəedilməsi üçün hər iki səviyyədə qeyd edilən prinsiplərə riayət edilməsi məqsədamüvafiqdir.

Nəticə

Aqrarərzaq bazarının idarə edilməsinin marketing prinsiplərinə sözügedən bazara məhsullar təklif edən müəssisə və təsərrüfatlar tərəfindən fasiləsiz olaraq riayət edilməlidir. Bu prinsiplərə riayət edilməsi müəssisə və təsərrüfatların bazar fəaliyyətinin davamlılığının və onların rəqabətqabiliyyətliliyinin təmin edilməsi deməkdir. Bunun üçün, ilk növbədə, müəssisə və təsərrüfat rəhbərlərində marketing konsepsiyaları haqqında geniş təsəvvür olmalı və onlar tərəfindən marketing idarəetmə konsepsiyasının tətbiqinin (bu, yeni idarəetmə konsepsiyası adlanır) ənənəvi idarə etmə konsepsiyasının tətbiqi ilə müqayisədə nə kimi üstünlüklərə malik olması aydın dərk edilməlidir. Bütün bunlarla yanaşı, aqrarərzaq kompleksində fəaliyyət göstərən müəssisə və təsərrüfatların marketing fəaliyyəti əlaqədar

dövlət strukturları tərəfindən müdafiə edilməlidir. Məhz bu halda aqrarərzaq bazarının ölkənin ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsi baxımından arzu edilən inkişafını təmin etmək mümkündür.

Həm mikro, həm də makro səviyyədə bazarın bazarın marketing idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsinə dair qəbul edilən qərarların əsasında marketing tədqiqatları nəticəsində əldə edilən informasiyalar dayanmalıdır.

İndiki şəraitdə istənilən bazarda müəssisə və təsərrüfatlar əsasında rəqabət mübarizəsi marketing amilləri üzrə getdiyinə görə həmin amillər üzrə bazara güclü təsirə malik tədbirlər işlənilib hazırlanmalı və reallaşdırılmalıdır. Bu tədbirləri işləyib hazırlamaq və həyata keçirmək iqtidarında olan müəssisələrin bazarı idarə etmək və onun tələblərinə uyğunlaşmaq imkanları da çox olur. Bu isə, öz növbəsində, müəssisə və təsərrüfatların bazar fəaliyyətinin davamlılığına və deməli onların rəqabətqabiliyyətliliyinin təmin olunmasına gətirib çıxarır. Mikro səviyyədə həyata keçirilən bu tədbirlərin makro səviyyədə bazarın idarə edilməsi üzrə tədbirlərlə tamamlanması isə ölkə miqyasında bazarın arzu olunan məcrada inkişafının və deməli ərzaq təhlükəsizliyinin təmin olunması deməkdir.

Aqrarərzaq bazarının tutumunun marketing idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi baxımından həyata keçiriləcək tədbirlərə aşağıdakıları aid etmək olar: məhsulların satış infrastrukturunun təkmilləşdirilməsi, kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsullarının qiymətlərinin tənzimlənməsinin təkmilləşdirilməsi, aqrarərzaq kompleksi üzrə həyata keçirilən tənzimləmə tədbirlərinin sistemliliyinin gücləndirilməsi, müəssisə və təsərrüfatlara marketing təşkilatı mədəniyyətinin aşılınması üçün məqsədyönlü tədbirlərin həyata keçirilməsi və s.

Ədəbiyyat

- [1]. Azərbaycan Respublikasında kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalına və emalına dair Strateji Yol Xəritəsi. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016 - cı il 6 dekabr tarixli Fərmanı
- [2]. Xeyirxəbərov İ.M. Ərzaq bazarının tutumuna təsir edən amillərin təhlili // Statistika xəbərləri. Elmi-praktiki jurnal, №1, 2018, Bakı.
- [3]. Агропродовольственный рынок региона: теория и практика: монография / П. Ф. Паромонов, Е. А. Егоров, Е. И. Артемова и др., под общей ред. П.Ф. Паромонова. - КубГАУ, 2016. - 429 с.

- [4]. Смольянинова И.В., Ахмедова О.И, Мамедов Ф.М. Формирование и развитие агропродовольственного рынка, «Территория науки», 2013. №4, Россия.

MODELE SI METODE UTILIZATE PENTRU GESTIUNEA MODERNĂ A STOCURILOR

Aurelian DIACONU

Conf. univ. dr.

Universitatea „ARTIFEX” din Bucuresti

aurelian.diaconu@gmail.com

Dragoş Eugen MIHAI

Dr. Ing.

ADG Design SRL

de_mihai@yahoo.com

Abstract

Inventories of raw materials, materials, spare parts or accessories represent one of the main preoccupations of the management teams in enterprises, because their administration, as level, frequency and temporal presence, as mode of manipulation and delivery towards consumption, as value and as opportunity represents, for many economic entities, the difference between the continuing profitable operation and the closure or stay of operations because of the lack of financial performances. The classical inventories' management methods have been implemented to substantiate decisions regarding administration activities, but the dynamics of activity and often the instability of the market make these methods scanty or applicable only on a lower scale. By contrast, important global economic operators have implemented artificial intelligence systems aided by autonomous robots and systems for extraction-collection of data from private or public sources, implementations that seem to be a real success, expanding the operations of those agents beyond what could have been expected from highly trained human teams. The authors of the paper consider that the integration of artificial intelligence in the expert systems that provide assistance to human teams involved into inventories' management brings real benefits to economic operators and form the future of economic operations of high amplitude.

Key words: *stoc, aprovizionare, ciclul de producție, simulare, aprovizionare, desfacere, valoarea stocurilor, optimizare.*

JEL Classification: *L11, L23, C30.*

Introducere

Evoluția modelelor de gestiune a stocurilor suferă o dinamică accelerată determinată de mai multe curente contradictorii identificate și analizate în detaliu în literatura de specialitate.

În primul rând unitatea economică, fie că aceasta este o unitate direct productivă (și ca urmare dispune de stocuri de materii prime, materiale sau semifabricate), fie că este o unitate de prestări servicii (și în acest caz poate dispune de un stoc de articole de consum curent sau piese de schimb) sau poate chiar o unitate economică care prestează servicii post-vânzare (caz în care poate stocul se constituie sub forma de piese detașate sau unități de stoc mai complexe), are interesul să minimizeze cheltuielile legate de constituirea și menținerea stocurilor (cheltuielile directe ce privesc constituirea valorii efective a componentelor stocului și cheltuielile indirecte ce privesc depozitarea, manipularea, degradarea etc). În acest context, cel mai mic cost ce poate fi înregistrat cu stocul este zero (în practică aproape de zero sau relativ foarte mic), agentul economic înregistrând în acest caz un stimulent important la capitolul profit, însă în acest caz cheltuielile cu stocurile trebuie preluate de altcineva (uneori furnizorul, astfel de exemple sunt nenumărate în practică, în special în cazul în care furnizorul este captiv – caz des întâlnit în industria auto de exemplu, alteleori de beneficiarul final, de asemenea avem multe astfel de cazuri în practică, de exemplu în industria prelucrătoare a lemnului, în acest caz producătorul fiind captiv), însă teoria și practica demonstrează că operațiunile economice cu stoc zero sunt imposibile, având prin definiție un grad mare de instabilitate.

Din punct de vedere al beneficiarului final, acesta privește stocurile ca o rezervă de materiale (piese de schimb, mărfuri diverse etc) destinate a-i satisface nevoile și uneori capriciile. Ca urmare beneficiarul final ar dori să poată dispună de stocuri infinite, diverse, disponibile imediat și dacă se poate cât mai ieftin. Această tendință a fost cultivată de zeci de ani, de exemplu în cazul supermarket-urilor care încearcă să vândă din ce în ce mai mult pe o piață virtual saturată de diversitatea ofertei sau în cazul furnizorilor de tehnologie de consum care au oferit de mult timp mai multă varietate decât poate asimila piața. În cele mai multe cazuri această dorință sau necesitate a beneficiarului final este stimulantă și pentru producător sau distribuitor, implicând și terți furnizori (de exemplu de servicii financiare sau de asigurări) și aducând în final beneficii corespunzătoare pentru toate părțile implicate. Însă acest comportament a dus la o dinamică mai greu de înțeles a gestiunii

stocurilor, antrenând noi categorii de riscuri conjuncturale care pot fi sau nu determinante pentru evoluția viitoare a relațiilor între furnizor și beneficiar.

În cel de al treilea rând din cauza complexității problematicei stocurilor au apărut categorii noi de furnizori de servicii care dispunând de capacități mari într-un anumit domeniu specializat al activității (de exemplu de depozitare, sau manipulare, sau livrare, en gros sau en detail etc) s-au interpus cu succes pe lanțul coerent economic între actorii consacrați spre beneficiul mutual al tuturor celor implicați și ca urmare al beneficiarului final. Activitatea acestora este de cele mai multe ori transparentă beneficiarului final, acesta dispunând însă indirect de capacitățile puse la dispoziție de aceștia. Oportunitatea economică a lungirii lanțului economic este însă discutabilă, deoarece practica ne arată că întotdeauna există costuri asociate acestor servicii care în anumite condiții pot deveni substanțiale și pot impacta financiar beneficiarul final.

În mod tradițional metodele de gestiune a stocurilor se ocupă de metodologia acumulării optime a unor unități de stoc cu scopul ca acestea să devină disponibile în cadrul proceselor viitoare de natură economică internă sau externă pentru satisfacerea în cele din urmă a unor cerințe exprimate de un partener extern sau de către un utilizator final. Nenumărate modele de evoluție și gestiune au fost modelate în legătură cu problematica stocurilor și acestea au ca numitor comun asigurarea elementelor matematice de analiză a componentelor și noțiunilor implicate astfel încât un factor de decizie să poată formula acțiuni coerente în legătură cu evoluția componentelor stocului pe perioade de timp semnificative procesului studiat, astfel încât evoluțiile viitoare ale procesului de stocare să fie determinate parțial de către procesele desfășurate în trecut și parțial de evoluția mediului în care se desfășoară procesul economic condus.

Analiza nivelului stocurilor din diverse puncte de vedere (unitar, valoric, proporțional, evolutiv etc) este esențială pentru operatorul economic, dar este de asemenea foarte interesantă și pentru alți participanți la procesul economic (furnizori, beneficiari, consumator final etc) deoarece:

- producătorul are interesul să mențină stocurile la nivele care să asigure valori optime ale imobilizărilor (ca urmare în mod direct producătorul va încerca să mențină stocul la un nivel minim care să îi asigure coerența proceselor de producție);

- consumatorul final (sau un beneficiar în cazul unor procese economice mai complexe) are interesul ca nevoile sale să fie satisfăcute instantaneu sau anticipat, cu alte cuvinte acesta dorindu-și existența la producător a unor stocuri virtual infinite;

- furnizorii de servicii aferente proceselor de gestiune a stocului, care au interesul constituirii unor stocuri însemnate valoric dar imobile, care nu circulă și asupra cărora nu se efectuează operațiuni.

Toate aceste puncte de vedere concură la stabilirea unor procese economice coerente și o balanță eficientă între aceste tendințe determină un nivel optim al stocurilor și un moment optim de aprovizionare.

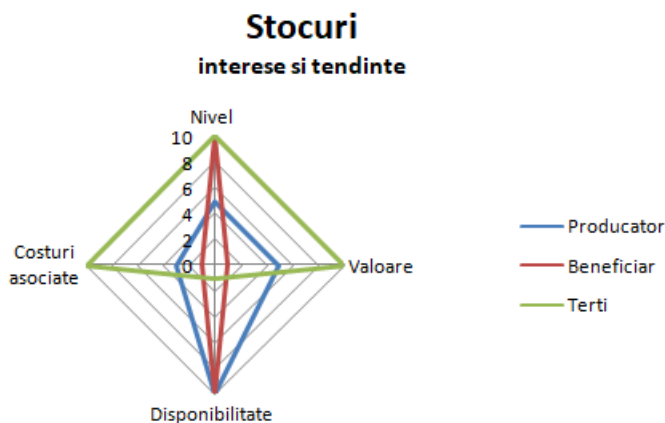


Figura 1. Nivelul stocurilor influențat de interese contradictorii

Autorii prezentului articol au prezentat în trecut o metodă de predicție a nivelurilor stocurilor, pe baza analizei datelor existente despre istoricul nivelurilor stocurilor și interpretării acestora pe baza analizei cu ajutorul unor serii Fourier. Alte multe metode sunt citate de literatura de specialitate. Impactul în practică al acestor metode este însă limitat datorită faptului că exista deja aplicații expert care efectuează o parte din munca de analiza în mod rapid și eficient, rezultatul analizei fiind corect atâta vreme cât operatorul uman înțelege datele introduse în proces și informațiile obținute în urma procesului. Pentru că nu stă în firea operatorilor umani să analizeze îndeaproape procesele automatizate, considerăm ca fiind esențială cunoașterea teoretică a metodelor de analiză astfel încât rezultatelor obținute

prin folosirea sistemelor expert să le fie opuse raționamentul, interpretarea și decența umană.

1. Metode și modele de gestiune în literatura de specialitate

Nu există o metodă sau un model de gestiune a proceselor de stocare care să aibă caracter de universalitate, adică să se potrivească fără probleme diferitelor situații apărute în practica economică.

Procesele economice sunt foarte diferite ca natură și complexitate, astfel încât problema nivelului stocurilor, a aprovizionării și desfacerii poate apare într-o gamă foarte variată de forme, îmbrăcând aspecte determinate de un număr foarte mare de parametri.

De exemplu poate apărea cazul în care producătorul menține pentru beneficiarul final un nivel acceptabil al stocului de produse finite, în condițiile în care beneficiarul final vine ritmic și ridică din depozit o cantitate cunoscută de bunuri la intervale fixe de timp. Aceasta este o situație ideală, nivelul stocurilor este foarte ușor de gestionat și de determinat la orice interval de timp trecut sau viitor.

Să ne gândim însă la scenariul în care producătorul trebuie să mențină un nivel satisfăcător al stocului de produse finite în condițiile în care beneficiarul final poate veni la un interval de timp aleatoriu și să ridice din depozit o cantitate variabilă de produse finite.

În acest caz modelul de analiză se complică deoarece trebuie să asigurăm un stoc de produse care să fie disponibil când are beneficiarul nevoie și în ce cantitate are beneficiarul nevoie, nici momentul de timp și nici cantitatea nefiind cunoscute. Și mai complicat este modelul în care din acel depozit, beneficiari diferiți pot extrage la intervale oarecare de timp cantități diferite de produse finite aleatoare, situație care chiar există adesea în practica operatorilor ce produc și comercializează o gamă mare și variată de mărfuri de larg consum.

Ca urmare metodele de analiză a stocurilor trebuie în mod firesc să răspundă minim la următoarele întrebări:

- care este nivelul minim de stoc acceptabil pentru un anumit produs (sau materie primă, piesă finită, subansamblu sau piesă de schimb după caz), astfel încât desfășurarea normală a activității economice să nu fie influențată de variația accidentală sau programată a nivelului acestuia;

- care este diversitatea produselor din stoc astfel încât stocul să poată prelua variațiile pieții sau ale procesului de producție;
 - care sunt modalitățile prin care stocurile calculate mai sus pot fi menținute și care sunt operațiunile ce trebuie efectuate pentru aceasta;
 - cum pot fi combătute sincopile de aprovizionare sau desfacere (de exemplu indisponibilitatea materiilor prime sau perioadele de vânzări diminuate);
 - cum poate fi combătută deprecierea stocului (de exemplu combaterea furtului mărfii sau a degradării fizice a acesteia în urma proceselor naturale sau a intervenției umane);
 - cum trebuie modificată compoziția stocului în funcție de evoluția pieții;
 - care sunt metodele care determină ce porțiune a stocului nu mai este utilă și trebuie înlăturată din gestiune și care sunt metodele adecvate pentru această operațiune;
 - care sunt intervalele maxime de timp care pot fi suportabile fără stoc, astfel încât procesul economic să nu fie afectat de lipsa acestuia.
- Literatura de specialitate menționează câteva tipuri principale de modalități de gestiune în funcție de intervalele de aprovizionare și de cererea de produse:
- gestiunea stocurilor pe baza cererii de unități constante de volum de stoc la intervale egale de timp, cu alte cuvinte reprovizionările pentru reîntregirea stocului (curent) se vor efectua în loturi cantitativ egale la intervale de timp egale;
 - gestiunea stocurilor pe baza cererii variabile de unități de volum de stoc la intervale egale de timp, cu alte cuvinte reprovizionările pentru reîntregirea stocului (curent) se vor efectua în loturi inegale cantitativ la intervale de timp egale;
 - gestiunea stocurilor pe baza cererii variabile de unități de volum de stoc la intervale inegale de timp, cu alte cuvinte reprovizionările pentru reîntregirea stocului (curent) se vor efectua în loturi inegale cantitativ la intervale inegale de timp;
 - gestiunea dinamică, pe baza depozitului tampon, în care stocul se aduce la nivelul calculat ori de câte ori scade sub un nivel de siguranță, pe baza preexistenței unui stoc tampon într-un depozit de siguranță.

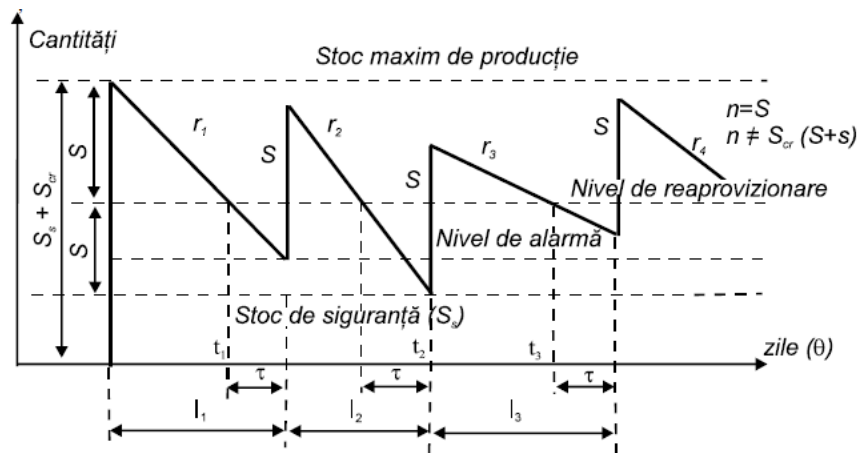


Figura 2. Model general de reprezentare a stocurilor și intervalelor de aprovizionare

În mod normal pentru implementarea unei metode de analiză a stocurilor, literatura de specialitate oferă două abordări.

Prima abordare se referă la cantitatea de produse stocate pe unitatea de timp, fiind implementată sub forma:

$$S(t) = \frac{S_{max} - S_{min}}{t_{n+1} - t_n} \cdot (t - t_n) + S_{min}$$

unde: stocul maxim este notat S_{max} , stocul minim este notat S_{min} , timpul curent a fost notat cu t și cu t_n, t_{n+1} - momentele de timp de aprovizionare sau de desfacere.

Această abordare este foarte utilă și se folosește pe scară largă în situațiile în care cantitatea de produse și intervalul de timp sunt cât de cât cunoscute.

O altă abordare se referă la consumul mediu zilnic sub forma:

$$C_{mez} = \frac{\sum C_{z_{ef}}}{n_{zi}}$$

unde: C_{mz} este consumul mediu zilnic și consumul efectiv zilnic este notat C_{zef} , iar n_{zi} este numărul de zile pentru care a fost înregistrat consumul efectiv zilnic.

Această abordare este foarte utilă și se folosește pe scară largă în situațiile în care cantitatea de produse și intervalul de timp nu sunt așa de bine cunoscute, fiind preferată o medie de consum pe o perioadă mai mare de timp.

Pe baza celor două abordări descrise mai sus au fost elaborate mai multe metode de analiză care se folosesc în practică în funcție de situația descrisă și de parametri care sunt disponibili pentru calcul:

- Metoda statistică - presupune luarea în considerare a intervalelor de timp la care s-au realizat aprovizionările în trecut și a cantităților de materiale intrate în stoc;
- Metoda de calcul direct - presupune cunoașterea proceselor de producție, aprovizionare și desfacere și modelarea matematică a acestora;
- O clasă de metode care iau în calcul costuri de aprovizionare, stocare și desfacere și analiza acestora față de costurile generale ale unității economice:
 - metoda de calcul a cantității economice de bunuri stocate în funcție de cheltuielile de aprovizionare și de stocare;
 - metoda de calcul a cantității economice de bunuri stocate în funcție de cheltuielile generate de lipsa de stoc;
 - metoda de calcul a cantității economice de bunuri stocate în funcție de cheltuielile generate de imobilizarea resurselor prin stoc;
 - metoda de calcul a cantității economice de bunuri stocate în funcție de cheltuielile generate de procesul de aprovizionare și stocare, respectiv de cheltuielile generate de minimizarea acestor procese;
 - metoda de calcul a cantității economice de bunuri stocate în funcție de variația costului unității de stoc, în funcție de cantitatea aprovizionată;
 - metoda de calcul a cantității economice de bunuri stocate în funcție de cheltuielile generate de un stoc prea mare sau de eventualitatea unui stoc inadecvat.

2. Metode mai moderne de evaluare a nivelului optim de stoc. Inteligența artificială în managementul stocurilor

Din cele expuse mai sus gestiunea stocurilor este activitatea laborioasă care ține o linie de producție în continuă mișcare, spre satisfacția clienților, fără să pună în primejdie rezerva financiară a întreprinderii, cu ajutorul unor instrumente de simulare și control. Echipa sau individul care se ocupă de

această activitate poartă responsabilitatea imensă a desfășurării întregii afaceri lucrând adesea în condiții de incertitudine severă, cu urmări cunoscute constând în dezvoltarea unor simptome de stres, inadaptare la locul de muncă, erori și greșeli care ar fi de preferat să fie evitate. Cu siguranță, nu pare o slujbă pe care un om sau un grup de oameni să o efectueze cu plăcere, de aceea au apărut algoritmi de inteligență artificială care încearcă să facă această activitate mai plăcută pentru resursa umană care se ocupă de aprovizionare și gestiunea stocurilor, pentru că deși până acum nu s-au executat implementări în întregime autonome, cu asistență umană, se pare că inteligența artificială poate produce rezultate spectaculoase, companiile care deja au implementat diverse sisteme asistate de inteligență artificială raportând rezultate spectaculoase. Inteligența artificială, asistată de disponibilitatea din ce în ce mai mare a roboților autonomi, excelează în manipularea și mișcarea stocurilor în interiorul depozitelor și între depozite, cu costuri minime și fără program de lucru, fără concedii și fără greve, în funcție de comenzile primite de la clienți, de disponibilitățile de stocuri de la furnizori, de variațiile anunțate a diversilor parametri interni sau externi agentului economic, pe care îi ia în considerare. Inteligența artificială odată implementată la nivelul întreprinderii, poate opera independent și continuu pe baza datelor introduse de operatori umani într-o bază de date, chiar dacă acești operatori umani nu sunt angajați ai agentului economic. Companiile mari au implementat deja acest concept pe scară largă, de exemplu compania Amazon operează numeroase depozite cu roboți autonomi coordonați centralizat de o inteligență artificială care își colectează datele de asemenea în mod autonom de pe internet (comenzile clienților) și din baze de date interconectate (furnizori, prestatori externi de servicii). Sisteme asemănătoare, dar la scară mult mai mică au fost deja implementate și în România. Cerințele clienților, comenzile către furnizori, optimizarea depozitelor, nivelele de stocuri, sunt cu toate optimizate de către procese de inteligență artificială și manipulate fizic de roboți autonomi controlați de către un algoritm de inteligență artificială, astfel încât se pot realiza în mod eficient următoarele aspecte:

- prognoza nivelului cererii, uneori numai de natură informativă, pentru studiul și informarea echipei de management, altele într-un algoritm mai complex, de natură decizională, care poate lua acțiuni externe, sub forma de comenzi pe lanțul de aprovizionare (sau desfacere). Implementarea acestor algoritmi este proprie fiecărei entități economice și succesul implementării se

bazează pe istoricul datelor privind funcționarea întreprinderii. Cu alte cuvinte, algoritmul de inteligență artificială folosește datele din trecutul activității întreprinderii pentru a genera seturi noi de date în viitorul apropiat, seturi pe baza cărora va lua decizii și va implementa acțiuni și pe care le va corecta în momentul în care acțiunile preconizate viitoare devin acțiuni trecute și datele obținute în urma operațiunilor devin date de intrare și elemente de învățare pentru inteligența artificială. Din nefericire algoritmi de inteligență artificială necesită un volum destul de mare de date în procesul de învățare pentru a putea genera predicții corecte;

- operarea inventarului stocurilor, cu ajutorul roboților autonomi. Operațiuni care în trecut consumau însemnate resurse umane, scule, dispozitive, mașini și materiale diverse sunt acum efectuate în depozitele moderne de roboți autonomi, degrevând personalul uman de sarcini repetitive, nu foarte inteligente și chiar potențial periculoase;

- gestiunea furnizorilor pe baza criteriilor de performanță sau criteriilor de cost. Inteligența artificială este imparțială, nu greșește la calcule, nu se plictisește și nu omite date. Practic inteligența artificială execută cel puțin la fel de bine aceste activități de gestiune ca și operatorul uman, dar prezintă câteva avantaje care, odată ce diverse sisteme de inteligență artificială se vor interconecta, vor deveni mai importante și vor impune din ce în ce mai ușor această tehnologie.

De menționat că odată cu implementarea sistemului software-as-service, sistemele de inteligență artificială nu mai sunt prohibitive din punct de vedere al costurilor, reprezentând o economie și un avantaj față de operatorii umani.

Concluzii

Modulele de inteligență artificială antrenate pentru gestiunea stocurilor s-au dovedit eficiente și preferabile operatorilor umani, în implementările unor operatori economici majori la nivel mondial. Fie că acestea execută numai sarcini de predicție, fie că execută și manipularea fizică a stocurilor, eficiența acestora este mult mai mare decât a operatorilor umani, aducând economii importante societăților care le-au implementat.

Practica înlocuirii echipelor de management și gestiune a stocurilor cu sisteme interconectate de inteligență artificială asistate de roboți autonomi a adus operatorilor economici care le-au implementat beneficii însemnate,

permițând dezvoltarea acestora dincolo de posibilitățile oferite de modelele de gestiune a stocurilor tradiționale.

Bineînțeles că aceste sisteme vor avea de așteptat mult timp până să fie implementate la nivelul întreprinderilor mai mici, fiind accesibile doar marilor companii în prezent, dar exemple din trecut ne arată că evoluția tehnologică se petrece în mod neașteptat de rapid, cererea la nivelul entităților economice și modul în care este primită la nivelul publicului fiind factori determinanți ai succesului.

În funcție de interesul acordat acestui subiect, autorii articolului pot aduce informații suplimentare privind implementarea unui astfel de sistem de inteligență artificială pentru asistența resurselor umane implicate în procesul de gestiune a stocurilor, considerând că implementarea unui astfel de sistem poate aduce beneficii reale operatorilor economici și constituie viitorul operațiunilor economice de amploare.

Bibliografie

- [1]. Bășanu, Gh., Pricop, M., (2012), *Managementul aprovizionării și desfacerii*, Editura Economică, București;
- [2]. Cârstea, Gh., (2000), *Asigurarea și gestiunea resurselor materiale - Marketingul aprovizionării*, Editura Economică, București;
- [3]. Diaconu, A., Mihai D.E., Ceaușu, A., (2018), *Considerations Regarding the Representation of Stock Levels Based on the Series of Periodic Functions*, International Symposium Experience. Knowledge. Contemporary Challenges, 2nd Edition "Landmarks and Challenges of the Social-Economic Development", „ARTIFEX” University of Bucharest, May 24th-25th, pp. 454 – 466, ediție CD, București;
- [4]. Diaconu, A., Militaru, E. (2015), *Managementul aprovizionării resurselor materiale în viziunea managementului calității*, Editura BREN, București;
- [5]. Fundătură, D., (1999), *Managementul resurselor materiale*, Editura Economică, București;
- [6]. Gresoi, S. (2011), *Managementul și gestiunea calității*, Editura Pro Universitaria, București;
- [7]. Militaru, Gh., (2008), *Managementul producției și al operațiunilor*, Editura ALL, București;

- [8]. Năstase, D., (2013), *Logistica mărfurilor*, Editura Axioma Print, București;
- [9]. Udrescu M., Popescu-Cruceru A., Năstase D., (2018), *Logistică și subsisteme logistice ale firmei*, Editura Academiei Oamenilor de Știință din România, București;
- [10]. Verboncu, I., Apostu, C., M., Gogîrnoiu, D., M., Zalman, M., (2013), *Management. Eficiență. Eficacitate. Performanțe*, Editura Universitară, București.

CHANGES IN THE GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT IN AN INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP CONTEXT

Margarita MIHAYLOVA

Senior Lecturer PhD

D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov,

Bulgaria

[*m.mihaylova@uni-svishtov.bg*](mailto:m.mihaylova@uni-svishtov.bg)

Abstract

The COVID-19 pandemic has undoubtedly brought major changes in the global business environment. As external conditions are one of the three main variables explaining the process of early and rapid internationalization, it is of high relevance and importance to explore how these changes might shape international entrepreneurship in future. To this end the focus of the report is on some trends pertaining the global supply chains, international institutions, international business networks and consumer behaviour with the purpose to project the effect of the relevant changes on the future of international entrepreneurial activity.

Keywords: *COVID-19, changes in global business environment, international entrepreneurship.*

JEL Classification: *F 18, F 23, F 60, M 13.*

Introduction

International entrepreneurship emerged in the early 90's of XXth century as a result of the efforts of a group of researchers to find an explanation for the nature and behaviour of new ventures that start international activity from their inception or soon thereafter. From its perspective, external conditions, inherent in international environment, are one of the three main variables explaining the process of internationalization of these business organisations (Głodowska et al., 2016). As the COVID-19 pandemic has brought major and unprecedented changes in the global business environment, it is of high relevance and importance to consider how these changes might shape the future of international entrepreneurial activity.

As the COVID-19 pandemic has literally upended almost any aspect of social life worldwide, it would undoubtedly be quite difficult to cover all changes in the global business environment extensively, especially in a short

form like a conference paper. Moreover, since the pandemic is still evolving, to evaluate its long-term impact at present will be quite speculative. For these reasons, the approach here is not to aim at completeness but to selectively focus on those changes in the global business environment we deem key in terms of potential future effect on the international entrepreneurial activity. Thus we chose to consider *the potential restructuring of global supply chains, the stability and the efficiency of international institutions, the integrity of international business networks, and the changes in consumer behaviour.*

1. The potential restructuring of global supply chains

Because of the typical for international new ventures liabilities of newness (Freeman et al., 1983) and foreignness (Zaheer, 2002), these entities are often set up to pursue specific market niches where competition from global players is less intense but opportunities for profits are significant (Aspelund et al., 2007). As the emergence and the exploitation of such niches is closely related with the activity of global supply chains, any major changes they undergo may affect the pattern of international new ventures' internationalization.

In this aspect, some researchers expect reshaping of global supply chains (Zahra, 2021), driven by reshoring, diversification and regionalization (Barbieri et al., 2020). For other, this idea is not supported by academic research and such predictions "might be premature" (Miroudot, 2020).

Although quite skeptical about the intensity of the future reshaping of global supply chains¹, it is a fact that the vulnerabilities in them, exposed by the lockdown put in China in January 2020 and the demand shock soon thereafter have helped reopening the debate on the issue. Having become a part of the talk not only at organizational and national, but also at global level and in view of the ongoing changes in the external environment such as digitalisation, climate change, growing protectionist sentiment, changes in consumer preferences, etc. the process of global chains reshaping may be

¹ As relocation of production involves significant costs and structural changes that many business organizations would unlikely be willing to undertake unless absolutely necessary or highly motivated

accelerated. Should this happen, it will undoubtedly change the focus, the locus and the modus² of the activities of international new ventures.

2. Stability and efficiency of international institutions

International institutions provide guidance on fair trade and mechanisms to resolve disputes, promote the liberalization of national economies and open them to foreign companies. In this sense, their stability and efficiency are essential for international entrepreneurial activity.

In case of a global crisis like the present one, international institutions are supposed to act as global leaders and provide for the collaboration and the coordination of the efforts both to overcome the common threat and to mitigate its devastating effects.

In the current COVID-19 pandemics, however, the difficulty they had in performing their task became visible from the very outbreak when countries turned inward to a national reaction and away from global cooperation. This trend has evidently persisted in 2021, when the world was clutched in a rush for vaccines undertaken with little or no coordination and lack of rules.

It seems the pandemics has exposed some vulnerabilities of international institutions. It has also highlighted the necessity of taking measures to improve their efficiency and to regain trust.

The opposite could further³ internalise protectionism and distrust of internationalism, thus limiting the scope of operations of international new ventures and their ability to sustain presence in international markets. In terms of raising venture capital, they will also face difficulties in attracting cross-border investors. Should this happen, to set up an international new venture will irrefutably take much more time and effort. Having in mind that it is to be done in the conditions of higher unpredictability of the external environment, international entrepreneurial activity would undoubtedly be highly affected.

² The decisions about the location of activities (the locus), the relationship with other players and the boundaries of the organization (the modus) and the selection of the activities on which the companies efforts will be concentrated (the focus) (Onetti et al., 2012)

³ The trends towards rising protective barriers and anti-internationalism had been brewing long before the outbreak of COVID-19.

3. Integrity of international business networks

As network contacts and relationships are based on mutual trust they are often a conduit of valuable, rare, hard-to-immitate and non-substitutable resources which can provide a company with a sustainable competitive advantage (Barney, 1991). For this reason, the members of a network are particularly sensitive to its security and stability. In terms of the effects of the COVID-19 pandemics, the mobility restrictions as well as some other effects already mentioned like weakening of the influence of international institutions, strengthening of nationalist and populist sentiments and emerging problems related to international operations, etc. have threatened the integrity of international business networks.

This can have serious negative consequences for international new ventures. Typically experiencing liabilities, they heavily rely on network contacts and relationships as a source of information on existing opportunities in international markets, as well as of resources to make effective use of those opportunities. The mobility restrictions and the concerns over sharing trade secrets using the digital ways of communication will probably hamper both the flow of information and the transfer of knowledge which will inevitably affect the ability of international new ventures to survive and grow. Moreover, since very often the idea of setting up such business organizations is based on a strategic decision of a large company and/or ideas already implemented by other companies, the inability or unwillingness to exchange resources and business practices will have serious negative consequences for international entrepreneurship activity in general.

4. Changes in consumer preferences

The COVID-19 pandemic and the related measures to contain the spread of the virus have not only disrupted established habits, but also significantly changed the behaviour of economic agents. The new consumer behaviours span all areas of life – work, education, learning, entertainment, etc. As with the restrictions imposed on physical movement people had no other choice but to embrace the digital to stay connected and it was for quite long a period of time, the increase in the digitalisation of their behaviour has been quite natural. This exposed consumers to new experiences which will undoubtedly shape their expectations in future.

Of course, not all of these behavioural changes will become permanent, especially those related to poor experiences. However, we can expect that demand for online shopping, digital entertainment, telemedicine, cashless transactions and on-demand well-being will be sustainable for the long term (Puttaiah et al., 2020).

The changes in consumer preferences will reshape consumer decision journeys (Kohli et al., 2020). This will open new market niches which the ones who are able to identify and exploit may tap. The growing use of digital technologies by itself will create opportunities for rapid international expansion at low costs and for achieving greater closeness to customers and stakeholders, thus enhancing coordination and decision making.

As most international new ventures are knowledge-intensive firms which provide spatially dispersed customers with distinctive niche products that incur low communication, transportation and adaptation costs (Hennart, 2014) it seems that the change in consumer preferences presents an array of opportunities for entrepreneurial action, including companies from emerging economies that typically lack the resources, experience and connections to enter foreign markets.

Conclusion

The COVID-19 pandemic has brought major changes in global business environment which will undoubtedly shape the future of international entrepreneurship. Here we have selected only the ones we deem key to suppose what this future may look like. And yet we can highlight a short-term trend towards deepening differences and erecting barriers. This can reduce the scope of the operations of international new ventures and hamper their entry into foreign markets. Be it likely to pose a serious challenge before international new ventures, it may also encourage them to discover the opportunities the world after COVID-19 will offer or to create new ones by integrating resources in novel ways and developing new strategies and business models.

References

- [1]. Aspelund, A., Koed Madsen, T., & Moen, Ø. (2007). A review of the foundation, international marketing strategies, and performance of

- international new ventures. *European Journal of Marketing*, 41(11/12), 1423–1448. <https://doi.org/10.1108/03090560710821242>
- [2]. Barbieri, P., Boffelli, A., Elia, S., Fratocchi, L., Kalchschmidt, M., & Samson, D. (2020). What can we learn about reshoring after Covid-19? In *Operations Management Research*. <https://doi.org/10.1007/s12063-020-00160-1>
- [3]. Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- [4]. Freeman, J., Carroll, G. R., & Hannan, M. T. (1983). The Liability of Newness: Age Dependence in Organizational Death Rates. *American Sociological Review*, 48(5). <https://doi.org/10.2307/2094928>
- [5]. Głodowska, A., Pera, B., & Wach, K. (2016). The International Environment and Its Influence on the Entrepreneurial Internationalization of Firms: The Case of Polish Businesses. *Problemy Zarządzania*, 14(3 (62)), 107–130. <https://doi.org/10.7172/1644-9584.62.7>
- [6]. Hennart, J. F. (2014). The Accidental Internationalists: A Theory of Born Globals. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(1), 117–135. <https://doi.org/10.1111/etap.12076>
- [7]. Kohli, S., Fabius, V., & Veranen, S. M. (2020). How COVID-19 is changing consumer behavior – now and forever. *McKinsey & Company*.
- [8]. Miroudot, S. (2020). Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains. *Journal of International Business Policy*. <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00074-6>
- [9]. Onetti, A., Zucchella, A., Jones, M. V., & McDougall-Covin, P. P. (2012). Internationalization, innovation and entrepreneurship: Business models for new technology-based firms. *Journal of Management and Governance*, 16(3), 337–368. <https://doi.org/10.1007/s10997-010-9154-1>
- [10]. Puttaiah, M., Raverkar, A., & Avramakis, E. (2020). *All change: how COVID-19 is transforming consumer behaviour*. <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/health-and-longevity/covid-19-and-consumer-behaviour.html>

- [11]. Zaheer, S. (2002). The liability of foreignness, redux: A commentary. *Journal of International Management*, 8(3).
[https://doi.org/10.1016/S1075-4253\(02\)00070-4](https://doi.org/10.1016/S1075-4253(02)00070-4)
- [12]. Zahra, S. A. (2021). International entrepreneurship in the post Covid world. *Journal of World Business*.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101143>

COMPLEMENTARITATEA EDUCAȚIILOR FORMALE ȘI NEFORMALE ÎN ACTUALUL CONTEXT SOCIAL

Riana NICOLAE

Lector univ. dr.

Universitatea „ARTIFEX” din București

Andreea BUȘILĂ

Student

Universitatea „ARTIFEX” din București

Liliana Florentina CIOȘAN

Student

Universitatea „ARTIFEX” din București

Abstract

The article includes considerations on the influences of education on the society; formal education and non-formal education are presented highlighting their complementarity, their importance to the personal development of the student for the contribution to the development of the society of which he is part.

Key words: *formal education, non-formal education, complementarity, training, aptitudes, society, evolution, development*

Sesizarea interdependențelor și înțelegerea complexității fenomenelor, nu numai pentru adaptarea la exigențele prezentului, cât mai ales pentru anticiparea sensurilor evoluției viitoare, mai apropiate sau mai îndepărtate, precum și angajarea educației în procesul dezvoltării personale și sociale, se constituie într-o prioritate presantă.

Pretutindeni în lume eforturile se concentrează asupra dezvoltării, iar, de un an de zile, asupra redresării. În ansamblul factorilor de dezvoltare, care conduc la valorificarea tuturor resurselor interne în vederea realizării echilibrului dinamic - progresiv al evoluției sociale, un rol specific revine educației. Analiza funcționalității acesteia în relație cu dezvoltarea social - economică a dobândit o importanță aparte, care rezultă atât din obiectivele

generale ale dezvoltării, cât și din contribuțiile reale sau posibile ale formelor interdependente de educație, la îndeplinirea acestor obiective.

Investițiile în educație – cele mai rentabile investiții – deși nu pe termen scurt, trebuie să se bazeze tot mai mult pe prospectarea viitorului și pe previziuni pe termen lung nu numai în ceea ce privește progresul material, tehnologic, informațional etc., ci, în primul rând cu privire la potențialul uman necesar pentru afirmarea plenară a fiecărei personalități și a dezvoltării societății.

Se apreciază pe bună dreptate că materia cenușie reprezintă o resursă inepuizabilă de progres, valorificată în prezent în proporție foarte mică. Stă în puterea educației să dezvolte potențialul creator al fiecărui individ asigurarea progresului general. Întregul progres social trece prin educație, apreciată ca fiind „*noua raționalitate a secolului XXI*”.

Contează mai puțin sursa cunoașterii, adică prin ce modalități ne obținem informațiile, important este ce facem cu ele, câte probleme putem rezolva.

În acest univers al priorităților, educația formală trebuie articulată în mod expres cu modalități ale educației neformale în scopul diversificării, amplificării și flexibilizării efectelor formative pentru o adaptare superioară a individului la exigențele prezentului și, îndeosebi pentru construirea și stăpânirea unei civilizații superioare.

Ultima perioadă ne-a arătat că prin învățământul online putem să comunicăm educațional oriunde și de oriunde, în țară sau în străinătate. Contextul determinat de pandemie ne-a arătat că putem imagina chiar o școală internațională în cadrul căreia studentul să-și aleagă profesorii, sigur nu și materiile care sunt stabilite deja prin curriculum. Nu trebuie încetinit ritmul cuprinderii tinerilor în învățământul universitar, una dintre țintele propuse pentru Europa 2020 pentru Educație și Cercetare fiind creșterea cu 26,7% a numărului persoanelor cu vârsta cuprinsă între 30 de ani și 34 de ani, care să aibă studii superioare.

Progresul națiunilor se bazează din ce în ce mai mult pe „produsele educației”. Societatea modernă impune tot mai puternic ideea că pentru a supraviețui, națiunile trebuie să dezvolte tot mai mult potențialul creator al fiecărui individ. În societatea contemporană, aflată într-un moment de transformări profunde, sistemul educativ este supus unor inevitabile restructurări și reconsiderări ale funcționalităților și finalităților lui.

Tendențele de reformare a sistemelor de învățământ și educație s-au manifestat permanent pe parcursul evoluției istorice. În perioada actuală, ca urmare a accelerării ritmurilor de dezvoltare socială, se amplifică tot mai mult și caracterul prospectiv al schimbărilor în educație și în învățământ.

Odată cu introducerea educației în convenții și tratate europene, educația, împreună cu formarea cadrelor didactice, constituie o preocupare importantă a diferitelor conferințe internaționale. Uniunea Europeană nu acționează asupra structurii sistemelor educative naționale. „Ea va deveni însă mai puternică prin trasarea unor linii convergente în acest domeniu, linii ce trec prin formarea la dimensiunea europeană a educației” (Francine Vaniscote). Astfel, dacă la prima reuniune a miniștrilor educației, care a avut loc în anul 1974, a fost exprimată necesitatea de a se păstra “originalitatea tradițiilor și politicilor educative din fiecare țară și de a nu se uniformiza structuri, metode și conținuturi”.

Sistemul românesc are, indiscutabil resurse bogate în propria-i tradiție, resurse ce trebuie valorificate în contextul reformei. Pe fondul continuității tradițiilor și în unitate cu ea, este necesară însă producerea discontinuității ca premisă și rezultată a schimbărilor de cele ale sistemului social.

Reconsiderarea sistemului educativ românesc vizează, deopotrivă, atât raportarea la exigențele actuale și de perspectivă ale sistemului social, cât și la alte sisteme de educație din lume, la unitatea de continuitate și discontinuitate, determinată de interacțiunea factorilor interni și externi, dintre trecut, prezent și viitor, dintre național și universal. În acest context al interdependențelor, sistemul educativ își construiește propria-i identitate.

O schimbare de esență trebuie să ducă la eliminarea paralelismului și a lipsei de comunicare între educația formală (din școală, indiferent de nivel), neformală (nonformală) și informală (accidentală), la articularea conținuturilor educației de tip formal, neformal și informal.

O astfel de integrare este mai ușor de realizat în domeniul științelor bine structurate, exacte și mai dificil în cel al științelor socio-umane, al artei sau al moralei.

De asemenea se constată că nivelul integrării experiențelor și informațiilor, al capacităților și al comportamentelor studenților, este mai ridicat în țările cu sisteme educative mai puternic centralizate, decât în cele cu sisteme educative descentralizate. S-a precizat ideea că educația nu se

poate realiza numai în clasă și numai pe bază de manuale, iar perioada pe care o trăim ne-a arătat din plin acest lucru.

Activitățile neformale, și-au definit statutul și rolul, specifice în formarea tineretului universitar în mai toate țările. Prin specificul lor, în contextul societății contemporane, ele îndeplinesc funcții educativ – formative, pe care instituțiile de învățământ nu le-ar putea îndeplini decât parțial.

Pe fondul acestor finalități ale educației, proiectele de educație neformală, aprofundează, extind și integrează cunoașterea și acțiunea, realizate prin învățarea de tip formal. Sunt concepute realizate într-o măsură considerabilă de către studenți sau cu participarea directă a lor, dându-le astfel prilejul să contribuie la înfăptuirea propriei educații. Conținuturile interdisciplinare, pluridisciplinare, sau transdisciplinare, sunt expresia căutării studenților care îndeplinesc roluri importante.

Profesorii își joacă rolul mai discret, asumându-și adesea misiunea de moderator sau de *animatori*. În astfel de activități evaluările nu sunt centrate pe aspecte cantitative și exterioare, ele vizând aspecte interne, motivațional - afective și formativ - educative.

Idea demonstrată în mod indubitabil că investiția în om și educația sa este cea mai rentabilă investiție a societății contemporane trebuie să-i călăuzească pe toți planificatorii, organizatorii și decidenții sistemelor educative în înfăptuirea „[...] reformei spirituale care nu este pentru oameni ci pentru om. Ea nu se mulțumește să capete ceva pentru toți; vrea să ceară ceva de la fiecare” (Constantin Noica).

Educația nu produce efecte imediate. Dar ignorarea investițiilor în educație va avea efecte devastatoare, pe termen lung, asupra oricărei națiuni.

Eficiența educației depinde de gradul în care aceasta pregătește omul pentru participarea la dezvoltarea de sine, pe de o parte și la dezvoltarea societății, pe de altă parte. Educația, în ansamblul ei, are drept finalitate pregătirea copiilor și a tinerilor pentru a fi și a deveni, pentru auto-învățare, pentru autoeducație, pentru autoevaluare.

Învățarea inventivă, anticipativă, creatoare, învățarea prin cercetare, învățarea participativă, ca interacțiune socială, conștientă și transformatoare, educația valorilor și alte forme ale educației cerute de exigențele societății contemporane, implică adaptarea ideii cu valoare de principiu a unei educații

flexibile, cu deschidere spre cât mai multe „viitoruri” acceptabil posibil, spre cât mai multe influențe educative, formale, neformale, incidentale.

Fiecare formă de educație are rațiunea ei de a exista și câmpul propriu de acțiune în ansamblul procesului de educație. Educația formală se manifestă în funcție de particularitățile de vârstă, sex, psihologie etc., în funcție de logica psihologică; ea are un caracter finalist, conștient, este singura care poate fi oricând evaluată social. Complementară ei, educația neformală se caracterizează printr-o mare flexibilitate.

Acțiunile educative neformale compensează centrarea preocupărilor educației formale, îndeosebi pe realizarea obiectivelor educației intelectuale (formative și informative) și minimalizarea educației în domeniul etic, emoțional, motivațional.

Obiectivele curriculum-ului în cadrul educației permanente sunt de a schimba accentul pus numai pe instruire și de a orienta implicațiile acestui principiu al educației și spre alte surse de experiență educativă, cum sunt: mediul comunitar, activitățile de muncă, de creație etc. Ambele (educația formală și educația neformală) sunt forme ale educației organizate de societate, instituționalizate, cu scopul de a facilita achiziționarea de cunoștințe, de interiorizare a valorilor culturii, de modelare a comportamentelor. Se diferențiază însă între ele prin cadrul și modalitățile de realizare, ceea ce nu le exclude una pe celelalte, ci dimpotrivă, le determină complementaritatea.

Complementaritatea educației formale cu educația neformală și cu educația incidentală aduce informații bogate și experiențe inedite acumulate de studenți în timpul liber, sau dacă informațiile sunt nefaste, instituția de educație corectează ceea ce se obține în afara ei. **Deci rolul educației formale crește, aceasta îndepărtând influențele negative ale celorlalte forme de educație.**

Pe de altă parte, educația nu mai este concepută ca o pregătire pentru viață, ea a devenit deja o dimensiune a întregii existențe, deci ea nu mai poate fi limitată la instituția de educație și nu mai poate fi restrânsă în timp, la o singură perioadă. Educația este permanentă, ea înglobând în interiorul ei toate formele de educație, inclusiv autoeducația, conducând la formarea personalității individului. „Între educația formală și educația neformală trebuie să existe interacțiune, educația formală având în mod suplă un rol dirijor. Interacțiunea celor două forme de educație trebuie să evite repetările inutile și supraîncărcarea tineretului studios luându-se totodată în considerație

interesele și opțiunile acestuia. În cadrul educației neformale pot apărea activități cu caracter de educație formală, cum ar fi lecțiile, conferințele, expunerile la radio, la TV, în mediul on-line etc.. Acestea trebuie să aibă însă, un preponderent caracter practic, să prezinte situații concrete, astfel încât să se constituie ca o completare a informațiilor teoretice primite în cadrul educației formale.

Democratizarea vieții politice, economice, socio – culturale, amplifică și va amplifica participarea, libertatea de exprimare, cooperarea, comunicarea, acceptarea diferențelor și toleranța, dezvoltarea independenței și interdependențelor, a inițiativei și a inovațiilor etc. Noul sistem de valori este și va fi centrat tot mai mult pe educarea creativității, a inteligenței și caracterului, ca premise ale realizării idealului educațional prefigurat în documentele de politică educațională.

În noul context socio – politic creat, s-au amplificat fără precedent influențele comunicațiilor în masă, ca și cele ale altor națiuni din întreaga lume, atât pozitive, cât și negative.

Copilul și adolescentul, este supus unei explozii de stimuli cu valențe deseori contradictorii și traumatizante. Situația economică a familiei, afectată de prelungirea tranziției și post – tranziției se răsfrânge considerabil și asupra nivelului cultural al acesteia, precum și asupra timpului afectat îngrijirii și educației copiilor. Școala și învățământul, într-o continuă căutare a unor modele de reformă, nu și-au definit încă orientările strategice pe termen mediu și lung, astfel încât efectele asupra structurării personalității copiilor și adolescenților să fie benefice.

Organismele guvernamentale și neguvernamentale vor trebui să – și conjuge eforturile pentru a răspunde unei priorități naționale, formarea și dezvoltarea personalității copilului și adolescentului, o personalitate liberă, creatoare, integrală.

Pentru atingerea acestui deziderat, fiecare dintre factorii implicați va trebui să și analizeze propriile prestații și să se angajeze la nivel național în acțiuni convergente, de parteneriat autentic, în scopul prevenirii efectelor nocive asupra copiilor și adolescenților și al dezvoltării maxime a fiecărui copil și adolescent. Este unanim acceptată afirmația că „*pentru a supraviețui, națiunea trebuie să dezvolte potențialul creator al fiecărui individ*”.

Din unghiul finalităților educației, ambele tipuri de instituții – școala și instituțiile cu activitate neformală – urmăresc prin conținuturi și mijloace

specifice, realizarea idealului educațional. Această afirmație nu mai necesită argumentație.

În ceea ce privește stabilirea scopurilor specifice diferitelor componente ale educației: intelectuală, profesională, estetică, fizică, și moral – civică, diferitelor tipuri de învățământ, tipuri și profiluri de școli, se constată că dominante sunt obiectivele cognitive și acestea îndeosebi pentru comportamentele : cunoaștere și comprehensiune. În ierarhia învățământului contemporan românesc se mențin încă pe primul loc informațiile, urmate de priceperi și deprinderi, capacități și în ultimul rând, atitudini.

A moderniza educația formală în acord cu exigențele societății contemporane, înseamnă a restructura finalitățile, punând pe primul loc formarea atitudinilor, aptitudinilor și capacităților, priceperilor și deprinderilor, informațiile fiind mijloace pentru realizarea celor dintâi și nu un scop în sine.

În această perioadă a instabilității sociale și profesionale, există pericolul serios ca procesul dezvoltării psihice să fie inhibat, să fie frânat, ca identitatea, încrederea în sine și individualitatea să fie copleșite ca efect al absenței reperelor fixe și sigure care să-l ghideze pe tânăr și să-i asigure securitatea dezvoltării personale.

Diversitatea este vitală pentru dezvoltarea personalității umane și a societății, pentru adaptarea la schimbare, pentru dezvoltarea tipurilor foarte diferite de personalitate (fiecare om fiind o creație unică a forțelor naturii), precum și pentru formarea unor stiluri divergente de viață. Din aceste cauze și nu numai, educatorii trebuie să aibă încredere și să susțină opțiunile extrașcolare absolut necesare pentru compensarea și completarea efectelor educației formale.

Diversitatea situațiilor de viață, angajarea directă, comunicarea și cooperarea, caracterul acțional, atractiv problematic, interesant, opțional etc., sunt unele dintre atributele distinctive și definatorii, ce conduc spre o realizare autentică, amplă și diferențiată a obiectivelor educației.

Procese de educație vor pune accentul pe tipuri speciale de inter-învățare între generații, pe auto-învățare și pe învățarea capacității de a se schimba ca rezultat al auto-evaluării, ca și pe învățarea neformală, de exemplu prin „*contactul cu proiecte de lucru în grup*”.

Activitățile neformale oferă modele de interacțiune și evoluție interpersonală care vor pregăti tinerii să-și dezvolte propria personalitate și identitate, în contextul schimbării sociale rapide și continue. În contextul

urbanizării și al progresului tehnologic, se constată o serioasă reducere a calității contactelor inter-personale.

Parteneriatul este o relație dintre două sau mai multe instituții, care are ca obiect desfășurarea în colaborare, a unor activități, proiecte sau chiar programe ample, în cadrul cărora părțile decid împreună stabilirea obiectivelor, a modalităților de realizare și a evaluării rezultatelor. De asemenea, toți partenerii contribuie la asigurarea resurselor materiale, umane, financiare, documentare etc., în vederea realizării celor propuse. Se aplică principiile lucrului în echipă și trebuie creat un climat propice de exprimare pentru fiecare individ, pe baza unor reguli de comportament responsabil și a unor relații de colaborare și respect reciproc.

Unicitatea și originalitatea personalității se exprimă și prin participarea la cultură, prin dotarea cu valori și orientarea după aceste valori, cât și prin potențialul creativității. Creativitatea ca trăsătură de personalitate, se prezintă ca un laborator ce prelucrează datele informaționale (Paul Popescu Neveanu); astfel încât ajunge să elaboreze noi metode cognitive și imagistice. Mihai Golu pune creativitatea în raport cu emergența personalității ca fiind o caracteristică de a produce efecte ce nu sunt reductibile la posibilitățile părților componente, ci rezultă din interacțiunea acestora. Personalitatea creatoare integrează ansamblul însușirilor psihofizice, al structurilor cognitive și atitudinale, al capacităților individului, al predispozițiilor înnăscute și al însușirilor dobândite de individ în cursul vieții, într-un anume fel organizate, care-i asigură integrarea originală, unică, în mediul social. Atributul personalității răspunde la întrebările: ce poate face? ce face realmente? și cum face? individul uman.

Potențialul de gândire și acțiune, *activitățile realizate efectiv* (materiale, spirituale, cognitive, afective, volitive, de joc, de învățare, de muncă productivă, de creație etc.) și *calitatea* acestora sunt rezultanta interacțiunii tuturor componentelor psihicului uman: procese cognitive, afective, volitive, motive, aptitudini, interese, temperament, caracter etc. și a modificării întregii experiențe a subiectului.

Relația dintre educația formală și educația neformală poate fi asemănată cu cea dintre inteligență și creativitate. În timp ce inteligența este definită ca o capacitate care colectează informațiile, le sintetizează și le folosește în situații diferite fiind economică, creativitatea pornește de la inteligența pe care o lărgește, creând noi corelații între informații.

Creativitatea reprezintă o completare a inteligenței, cea mai înaltă treaptă a acesteia. Inteligența caută soluții în elementele învățate, în sfera problemei respective, ea recurge la o gândire convergentă, care conduce la soluții juste, dinainte cunoscute, pe când creativitatea se slujește de o gândire divergentă, tinde către soluții multiple pe care le culege din domenii de cunoaștere foarte largi, îndepărtate (interdisciplinaritate). Inteligența permite adaptarea cunoștințelor asimilate, la diferite situații, pe când creativitatea înseamnă *actualizarea, realizarea capacităților potențiale*, corespunzător noilor situații, precum și producerea unor soluții noi, originale, eficiente.

În actul educației neformale se structurează și dezvoltă un mozaic de însușiri și aptitudini ale personalității creatoare antrenate la maximum, în plan afectiv, cognitiv, acțional și volitiv, în cadrul activităților desfășurate. Astfel, calități cum sunt : fluiditatea, flexibilitatea, elaborarea, originalitatea, redefinirea, receptivitatea față de probleme, se manifestă la niveluri diferite la fiecare individ, dar superioare în educația neformală în raport cu afirmarea lor în activitățile educației formale.

Creativitatea este un atribut ce aparține fiecărei personalități, diferă însă gradul de manifestare al acesteia. Toți indivizii umani normali sunt creatori, însă nivelul creativității se manifestă în grade și proporții diferite de la o personalitate la alta. Sistemul de educație trebuie să aibă un curriculum prin care să se asigure instruirea care să determine dezvoltarea de competențe. Universitățile să fie centre de educație permanentă cu derularea programelor de formare continuă.

Prin natura și specificul activităților neformale, mai puțin structurate decât cele formale, prin caracterul flexibil, deschis, divers, combinația de cunoștințe și abilități etc., acestea sunt mai aproape de necesitățile manifestării libere a spiritului și acțiunii umane.

Bibliografie

- [1]. Blândul V. C., 50 de jocuri și activități specifice educației nonformale, Ed. MEGA, 2017
- [2]. Vlăsceanu L., Educație și putere, Ed. POLIROM, 2020
- [3]. Sava S., Paloș R., Educația adulților, Ed. POLIROM, 2019

ÎNVĂȚAREA ORIENTATĂ SPRE COMUNITATE (SERVICE-LEARNING)

Cibela NEAGU

Conf.univ.dr.

Universitatea „ARTIFEX” din București

Georgiana Lavinia TERICA

Student

Universitatea „ARTIFEX” București

Renata DOGEANU

Student

Universitatea „ARTIFEX” București

Abstract

Globally, there is a growing recognition of the role that the higher education institutions (universities) can have in the economic growth and social development of the knowledge-based modern society. In the last decades, universities have started to shift their attention from their main missions (education and research) to being considered as key actors of economic and cultural growth, transforming in education educational institutions involved in industry and society. Currently, universities are reconsidering their role in society and the relationships with its various components, community and all stakeholders.

Key words: *community learning, community service, social skills, civic responsibilities.*

Introducere

Service-Learning(SL), concept adesea cunoscut în literatură ca învățare înspre comunitate, este considerat o formă de pedagogie care combină serviciul orientat spre comunitate cu oportunitățile de învățare oferite studenților implicați în activitate (Heffernan, 2001). Inspirat din mișcarea educațională progresistă condusă de John Dewey SL este descris în general ca fiind „o abordare echilibrată a educației experiențiale” care „permite centrarea similară atât pe serviciul în comunitate, cât și pe învățarea care are loc”. Există multiple definiții ale Service-Learning. În acord cu Societatea Experților în Educație din S.U.A., SL se referă la "orice experiență de tip serviciu atent monitorizată în care studenții își asumă obiective de

învățare intenționată și reflectă activ asupra a ceea ce au învățat pe parcursul experienței". SL este considerat o metodă prin care studenții învață să își dezvolte competențe sociale și profesionale prin participare activă în experiențe orientate spre comunitate, în conexiune cu conținutul curricular și care le oferă oportunități de reflecție.

1. Caracteristici generale ale Service-Learning

În acord cu definițiile menționate mai sus, cele mai citate caracteristici ale SL în literatura de specialitate sunt următoarele:

- (1) Este planificat să răspundă la nevoile comunității;
- (2) Este coordonat în cadrul unei instituții educaționale sau în cadrul unui program de servicii spre comunitate;
- (3) Are ca scop dezvoltarea responsabilității civice a studenților;
- (4) Este integrat în competențele curriculare de bază ale studenților;
- (5) Oferă posibilități de reflecție pe parcursul secvențelor temporale și la finalul experienței de serviciu spre comunitate și învățare.

Cele mai multe programe de tip SL în mediul academic au tradiție și se regăsesc în S.U.A.

După Dostillio (2017), elementele identificate ca fiind favorabile includerii SL în obiectivele strategice ale universităților sunt următoarele:

- Reconsiderarea potențialului studenților ca agenți ai schimbării sociale și realinierea misiunii universităților cu nevoile comunității;
- Oferirea de evidențe științifice clare ale eficienței practicilor de tip SL asupra unor variabile bine definite, la nivel de individ, grup, comunitate etc;
- Tranzițiile de la programe de voluntariat spre SL (conexiuni curriculare, componentă de reflecție, învățare civică și dezvoltarea competențelor civice prin parteneriate cu agențiile din comunitate), definirea unor modele clare ale implementării SL la nivel instituțional, cu accent pe nevoile profesorilor, studenților și ale comunității (Dostilio & Perry, 2017).

2. Beneficiile SL la nivelul studenților

Literatura de specialitate indică o serie de efecte pozitive semnificative ale SL asupra performanței academice a studenților, cele mai puternice efecte fiind raportate în cadrul programelor de tutoriat. Astfel, SL poate avea un impact pozitiv semnificativ asupra gândirii critice, a

rezultatelor evaluărilor și testărilor, precum și asupra abilităților de scriere (Astin et al., 2000).

Programele de tip SL au avut efecte semnificative pozitive și asupra rezolvării de probleme și gândirii morale. SL poate de asemenea influența dezvoltarea psiho-socială a studenților și responsabilitatea lor social (Conrad & Hedin, 1991), dezvoltarea unor abilități și atitudini prosoziale, stimă de sine și sentimente de apreciere a diversității culturale.

O serie de beneficii ale SL asupra funcționării sociale a studenților și asupra performanței lor academice pot fi găsite în literatură (Novak, Markey & Allen, 2007) după cum urmează:

- Înțelegerea, învățarea și stăpânirea componentei teoretice a unei discipline în relație cu situațiile și problemele din viața reală;
- Favorizarea auto-reflecției în ceea ce privește predispozițiile individuale spre o potențială carieră și față de competențele necesare deciziilor legate de alegerea carierei;
- Recunoașterea relevanței cunoștințelor teoretice dobândite prin universitate în viitoarele locuri de muncă;
- Dezvoltarea unor competențe pe care studenții le pot utiliza în viitoarele profesii și locuri de muncă, cum ar fi abilitățile de comunicare și de conducere;
- Favorizarea dezvoltării creativității;
- Extinderea rețelei contactelor sociale – potențiali angajatori, asociați, parteneri, clienți;
- Dezvoltarea simțului responsabilității în contextul relației cu partenerii din comunitate;
- Oferirea de experiențe a unor moduri diferite de a face față stresului, frustrării, eșecurilor, conflictelor, interpretărilor eronate etc.;
- Obținerea unor perspective noi privind complexitatea realității profesionale, care sunt adesea dificil de creionat la clasă, sau în prezentarea studiilor de caz;
- Oferirea posibilității de a testa motivația studenților pentru o viitoare carieră.

3. Beneficiile SL la nivelul comunității

Literatura indică faptul că programele de tip Service-Learning pot avea impact pozitiv asupra dezvoltării personale și responsabilității sociale, atitudinilor sociale pozitive, acțiunilor civice, conștiința politică, aprecierea față de atitudini diverse, nivelurile de auto-eficacitate și a sentimentelor de a „produce o diferență” în comunitate.

O serie de beneficii ale SL asupra comunității au fost identificate în literatura de specialitate:

- Contribuirea la rezolvarea problemelor care pot exista în practica efectivă;
- Inițierea și menținerea contactelor cu universități, facultăți, centre educaționale, profesori și studenți în perspectiva unor viitoare colaborări;
- Cunoașterea studenților care lucrează în adresarea unor nevoi și sarcini specifice, ca potențiali angajați;
- Menținerea unei perspective realiste asupra cunoștințelor la zi și a abilităților pe care studenții le dețin;
- Ajutarea tinerilor de a veni în contact cu primele experiențe de lucru.

Concluzii

Ca urmare a caracteristicilor care definesc Service-Learning ca instrument pedagogic, învățarea devine socială, emoțională, cognitivă, multiculturală și interpersonal (Simons & Cleary, 2006). Prin intermediul SL, studenții pot dezvolta abilități care apoi îi ajută să observe, identifice și distingă emoțiile celor din jur, să își evalueze și regleze propriile emoții, să stabilească și să mențină relații interpersonale pozitive, să ia devizii responsabile, să facă față situațiilor de criză și să își îmbunătățească performanța academică (Durlak et al., 2011).

De asemenea, prin componenta de reflecție și conexiunea la conținutul curricular, SL oferă studenților și personalului academic oportunități de a explora și de a înțelege perspective sociale prin valorificarea și investigarea diferențelor individuale în tipare cognitive și emoționale care pot fi dezvăluite în timpul procesului de învățare.

Bibliografie

- [1]. Astin, A.W., Vogelgesang, L.J., Ikeda, E.K., & Yee, J.A. (2000). Executive Summary: How Service Learning Affects Students. Los Angeles: Higher Education Research Institute, University of California.
- [2]. Conrad, D. & Hedin, D. (1991). School-based community service: What we know from research and theory. Phi Delta Kappa,
- [3]. Durlak, J.A., Weissberg, R.P., Dymnicki, A.B., Taylor, R.D. and Schellinger, K.B. (2011), The Impact of Enhancing Students' Social and Emotional Learning: A Meta-Analysis of School-Based Universal Interventions.
- [4]. Dostilio, L.D., & Perry, L.G. (2017). An explanation of Community Engagement Professionals as professionals and leaders. In The Community Engagement Professional in Higher Education. A Competency Model for an Emerging Field. Dostilio, L.D. (Ed.). Campus Compact, Boston, Massachusetts.
- [5]. Heffernan, K. (2001). Service-Learning in Higher Education. Journal of Contemporary Water Research and Education
- [6]. Novak, J. M., Markey, V., & Allen, M. (2007). Evaluating cognitive outcomes of service learning in higher education: A meta-analysis. Communication Research Reports,
- [7]. Simons, L., & Cleary, B. (2006). The influence of service-learning on students' personal and social development. College Teaching

ABORDĂRI CONCEPTUALE ALE MARKETINGULUI SERVICIILOR EDUCAȚIONALE

Rodica SLUTU

Lector univ., dr.

Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Republica Moldova

Abstract

Education is an extremely complex process that involves decisions not only to ensure the continuity of activity, but with implications for the future of individuals, organizations and society. The role of education in the knowledge-based economy is no longer a controversial issue, but universally recognized by all subjects participating as education providers or recipients: students, professors, universities, employers, public administrations. Education is often considered a complex product that includes knowledge, skills and skills that are formed through the interaction of demand with supply. It is about recognizing the current differences between graduates of the curricula who, although they benefit from the same educational offer under a programme, they assimilate education differently for subjective reasons and will in turn generate different job offers.

Key words: *marketing of educational services, educational product, supply and demand of educational services.*

JEL Classification: *M21, M31.*

Introducere

Majoritatea publicațiilor indică, drept premisă principală a apariției și dezvoltării marketingului educațional, *procesul de asimilare și dezvoltare a marketingului în învățământ* și nu numai, declanșat în anii '80 ai secolului trecut.

Până atunci, activând în condițiile pieței producătorului, necesitatea marketingului nu era resimțită de instituțiile de învățământ secundar și superior. Timp de secole, liceele și universitățile prestau servicii educaționale doar celor ce întruneau condițiile necesare pentru a da curs ofertei.

Astfel, activitatea de marketing a instituțiilor educaționale era centrată pe produs, adică valorificarea potențialului ofertei, fără implicarea unor eforturi semnificative pentru atragerea elevilor și studenților. Această stare a

lucrurilor era încurajată, inclusiv, de faptul că învățământul secundar și superior erau finanțate de stat.

Rezultatele cercetării.

Odată cu sporirea varietății instituțiilor, diversificarea ofertei și promovarea noului model managerial orientat spre antreprenoriat și autonomie, accentele, în activitatea de marketing, se deplasează de pe ofertă pe cerere, adică de la centrarea pe produs la centrarea pe consumator.

Ca urmare, elevul sau studentul este tratat drept consumator, educația – serviciu, iar instituția de învățământ – furnizor de servicii pe o piață competitivă. Analizând această evoluție, Ph. Kotler și K. Fox evidențiază trei etape în dezvoltarea marketingului învățământului: „marketingul nu este necesar”, „marketingul ca promovare”, „marketingul ca poziționare” [3, p.211].

În ultimele trei decenii, interesul teoreticienilor pentru marketingul educațional a generat diverse abordări ce au drept scop delimitarea conținutului principalelor concepte cu care se operează. Astfel, Ph. Kotler și K. Fox (1995) și B. Davies și L. Ellison (1997) tratează marketingul educațional ca fiind un mijloc prin care instituțiile de învățământ urmăresc facilitarea schimbului de valori cu grupurile-țintă vizate [11, p. 9].

Această abordare a marketingului, deși este frecvent întâlnită în practică, este mai degrabă o expresie a orientării spre vânzări a activității instituțiilor de învățământ.

D. Pardey (1991), I. Evans (1995) ș.a., la rândul lor, plasează în centrul preocupărilor de marketing necesitatea identificării și satisfacerii nevoilor consumatorilor din instituția de învățământ. Împărtășind aceeași idee, autorii ruși A.P. Pankruhin (1995), A.P. Egorșin ș.a. (2001), N.V. Tihomirova (2002) se implică în completarea acestor definiții prin extinderea categoriilor de public ale căror nevoi instituția urmează să le satisfacă: indivizi, instituția de învățământ, beneficiari de forță de muncă, societate [9, p. 149].

Sinteza numeroaselor abordări ale marketingului educațional, prezentate în publicațiile științifice naționale și internaționale, permite evidențierea unor aspecte comune, figura 1.

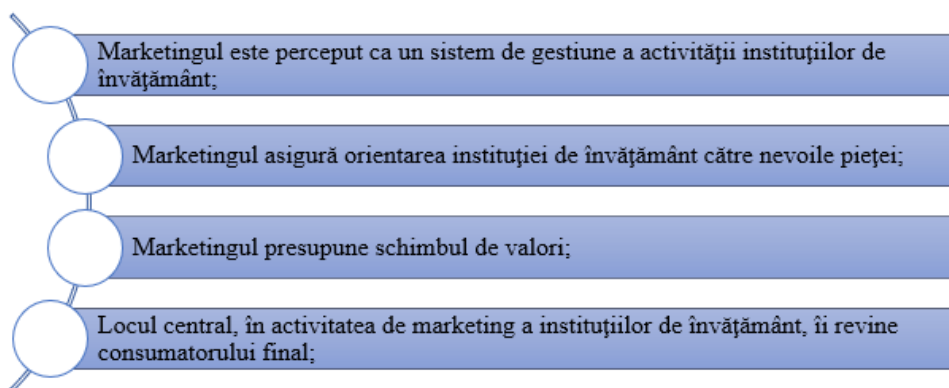


Figura 1. Aspecte marketingului în domeniul educațional

Sursa: elaborată de autor în baza [5, p. 121]

Generalizând, marketingul educațional poate fi definit drept o concepție de gestiune a activității instituției de învățământ, orientată spre identificarea și satisfacerea nevoilor și dorințelor grupurilor țintă, prin proiectarea, stabilirea prețului, promovarea și furnizarea de programe și servicii educaționale competitive și realizarea, pe această cale, a obiectivelor individuale și organizaționale [11, p. 8].

În literatura de specialitate, marketingul, deseori, este interpretat ca fiind o filosofie, un mod de gândire al organizației, potrivit căruia punctul de plecare în realizarea tuturor activităților îl constituie *clientul*. M. J. Etzel a identificat trei condiții care fac posibilă aplicarea acestei filosofii de marketing în sectorul educațional, figura 2.

În procesul de implementare a filosofiei de marketing, instituțiile de învățământ sunt, deseori, puse în fața a trei dileme.

Prima este dacă *elevii și studenții trebuie să fie priviți în calitate de consumatori în permanență*. În acest sens, profesorul M. Paiu demonstrează că etichetarea elevilor și studenților drept consumatori slăbește gradul de percepție al altor roluri pe care aceștia le preiau în viața cotidiană. El descrie patru identități ale elevilor/studenților, precum: (1) *consumatori*, (2) *clienți*, (3) *cetățeni* și (4) *subiecți*. Înțelegerea necesităților în schimbare ale elevilor/studenților, în diverse ipostaze, poate contribui la asigurarea unei *satisfacții sporite a consumatorului* [8, p. 45].

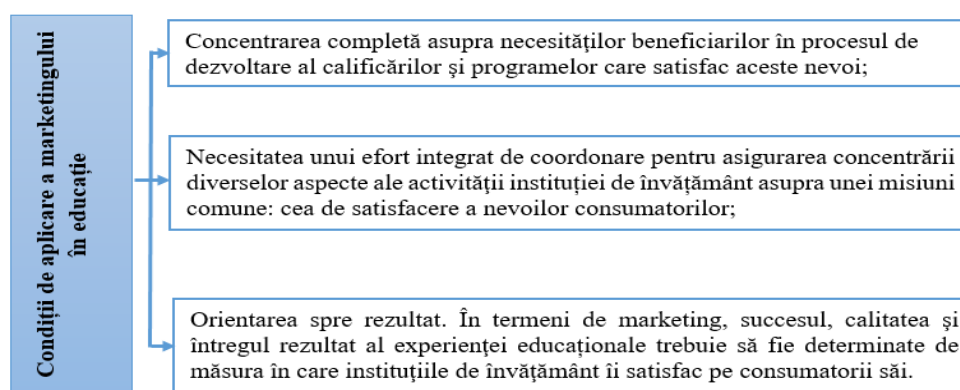


Figura 2. Condițiile de aplicare a marketingului în domeniul educației

Sursa: elaborată de autor în baza [10, p. 115]

A doua dilemă este dacă instituția de învățământ trebuie să asigure *satisfacerea tuturor nevoilor și dorințelor consumatorului*. Mai mulți autori pun la îndoială caracterul irevocabil al expresiei „clientul întotdeauna are dreptate”. Analizând acest subiect, M. Le Boeuf, W. G. Zikmund și D. Amico au ajuns la concluzia că „chiar dacă conceptul de marketing subliniază orientarea spre consumator, acest fapt nu înseamnă că orice capriciu efemer al oricărui consumator trebuie să fie satisfăcut” [11, p. 10].

Profesorul E. Șișcan în lucrările sale, contestă ideea „consumerism”-ului în formă pură în învățământ, invocând că elevul/studentul nu dispune de cunoștințele și competențele necesare pentru a decide care trebuie să fie structura și conținutul programelor educaționale, standardele de calitate ce trebuie atinse pentru formarea sa profesională [11, p. 11].

A treia dilemă se referă la îngrijorarea că, prin adoptarea unei orientări spre consumator, *puterea trece de la profesori la elevi/studenti*. S. V. Scott diminuează frica acestui schimb de putere, constatând că aplicarea marketingului în învățământ nu implică neapărat un transfer de putere de la profesori la elevi/studenti, ci o schimbare de accente de la un învățământ centrat pe profesor la un învățământ centrat pe elev/student. Învățământul centrat pe profesor presupune o abordare a *educației ca produs*, accentul fiind pus pe livrarea, de către profesor, a unui produs finit, prefabricat, elevului/studentului revenindu-i un rol pasiv în acest proces. Din perspectiva

învățământului centrat pe student, *educația* este privită ca *proces*, în care elevului/studentului îi revine rolul de co-participant [7, p. 23].

În concluzie putem menționa că, centrarea pe student presupune un grad mai înalt de individualizare și flexibilizare a relației prestator - consumator, având ca scop maximizarea nivelului de satisfacție a consumatorului.

Marketingul educațional prezintă anumite particularități și este diferit atunci când sunt achiziționate bunuri, clienții au la dispoziție o serie de elemente *tangibile* care le permit evaluarea calității. În cazul serviciilor educaționale, elementele *tangibile* se rezumă la clădiri, instrumente, echipamente și personal. Serviciile educaționale, cu toate funcțiile sale, se caracterizează prin *intangibilitate* foarte ridicată, posibilitate mare de adaptare, caracter abstract, cost ridicat, un impact deosebit de puternic asupra viitorului celui care consumă aceste servicii [2, p.15].

Existența noastră în această lume este condiționată de capacitatea pe care o avem de a înțelege și de a o cunoaște. Astfel, *cunoașterea* devine un proces continuu și fără de sfârșit. Un proces, care ne diferențiază ca indivizi, prin motivație și prin capacitatea de a cunoaște. Motivația de a cunoaște este, mai mult sau mai puțin, intrinsec legată de efortul pe care trebuie să-l facem pentru a spori cantitatea de cunoștințe, efort ce integrează resurse intelectuale, financiare și de timp. Iar costul cunoașterii depinde în mod evident de contextul social, economic și politic în care ne aflăm la un moment dat, precum și de interesul societății pentru cunoaștere.

Cunoștințele sunt informații procesate în scopul înțelegerii evenimentelor care se produc în mediul nostru înconjurător. Ele constituie rezultatul procesului de cunoaștere. Procesarea cunoștințelor se poate realiza pe diferite niveluri de complexitate și abstracție, de la teorii științifice, la cunoștințe aplicative necesare existenței de fiecare zi.

Funcția de învățare nu trebuie privită restrictiv la transferul de cunoștințe. Ea include componenta de formare, de modelare a personalității fiecărui student/elev. Pentru realizarea ei în condiții de eficiență, instituția de învățământ trebuie să dispună de profesori dedicați meseriei lor, de oameni cu mult talent pedagogic. La aceasta este bine să adăugăm dotările tehnologice ale instituției, mai ales cele moderne, cu sisteme de computere racordate la Internet și la sistemele de comunicație prin satelit.

Funcția de cercetare științifică poate fi definită ca o căutare de noi cunoștințe, ca o investigare sistematică la frontierele dintre cunoaștere și

necunoaștere. Scopul ei este de a genera, de a interpreta și, respectiv, de a aplica noi cunoștințe în scopul progresului cultural, științific și tehnologic.

Funcția de serviciu public interes public, local și național. Instituția de învățământ care se prefigurează pentru această perioadă (prin Procesul Bologna – Declarația de la Bologna/19 iunie 1999) va fi, cu certitudine, un *centru inovator*, de creativitate și de gândire critică. În motivarea acestui document se apreciază faptul că a devenit o realitate construirea unei Europe a cunoștințelor, un factor determinant pentru dezvoltarea socială a personalității umane și a îmbogățirii statutului de cetățean al Europei, capabil să conștientizeze apartenența la un spațiu social și cultural comun.

Esența educației constă în formarea unui orizont profesional bine conturat, având drept obiectiv crearea premiselor necesare integrării în piața muncii și inserției sociale a tânărului specialist. Misiunea formării inițiale vizează definirea patrimoniului cultural general ce constituie substratul necesar culturii profesionale, nu doar prin suma de cunoștințe utile pe care ea o presupune, ci, mai ales, prin calitățile spiritului pe care le dezvoltă și care se află peste tot unde este folosită. Aceasta interdependență vine, în principal, în întâmpinarea mobilității profesionale [4, p. 115].

Beneficiile marketingului pentru instituțiile educaționale. Instituțiile care înțeleg și aplică principiile marketingului își ating adesea mai eficient obiectivele. Ele trebuie să atragă resurse, să-și motiveze angajații și să atragă consumatorii de educație. Marketingul este știința aplicată cea mai preocupată de eficiența și eficacitatea schimburilor și este aplicabilă la fel de bine și pentru instituții educaționale, nu numai pentru firme. Marketingul este un sistem comprehensiv și coordonat de activități destinate furnizării produselor, serviciilor și ideilor care satisfac nevoile și cererile venite din partea consumatorilor. Ca beneficii directe putem enumera [4, p. 117]:

- *un succes mai mare în îndeplinirea misiunii instituției* – pe baza instrumentelor oferite de marketing se poate realiza o comparație între ceea ce instituția face realmente și direcțiile de acțiune precizate de misiune și obiectivele instituției. Marketingul contribuie la identificarea problemelor și la planificarea răspunsurilor care să sprijine instituția în îndeplinirea misiunii sale;

- *crește satisfacția publicului și a pieței de servicii* – modalitatea în care instituția satisface beneficiarii direcți prin programele oferite se reflectă în mod nemijlocit asupra atragerii ulterioare a viitorilor consumatori de

servicii educaționale și asupra atragerii de resurse financiare; dacă instituția eșuează în dezvoltarea de programe satisfăcătoare pentru nevoile consumatorilor de servicii educaționale, donatorilor, finanțatorilor și altor persoane implicate, impresiile negative și reducerea intrărilor de fonduri vor avea efecte negative. Instituțiile care sunt insensibile la nevoile pieței se confruntă cu mai multă apatie și cu o moralitate mai scăzută. Pentru astfel de instituții este dificilă atragerea de noi elevi/studenți și noi resurse financiare.

- *îmbunătățește atragerea resurselor de pe piață* – în încercarea de a-și satisface clienții, instituțiile trebuie să atragă resurse variate, incluzând angajați, donatori, finanțatori, iar nivelul de atragere al resurselor este direct proporțional cu satisfacția oferită în schimb;

- *creșterea eficienței acțiunii pe piață* – în situația în care instituția educațională ia decizii fără a lua în calcul legăturile cu piața ar putea rezulta costuri mai mari pentru același rezultat sau s-ar putea ajunge la o îndepărtare a multora care trebuie atrași în eficacitatea instituțiilor educaționale. Marketingul accentuează rolul managementului și coordonării dezvoltării programelor, formării prețurilor, comunicării și distribuției.

În concluzie putem menționa că formularea unei oferte educaționale trebuie să țină cont de nevoile studenților, existența unor profesori cu aptitudini pedagogice și cunoștințe de specialitate adecvate, crearea unei baze materiale necesare, existența literaturii pe domeniu de specialitate etc. Datorită spectrului foarte larg de domenii în care agenții economici, organizațiile și fundațiile își desfășoară activitatea, cererea de servicii educaționale este foarte diversă. De aceea, trebuie identificate cerințele din fiecare domeniu atât sub aspectul structurii cât și al numărului. Instituțiile de învățământ trebuie să cunoască și să țină cont de tendințele care se manifestă în cadrul pieței educaționale pentru a putea evolua cu succes în cadrul mediului în care își desfășoară activitatea.

Bibliografie

- [1]. Gorun, A. *Educația încotro? Modele de administrare a sistemului educațional*. Târgu-Jiu: Editura Academica Brâncuși, 2010, p.316
- [2]. Hamsley-Brown, J., Oplatka, I. *Market Orientation in Universities: A comparative study of two national higher education systems*. In „International Journal of Educational [http:// www. mi. bxb.ro/Articol/MI_29_14.pdf](http://www.mi.bxb.ro/Articol/MI_29_14.pdf);

-
- [3]. Kotler, PH., Fox, K. *Strategic Marketing for Educational Institutions*. 2nd edition. Prentice Hall, 1995. 464 p.
- [4]. Manole, V., Stoian, M., Ion, R.A. *Marketing*. București: Editura A.S.E., 2011, p 307;
- [5]. Mitran, P.C. *Analiza strategică a mediului concurențial*. Note de curs. Constanța. 2016, p. 287
- [6]. Nicolescu, O. (coord.) *Strategia universității. Metodologie și studii de caz*. București: Tribuna Economică, 2007, p.207
- [7]. Olteanu, V. *Planificarea strategică orientată spre piață în domeniul serviciilor de educație*. În Revista „Marketing on – line”, vol.1, nr. 2, on line <http://www.EdituraRanus.ro/marketingonline/12/pdf/1.pdf>;
- [8]. Paiu, M.; Repida, T. *Marketingul educațional- componentă indispensabilă a managementului strategic universitar în condițiile noilor provocări*. În: Studia Universitatis Moldaviae. Seria Științe ale educației, 2014, nr. 9(79), ISSN 1857-2103, pp 43-47
- [9]. Ristea, A. L., coord. *Marketing. Premise și provocări ale economiei înalt competitive*. București: Editura Expert, 2002, p.355
- [10]. Suci, M.C. *Investiția în educație*. București: Editura Economică, 2000, p. 215,
- [11]. Șișcan, E. *Evoluții și tendințe în dezvoltarea marketingului educațional: aspecte teoretice și metodologice*. În Revista „Economică”, nr.1(95), pp. 6-17, 2016, on line, <http://oaji.net/articles/2016/1425-1463124739.pdf>

UNIVERSITATEA MORALĂ—DE LA IDEAL LA REALITATE

Cibela NEAGU

Conf.univ.dr.

Universitatea „ARTIFEX” București

Cristina SÂMBOAN

Lector univ.dr.

Universitatea „ARTIFEX” București

Zoica NICOLA

Lector univ.

Universitatea „ARTIFEX” București

Abstract

The academic culture actively and consistently promotes, through declarations, institutional documents and academic codes of conduct, those values, norms and practices that guide the entire institutional community. In this way, an ethos is outlined by following the principles regarding the dignity and integrity of people, their continuous training, the development of knowledge and the improvement of quality, and the participation in the processes of democratization and ensuring equal opportunities. Academic integrity involves students, teachers and administrative staff of the educational institution respecting a set of values and ethical principles such as academic freedom, competence, moral integrity, intellectual fairness and honesty, collegiality, loyalty, responsibility, transparency, respect and tolerance.

Key words: *academic ethics, academic deontology, moral integrity, standards, organizational culture.*

Introducere

Etica academică este un domeniu aflat la intersecția dintre etica cercetării, managementul eticii în organizații (din zona academică) și deontologia profesională a cercetătorului sau profesorului. Deși preocupările care pot fi circumscrise acestei zone sunt departe de a constitui o evoluție recentă (există încă din zorii modernității dezbateri etice despre datoriile corelative ale profesorilor și studenților), domeniul a cunoscut o

autonomizare semnificativă în ultimii 20-25 de ani, ca urmare în special a nevoii de a răspunde în mod articulat teoretic unor cerințe venite dinspre organismele de finanțare ale cercetării și educației, precum și dinspre opinia publică.

Etica cercetării și deontologia academică au devenit un subiect de studiu în sine și, prin urmare, și obiect de reglementare. Într-adevăr, în materie de etică și deontologie academice standardele ori bunele practici și cutumele sunt preferate normelor scrise și/sau juridice. Pe de altă parte, subiectivitatea inerentă percepției publice cu privire la ceea ce poate fi considerat acceptabil sau nu în materie de etică și deontologie academică face necesară impunerea unor repere pentru conduitele umane, iar acest lucru reclamă imperios stabilirea de reguli prin norme dotate cu sancțiuni ce pot fi aplicate general, nediferențiat în funcție de contextul spațial ori temporal, și impersonal, nediferențiat în funcție de actorii implicați ori materia cercetată.

Cadrul normativ referitor la cercetarea științifică și deontologia academică este astăzi destul de cuprinzător. El include atât reglementări internaționale sau europene, cât și norme naționale ori standarde proprii diferitelor instituții implicate în cercetare și educație.

1. Moral, imoral, non-moral

Spunem adesea, despre lucruri diferite, că sunt morale sau imorale (deși de cele mai multe ori nu folosim neapărat aceste cuvinte). Ne referim astfel la acțiuni, la intențiile din spatele acțiunilor sau chiar la persoane („e un om moral”).

Criteriile după care facem astfel de evaluări pot să difere semnificativ. Dar, indiferent de criteriul utilizat, vom observa că, spre exemplu, acțiunile pe care le evaluăm se vor încadra în trei mari categorii:

- ❖ acțiuni care contravin cerințelor moralității („imorale”),
- ❖ acțiuni ce realizează o cerință morală („morale”, sau „moralmente dezirabile”), respectiv
- ❖ acțiuni oarecum indiferente sau neutre din punct de vedere moral.

Din ultima categorie fac de obicei parte acțiuni comune, fără nici un impact semnificativ asupra vieților noastre sau ale celor din jur („mi-am deschis computerul azi dimineață”).

Unul dintre obiectivele tradiționale ale eticii este cel de a identifica tipurile de criterii în funcție de care putem distinge între ceea ce este „moral”

și ceea ce este „imoral”. În cazul eticii academice, problema care se pune este aceea de a distinge între ceea ce este (moralmente) corect și incorect în cazul acțiunilor pe care le întreprindem ca membri ai comunității academice.

Moralitatea nu este același lucru cu legalitatea. E foarte ușor să le confundăm, asta pentru că ne așteptăm ca legile să fie drepte și în conformitate cu valori morale universale. În general, legile codifică și impun prin sancțiuni juridice o serie de reguli considerate a fi esențiale pentru bunul mers al unei societăți.

De exemplu, legile în vigoare ne spun că nu trebuie să violăm, să furăm, să ucidem. Sfera moralității este însă mult mai largă, iar reguli morale precum „să nu minți” nu sunt prinse în sistemul de legi decât în măsura în care generează anumite prejudicii de natură financiară sau juridică.

În condiții ideale, ceea ce este legal este și moral, dar în viața reală legile sunt convenții ce pot fi schimbate într-un mod în care valorile morale nu pot fi schimbate.

Altfel, adesea faptele par să vină în sprijinul evaluărilor noastre, funcționând ca temeiuri în favoarea lor. Devine mai clar de ce este important să distingem între normativ și descriptiv dacă ne gândim la dezacordurile tipice dintre noi și la sursa lor. Uneori, doar în mod aparent ne certăm cu privire la valorile morale. Spre exemplu, chiar fiind de acord că plagiatul este moralmente greșit, s-ar putea ca cercetători diferiți să fie în dezacord cu privire la încadrarea unei citărinegligente ca plagiat. În foarte multe cazuri, tensiunea provine din insuficienta clarificare a faptelor, nu din lipsa de aderență la anumite valori. Este la fel de important să înțelegem foarte bine realitatea factuală pe care o evaluăm, ca și să reflectăm asupra normelor și valorilor care ne permit evaluarea.

Rostul unei universități moderne –indiferent de profil –nu este doar acela de a ne forma ca specialiști și cercetători, ci și ca oameni civilizați, culti, oameni de caracter, care ne respectăm semenii și instituțiile, ca oameni morali. Un mediu imoral favorizează formarea unor oameni imorali, iar un mediu moral dă naștere unor oameni morali.

La fel ca în cazul oricărei organizații, putem vorbi și în cazul universităților despre un nivel de moralitate general și colectiv, situat dincolo de moralitatea fiecărui membru al instituției respective. Aceasta deoarece universitățile constituie, la rândul lor, un mediu în care se dezvoltă un cumul

de practici organizaționale ce pot fi supuse evaluării morale, așa cum susțin Kaptein și Wempe¹.

Aceste practici organizaționale specifice fiecărei universități sunt exprimate propriu-zis prin acțiunile membrilor universității respective și formează contextual moral în care sunt luate deciziile etice, așa cum ar susține Menzel². Departe de a fi neutru sau pasiv, contextul sau mediul universitar joacă un rol activ în procesul de luare a deciziilor etice, prin aceea că poate constrânge sau, după caz, stimula membrii universității să acționeze moral ori imoral.

Acest lucru poate fi exprimat fie explicit – prin intermediul politicilor și procedurilor în vigoare (formal, la nivelul structurii universității), fie implicit – prin atitudini, tradiții perpetuate, valori asumate (informal, la nivelul culturii organizaționale dintr-o universitate).

2. Comportamente imorale în universitate și consecințele lor

Consideram ca principalele comportamente imorale din universități sunt următoarele:

- ❖ Relația viciată profesor-student: adresare, hărțuire, tratarea arogantă a studenților;
- ❖ Plagiat;
- ❖ Conflict de interese, nepotism, concurență neloială;
- ❖ Trafic de influență;
- ❖ Corectitudinea notării – corupție;
- ❖ Statutul micilor cadouri instituționale;
- ❖ Probleme de etichetă la ore și în serviciile administrative.

Are până la urmă vreun rost să ne preocupăm atât de mult de crearea unor universități morale? Pare, în definitiv, mai degrabă un ideal decât ceva ce am putea transpune în realitate.

De exemplu, lipsa unor sisteme eficiente anti-plagiat conduce la critici care asociază universitatea cu o fabrică de diplome, determinând scăderea

¹Muel Kaptein; Johan Wempe. The balanced company: A theory of corporate integrity. New York: Oxford University Press, 2002

²Donald Menzel. Ethics Management for Public Administrators: Building Organizations of Integrity. New York: M. E. Sharpe, 2007

reputației universității. Apoi, inexistența unor mijloace securizate de a depune plângerile și de a urmări rezolvarea lor de către consilierii de etică, profesioniști în domeniu, poate duce la sporirea tensiunilor dintre membrii corpului didactic și la procese pierdute de universitate în tribunale, deci la pierderi financiare și afectarea satisfacției muncii. Inexistența unor reguli explicite de etichetă universitară conduce la conflicte cu personalul administrativ, la perpetue acuze reciproce. Jignirea profesorilor de către studenți și a studenților de către profesori înveninează atmosfera în anii de studiu și demobilizează studenții merituoși etc.

Iată principalele acțiuni imorale înfăptuite în universitățile românești în genere, așa cum sunt identificate în cadrul a două cercetări empirice realizate la distanță de zece ani³:

- favoritismul și evaluarea subiectivă din partea cadrelor didactice;
- hărțuirea sexuală pe linie ierarhică;
- nerespectarea proprietății intelectuale;
- comunicarea deficitară în instituție;
- mita și cadourile oferite profesorilor;
- relațiile erotice între studenți și profesori;
- utilizarea unui limbaj ofensator sau superior de către cadrele didactice;
- limbajul rece și nepolitic al personalului administrativ în relația cu studenții;
- presiuni din partea profesorilor pentru ca studenții să le cumpere cărțile.

Cercetările empirice și teoretice de etică organizațională evidențiază că mediul sau contextul organizațional influențează în mod direct comportamentul (i)moral al membrilor unei organizații. Universitățile trebuie să dezvolte un mediu etic și practici etice la nivel instituțional pentru a pretinde comportamente etice la nivel individual. Este așadar nevoie să fim atenți la etica universității ca întreg, deopotrivă cu etica membrilor acesteia.

³Mihaela Miroiu (coord.); Daniela Cutaș; Ana Bulai; Liviu Andreescu; Daniela Ion. Etica în universități. Cum este și cum ar trebui să fie: cercetare și cod. România: Ministerul Educației și Cercetării, 2005; respectiv Silvia Puiu; Radu Florin Ogarca. „Ethics Management in Higher Education System of Romania”. În: Procedia Economics and Finance, nr. 23, 2015, pp. 599-603

Concluzii: Cum putem așadar crea o universitate morală?

O universitate morală este cea care creează un context moral pentru membrii săi prin dezvoltarea unor virtuți morale organizaționale.

Calitatea învățământului superior, în mare măsură, este determinată și de felul cum sunt respectate normele și valorile etice în cadrul instituției sau nu. O instituție prestigioasă, care formează specialiști de o înaltă calificare tinde cu desăvârșire la promovarea integrității academice precum și la protejarea valorilor morale: onestitate, colegialitate, respect, încredere, responsabilitate, libertate academică, transparență, bunăvoință și grijă etc. Astfel, integritatea academică urmărește ca aceste valori să fie respectate de fiecare membru al comunității academice, indiferent cine este acesta - student, profesor sau reprezentant al administrației instituției, astfel evitându-se minciuna, furtul, mituirea, plagierea și alte comportamente de acest gen.

Atunci când membrilor universității nu li se oferă un cadru moral explicit care să ghideze comportamentul dezirabil, aceștia vor trata cel mai probabil spontan diversele probleme etice pe care le vor întâlni, folosind o scală vagă și nedefinită aceea ce este bine și rău, permis și interzis.⁴

Bibliografie

- [1]. Donald Menzel, “Ethics Management for Public Administrators. Building Organizations of Integrity”, New York: M. E. Sharpe, 2007
- [2]. Emanuel Socaciu, Constantin Vică, Emilian Mihailov, Toni Gibeau, Valentin Mureșan, Mihaela Constantinescu, “etică și integritate academică”, București, Editura Universității din București, 2018
- [3]. John Bruhn. „The Functionality of Gray Area Ethics in Organizations”. În: Journal of Business Ethics, nr. 89, 2009, pp. 205-214.
- [4]. Mihaela Miroiu (coord.); Daniela Cutaș; Ana Bulai; Liviu Andreescu; Daniela Ion. “Etica în universități. Cum este și cum ar trebui să fie: cercetare și cod”, România: Ministerul Educației și Cercetării, 2005;
- [5]. Muel Kaptein; Johan Wempe. “The balanced company: A theory of corporate integrity”, New York: Oxford University Press, 2002

⁴John Bruhn. „The Functionality of Gray Area Ethics in Organizations”. În: Journal of Business Ethics, nr. 89, 2009, pp. 205-214.

- [6]. Silvia Puiu; Radu Florin Ogarca. „Ethics Management in Higher Education System of Romania”. În: *Procedia Economics and Finance*, nr. 23, 2015, pp. 599-603
- [7]. Toni Gibea, Constantin Vică, Emilian Mihailov, Emanuel Socaciu, Valentin Mureșan, *Etică și integritate academică. Instrumente suplimentare*, (București: Editura Universității din București, 2018).

MECHANISM OF STATE CONTROL OF PUBLIC PROCUREMENT IN UKRAINE THROUGH THE PROZORRO SYSTEM

Liubov GUTSALENKO

*Doctor of Science in Economics,
Professor of the Accounting and Taxation Department
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine
lyboffv@gmail.com*

Uliana MARCHUK

*PhD (Economics), Associate Professor
Accounting and Consulting Department
Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman
mar4ukuliana@gmail.com*

Abstract

The article presents the evolution of public procurement development. The definition of the term "public procurement" is given. An assessment of institutional consolidation at all stages of development of the public procurement process in Ukraine has been made. The process of capital restructuring of the entire sphere of public procurement in Ukraine is indicated and their role in society is determined. The directions of public procurement development are given, in particular: creation of new jobs; creating demand for innovative goods, works and services; efficient use of budget funds; involvement of business in tenders; regulation of market conditions; increasing the competitiveness of small and medium-sized businesses; environmental protection.

The ProZorro system is characterized, which allows to conduct tenders in the conditions of full openness at all stages of purchase. It has been determined that ProZorro is an electronic public procurement system, which includes the web portal of the Authorized Body (prozorro.gov.ua) and authorized electronic platforms, between which the automatic exchange of information and documents is provided.

It is stated that the ProZorro system is designed to offer the same conditions for participation in public procurement. The introduction of this

multi-platform model has allowed ProZorro specialists to use the services of a large number of commercial electronic platforms already operating in Ukraine. The characteristics of types of public procurement by size are given, in particular: subthreshold, above threshold, special thresholds. The procedures of public procurement by three main types (open bidding, bidding with limited participation, competitive dialogue) and one additional one (negotiated procedural procurement) are characterized. It is determined that public procurement through the electronic system ProZorro acts as a mechanism of state control over the regulation of market conditions, as well as prevents corruption in public authorities.

Key words: *control, public procurement, the ProZorro system, electronic platforms, competitive dialogue.*

JEL Classification: *M40, M41.*

Introduction

The functioning of the state and municipalities, the implementation of their socially significant tasks are impossible without adequate material and resource support. Therefore, public institutions act as the largest consumers of economic goods. It is clearly unrealistic to satisfy the large-scale needs of the state and society exclusively by planning and directive methods in a market economy. The modern public sector of the economy is not self-sufficient, it is not able to effectively provide public authorities and local governments with all the economic benefits necessary for the implementation of state functions. This circumstance determines the involvement in this process of economic entities operating in the market of relevant goods, works and services.

Procurement is an important part of their business. Through the system of public procurement, the state materially ensures the functioning of structures, the activities of which are financed mainly from the budget, implements measures aimed at solving national problems, and the socio-economic development of the state. Of course, the epidemic and pandemic of coronavirus disease (COVID-19) have made some changes in the work of a procurement, as on March 17, 2020, came into force the Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine aimed at preventing the emergence and spread of coronavirus disease (COVID-19) ", Which affects the field of public procurement.

1. Literature review

One of the tools of state regulation of incentive influence is public procurement. About public procurement as a phenomenon of administrative law at different times wrote V.V. Kikavets (2010), M.N. Kudilinsky (2009), K.Ye. Maraev, L.V. Slepenskova, O.A. Stupnikov (2011), A.S. Tikhomirov (2001), K.I. Famieva (2014), T.A. Halliullin (1999), questions of administrative responsibility in the researched sphere devoted the work to S.Yu. Sushkov. Despite the presence of a significant number of works on the legal regulation of public procurement, this topic not only has not lost its relevance, but also given the radical restructuring of the regulatory framework of the studied legal relations, and the lack of a common scientific concept of public procurement requires further research and improvement.

2. Research methodology, data and hypotheses

The following methods of cognition were used in the research process: induction and deduction, comparison and generalization, grouping, scientific knowledge, retrospective analysis, etc.

3. The essence of public procurement

Procurement is the process of purchasing goods, works, services of proper quality by the customer, in the required quantity, at the right time, at a reasonable price, from the appropriate supplier (Golub, 2012. p. 56). Most scholars have written about public procurement primarily as a form of state participation in civil law. At the same time, public procurement from the public-law (administrative-legal) point of view - as a function of public administration and administrative-procedural-procedural form of law enforcement - has long been given insufficient attention. Meanwhile, this approach, in our opinion, most fully reflects reality. It is determined that public procurement should be considered a set of phased actions that constitute a holistic, regulated by law ([Law of Ukraine "On Public Procurement"](#)) procedure. However, the term "public procurement" did not appear immediately. Historically, this concept has been transformed from the concepts of "public procurement" and "public procurement", dating back to the independence of Ukraine. In 1988, the inability to ensure national economic plans led to the emergence of the state order, which covered 70-80% of the total national economy and was fully provided with the necessary

material resources. Products manufactured in excess of the state order, the manufacturer was allowed to sell independently (Shatkovsky, O. 2015. p. 44). The [Law of Ukraine “On Public Procurement”](#) adopted at the end of 2015 introduced an electronic system of public procurement, but this system did not solve all the existing problems in this area of inefficient and inappropriate use of budget funds. This is confirmed by the [conclusions of the Accounting Chamber of Ukraine](#) on the identified violations in this area, in particular in 2017. In the [Law of Ukraine "On Public Procurement"](#) it is indicated that the customer requires the winner of the procurement to make "ensuring the implementation of the procurement contract".

4. Electronic public procurement system

Participation of economic entities in meeting the needs of public entities in economic benefits is possible in such forms as public-private partnership, concession, seizure of property for state or municipal needs, as well as state and municipal (public) procurement. Ukraine has undergone a major overhaul of the entire public procurement sector, at the initiative and with the participation of civil society, marked by the stamp of their determination to change the nature of public-private relations in Ukraine.

The important role of public procurement is due not only to the significant amount of funds aimed at meeting the social needs of the state, they also contribute to the following areas (Fig. 1):

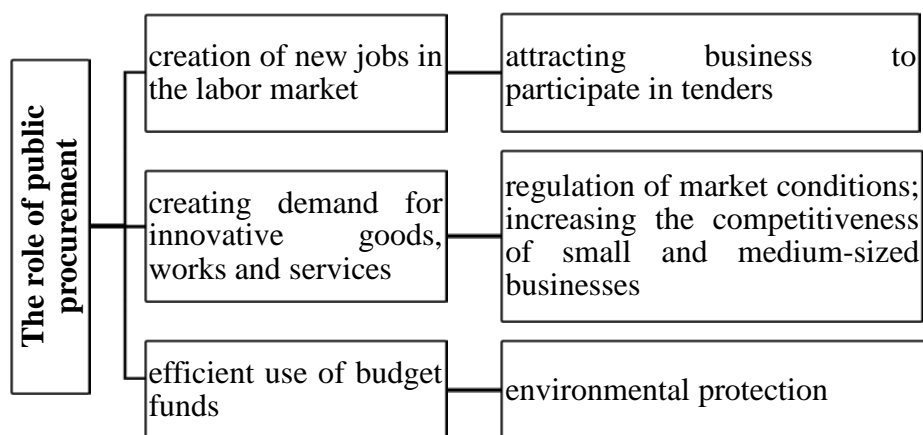


Figure 1. The role of public procurement

Source: created by the authors.

From 2016, all procurement by official government agencies must be carried out through the ProZorro system and include various procedures.

ProZorro is an electronic public procurement system, which includes the web portal of the Authorized Body (prozorro.gov.ua) and authorized electronic platforms, between which the automatic exchange of information and documents is provided.

The ProZorro system conducts tenders in the conditions of full openness at all stages of purchase.

By size, public procurement is divided into sub-threshold, above-threshold and special thresholds (Fig. 2).

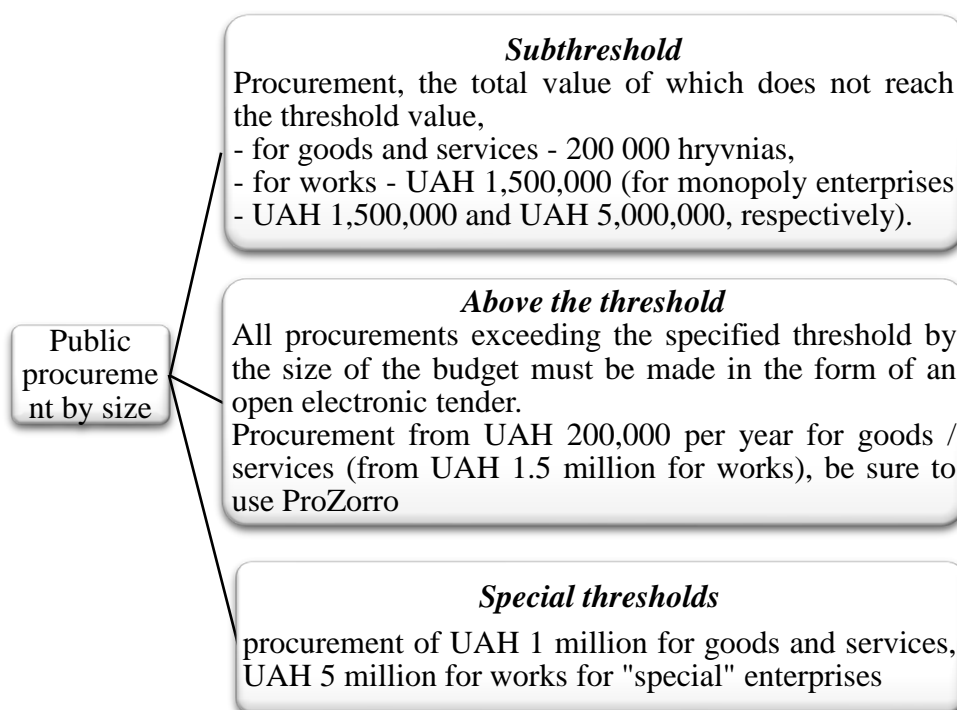


Figure 2. Classification of public procurement by size

Source: formed by the author on the basis of [Law of Ukraine “On Public Procurement”](#)

For some types of procurement, "special" value limits apply. Thus, for customers operating in certain areas of management, the mandatory use of the

electronic procurement system begins with the purchase of goods / services from 1 million hryvnias, and works - from 5 million hryvnias.

The Prozorro system is designed to offer the same conditions for participation in public procurement.

The introduction of this multi-platform model has allowed ProZorro specialists to use the services of a large number of commercial electronic platforms already operating in Ukraine.

The application of this hybrid model not only avoided the costs and possible technical difficulties associated with the construction of a single site from scratch, but also ensured the preservation of ownership of these sites in the hands of the private sector.

In addition, the electronic system of public procurement is not used in the case of procurement of certain goods, works and services, an exhaustive list of which is given in Part 5 of Art. 3 of the Law № 922, such as: services of international arbitration courts; goods and services related to design development, production of security paper, banknotes, coins, state awards, etc.

By type of procedure, public procurement is divided into three main types and one additional (Fig. 3).

Public procurement is the purchase by the Customer of goods, services or works from a supplier, usually in the Prozorro system on one of the authorized electronic platforms. This system publishes procurement notices and selects the bidder with the most advantageous offer.

According to the results of the tender in the field of public procurement, the bidder is a supplier who provides goods or services, works to the customer.

The bidder must provide the best price offer and meet the qualification criteria (which are attached to the tender documents) and the characteristics of the subject of procurement, set by the customer.

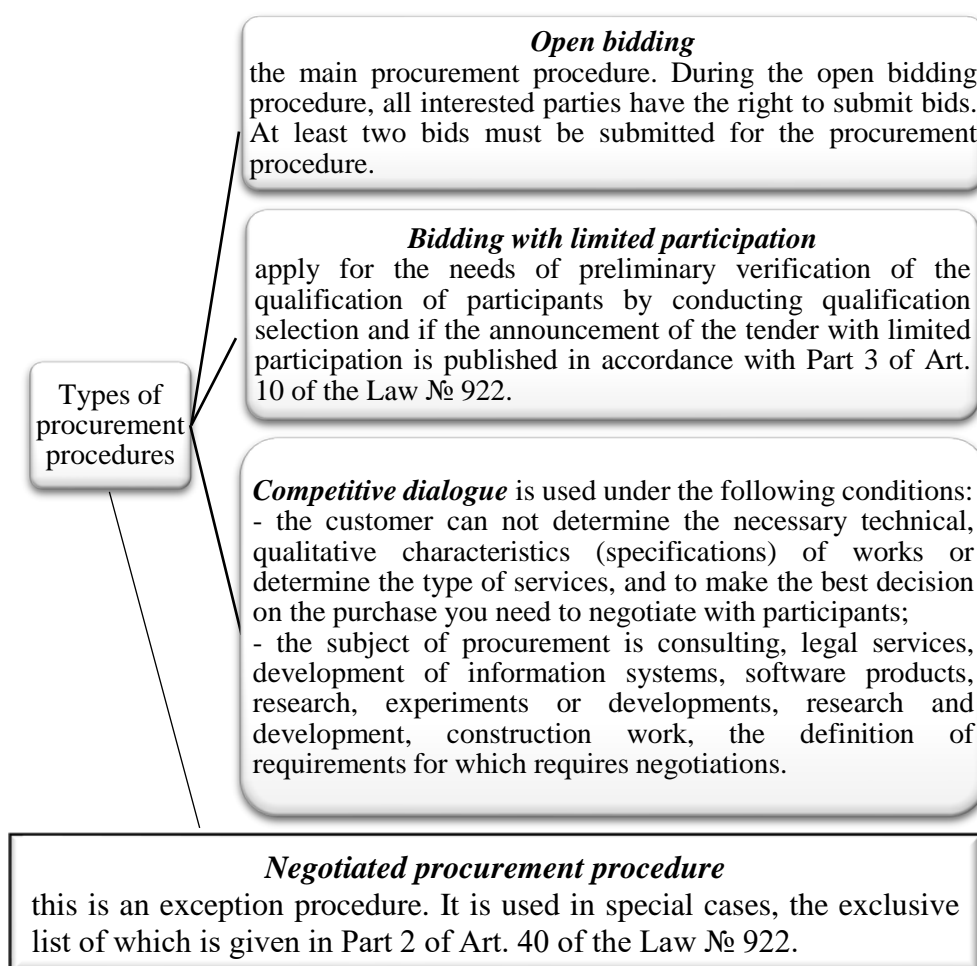


Figure 3. Types of public procurement procedures

Source: formed by the author on the basis of [Law of Ukraine “On Public Procurement”](#)

Conclusion

The Prozorro system is designed to offer the same conditions for participation in public procurement. The introduction of this multi-platform model has allowed ProZorro specialists to use the services of a large number of commercial electronic platforms already operating in Ukraine. The application of this hybrid model not only avoided the costs and possible

technical difficulties associated with the construction of a single site from scratch, but also ensured the preservation of ownership of these sites in the hands of the private sector.

Government customers can not only evaluate a particular supplier, but also analyze business feedback and make appropriate changes to the procurement process and create their own risk management system.

Public procurement through the electronic system Prozorro acts as a mechanism of state control over the regulation of market conditions, as well as prevents corruption in public authorities.

References

- [1]. Kikavets, V.V. (2010). *Administrative and legal regulation of the state order in the Russian Federation* [Doctoral dissertation], Moscow.
- [2]. Kudilinsky, M.N. (2009). State contract: problems of law enforcement. In E.V. Gritsenko, E.G. Babelyuk (Ed.). *Contract in public law: collection. scientific Art.* (pp. 105-117). Walters Clover
- [3]. Stupnikov, O.A. (2011). *Administrative procedure for placing orders: problems of theory and practice.* [Doctoral dissertation]. Voronezh.
- [4]. Stupnikov, O.A. (2011). *Administrative procedure for placing orders: problems of theory and practice.* [Doctoral dissertation]. Voronezh.
- [5]. Tikhomirov, Yu. A. (2001). *Administrative law and process: full course.* Yurinformtsentr.
- [6]. Famieva, K.I. (2014). *Administrative procedures of purchases for the state and municipal needs in the conditions of transition to contact system* [Doctoral dissertation]. Chelyabinsk.
- [7]. Khaliullin, T.A. (1999). *Procedures of acceptance of administrative decisions at competitive placement of the state order for delivery of production for the state needs:* [Doctoral dissertation]. Moscow.
- [8]. Golub ,Yu. O. (2012). The essence and role of public procurement control in modern conditions. *Economics of development.* 1 (61). 54 – 58.
- [9]. Law of Ukraine "On Public Procurement". (2016). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>.
- [10]. Shatkovsky, O. (2015). *Development of Ukrainian legislation on public procurement: from evolution to revolution.* Adviser in the field of public procurement. 5 (44).
- [11]. Report on the results of the analysis of the state of public (public)

procurement in 2017. (2017). By the decision of the Accounting Chamber of Ukraine. 13(1).
[https://rp.gov.ua/upload\\$files/Activity/Collegium/2018/131_2018/Zvit_13\\$1_2018.pdf](https://rp.gov.ua/upload$files/Activity/Collegium/2018/131_2018/Zvit_13$1_2018.pdf).

THE FLEXIBILITY ASSESSMENT OF LABOR MARKET REGULATION: CROSS-COUNTRY COMPARATIVE ANALYSIS

Ярина ЮРИК

*к.э.н., старший научный сотрудник
Институт экономики и
прогнозирования НАН Украины,
отдел социально-экономических
проблем труда
varina79@ukr.net*

Abstract

The article presents the results of the study of the flexibility of labor market regulation in Ukraine and EU countries.

Based on the obtained assessments and analysis of the employment flexibility index by such components as hiring, working hours, rules and cost of staff redundancy, the level of states intervention in the regulation of labor relations has been compared. Also the main bottlenecks in the national labor legislation have been identified, its elimination could contribute to the improvement of the functioning of the labor market of Ukraine.

Key words: *labor legislation, labor market regulation, employment flexibility index.*

JEL Classification: *J08, K31.*

Введение

Каждая экономика мира имеет свою систему законов и правил, которая опосредует отношения между работниками, работодателями, профсоюзами и государством. С одной стороны, регулирование рынка труда защищает работников от эксплуатации, дискриминации при найме или несправедливого увольнения, обеспечивает определенный уровень предсказуемости трудовых договоров (контрактов); с другой стороны, как свидетельствуют результаты различных эмпирических исследований, рынки труда могут работать не эффективно, если они чрезмерно регулируются, что в свою очередь приводит к потере производительности труда и занятости [1–8].

1. Обзор литературы

Проблематике оценки гибкости трудового законодательства и влиянию последнего на функционирование рынков труда уделили внимание достаточно иностранных исследователей, среди которых Е. Лейзер (E. Lazear), С. Скарпетта (S. Scarpetta), С. Никелл (C. Nickell) и Р. Лайярд (R. Layard), Дж. Хекман (J. Heckman) и К. Пейджес (C. Pagés), О. Бланшард (O. Blanchard) и Дж. Вулферс (J. Wolfers), Дж. Бертола (G. Bertola), Ф. Блау (F. Blau) и Л. Кан (L. Kahn), Дж. Аддисон (J.T. Addison) и П. Тейксе́ра (P. Teixeira), А. Бассанини (A. Bassanini) и Р. Дюваль (R. Duvall), Р. Капелюшников, Н. Вишне́вська, А. Неспорова, А. Мироненко и др. В то же время в Украине подобных исследований недостаточно. Что обуславливает актуальность этой работы.

2. Методология

Условно все существующие методы количественного измерения гибкости регулирования трудовых отношений можно разделить на три группы. В рамках данного исследования интерес представляет та, методы которой предусматривают балльную оценку с последующим агрегированием в интегральный индекс прямых и косвенных (процедурных) расходов работодателей, связанных с необходимостью соблюдать трудовое законодательство. В частности, таким образом рассчитываются индекс законодательной защиты занятости ОЭСР (*employment protection legislation*) и индекс гибкости занятости Всемирного банка (*employment flexibility index*).

Остальные две группы образуют методы, оценивающие прямые расходы работодателей в связи с необходимостью соблюдать соответствующие законодательные нормы и правила, а также подходы, в рамках которых оценивается восприятие работодателями жесткости (гибкости) законодательства о защите занятости в ходе специальных опросов. Последние проводятся, например, Всемирным банком (серии "Enterprise Surveys", "Business Environment and Enterprise Productivity Survey", "Investment Climate Survey"), организаторами Всемирного экономического форума (в рамках издание "Global Competitiveness Report"), Международной ассоциацией работодателей и т.д. [9].

Итак, остановимся подробнее на индексе гибкости занятости (*employment flexibility index*). В основе расчета этого показателя методика, предложенная J. Votero et al. [10] и несколько подкорректирована экспертами Всемирного банка. Необходимые данные собираются с помощью анкетирования юристов и государственных служащих, а также обзора законодательных и других нормативно-правовых актов о труде в каждой стране.

Чтобы обеспечить сопоставимость данных между различными странами, ответы на вопросы анкеты предоставляются в отношении определенного работника и бизнеса. Так, актуальным является условие, что речь идет о кассире в супермаркете или продовольственном магазине в возрасте 19 лет, со стажем работы один год, который является штатным работником с полной занятостью и не состоит в профсоюзе, если членство не обязательно. Предприятие, на котором он работает, – это общество с ограниченной ответственностью, ведет свою деятельность в крупнейшем городе страны; насчитывает 60 работников; подпадает под действие коллективных договоров, если такие соглашения охватывают более 50% сектора розничной торговли пищевыми продуктами и применяются даже к компаниям, которые не являются их участниками; полностью придерживается законодательства, но не предоставляет своим работникам гарантий и льгот сверх тех, которые закреплены законами или коллективными договорами [11].

Всемирный банк оценивал страны по регулированию рынка труда в своих отчетах "Doing Business" 2004–2010. Потом индекс гибкости занятости был исключен из измерения общих условий ведения бизнеса. Однако данные по регулированию трудовых отношений собираются на ежегодной основе и сейчас. Их использование, а также применение методологии Всемирного банка дало автору возможность оценить индекс гибкости занятости для Украины и остальных 189 стран мира, в т.ч. стран ЕС, для сравнения уровня вмешательства государств в регулировании трудовых отношений, а также выявление основных узких мест национального трудового законодательства, устранение которых могло бы способствовать эффективному функционированию рынка труда Украины.

Итак, индекс гибкости занятости измеряет четыре группы показателей (субиндексов), которые охватывают ключевые этапы

трудового процесса: найм, рабочее время, правила и стоимость сокращение штата сотрудников. Все субиндексы оцениваются при помощи индикаторов, соответствующих этапу регулирования (табл. 1) и принимают значения от 0 до 100, где 100 соответствует максимальной гибкости правил.

Таблица 1. Индекс гибкости занятости*: компоненты

Субиндексы	Индикаторы
Найм	Запрещено ли использование срочных трудовых договоров для выполнения постоянных задач; максимальная совокупная продолжительность срочных трудовых договоров; продолжительность испытательного срока (в месяцах) для постоянных работников; отношение минимальной заработной платы к средней добавленной стоимости на одного работника
Рабочее время	Максимальное количество рабочих дней, разрешенных в неделю; премия за работу в ночное время (в процентах к почасовой оплате); премия за работу в еженедельные выходные дни (в процентах к почасовой оплате); премия за сверхурочную работу (в процентах к почасовой оплате); существуют ли ограничения на работу в ночное время; существуют ли ограничения на работу в еженедельные выходные дни; существуют ли ограничения на сверхурочную работу; средняя продолжительность (в рабочих днях) оплачиваемого ежегодного отпуска для работников со стажем работы 1,5 и 10 лет

Субиндексы	Индикаторы
Сокращение штата сотрудников	<p>Разрешено ли считать излишек работников основанием для их увольнения;</p> <p>обязан ли работодатель уведомить третью сторону (например, государственное ведомство), об увольнении одного лишнего работника;</p> <p>обязан ли работодатель уведомить третью сторону об увольнении девяти лишних работников;</p> <p>обязан ли работодатель получить разрешение третьей стороны, чтобы уволить одного лишнего работника;</p> <p>обязан ли работодатель получить разрешение третьей стороны, чтобы уволить девять лишних работников;</p> <p>требуется ли от работодателя перевести работника на другую работу или обеспечить его переподготовку, прежде чем уволить по сокращению штата;</p> <p>действуют ли правила очередности в случае увольнения по сокращению штата;</p> <p>действуют ли правила очередности в случае повторного принятия на работу после увольнения по сокращению штата</p>
Стоимость сокращения штата сотрудников	<p>Средний период уведомления об увольнении по сокращению штата работника со стажем работы 1,5 и 10 лет (в неделях заработной платы);</p> <p>средний размер выходного пособия при увольнении по сокращению штата работника со стажем работы 1,5 и 10 лет (в неделях заработной платы);</p> <p>защита от безработицы после одного года работы</p>

* Индекс гибкости занятости рассчитывается как среднее этих четырех составляющих.
 Источник: составлено автором по данным Doing Business. Methodology.

3. Результаты исследования

Хотя в целом Украина по уровню индекса гибкости занятости близка к среднему (по странам ЕС) значению этого показателя (рис. 1),

покомпонентный анализ проявляет более сложные (чем в среднем среди перечисленных государств) правила найма и сокращение штата сотрудников (рис. 2).

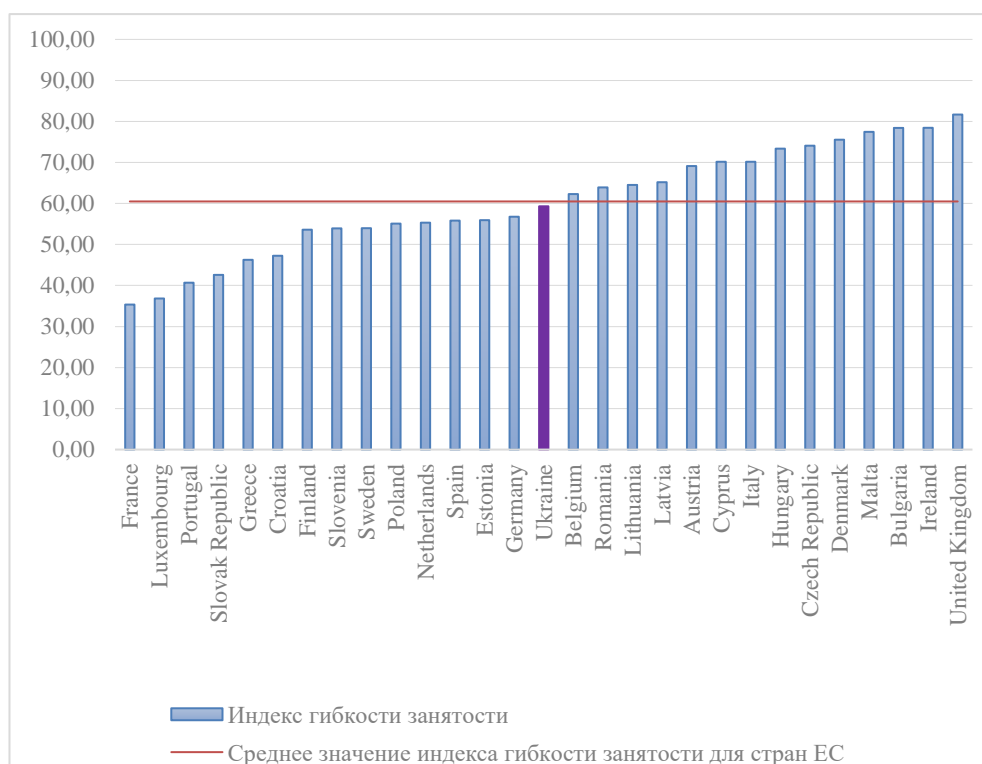


Рис. 1. Индекс гибкости занятости* для Украины и стран ЕС

* Выше показатель свидетельствует о большей гибкости регулирования трудовых отношений, при этом 100 является самым высоким возможным баллом.

Источник: рассчитано автором по данным Doing Business 2020¹.

Как указано выше (табл. 1), одним из индикаторов гибкости найма является право использования срочных трудовых договоров для

¹ Данные Doing Business 2020 актуальны по состоянию на 1 мая 2019 г. [11].

постоянных задач. По данным Doing Business 2020, последние запрещены лишь в 65² из 190 стран мира и Украина среди них.

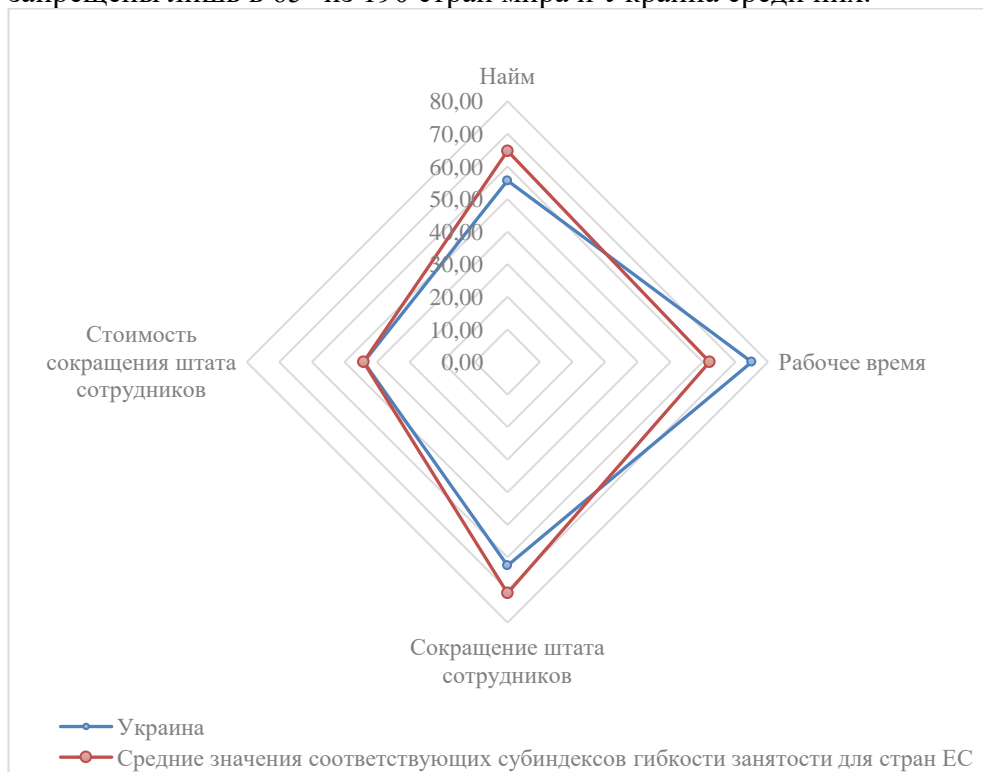


Рис. 2. Покомпонентный уровень гибкость занятости* для Украины и стран ЕС

* Выше показатель свидетельствует о большей гибкости регулирования трудовых отношений, при этом 100 является самым высоким возможным баллом.

Источник: рассчитано автором по данным Doing Business 2020.

Вместе с тем право использования срочных трудовых контрактов увеличивает гибкость рынка труда и соответствует его современным потребностям, расширяя возможности работодателей привлекать необходимую им рабочую силу и возможности работников выбирать работу, которая лучше всего отвечает их навыкам и интересам [12].

² Из них 11 стран ЕС: Хорватия, Эстония, Финляндия, Франция, Греция, Латвия, Люксембург, Португалия, Румыния, Словения, Испания.

Гибкое регулирование срочной занятости позволяет работодателям эффективно реагировать на изменения экономических условий. Безработным или лицам, которые не имеют постоянной занятости, гибкость при заключении срочных трудовых договоров помогает быстрее получить работу, а значит – обеспечивает прямой источник дохода и практический опыт [13, 14]. Договора с фиксированным сроком важны и для повышения занятости молодежи. Строгое же регулирования срочных трудовых договоров – в случае, когда они соответствуют интересам работника, – заставляет последних работать неформально, тем самым повышая уровень неформальной занятости [15], а в результате не только уменьшаются бюджетные поступления, но и страдает сам работник, поскольку не имеет надлежащей защиты.

Еще одним индикатором гибкости найма работников является соотношение минимальной заработной платы к производительности труда (табл. 1), которое, по данным Doing Business 2020, в Украине, по сравнению со странами ЕС, довольно высокое (рис. 3).

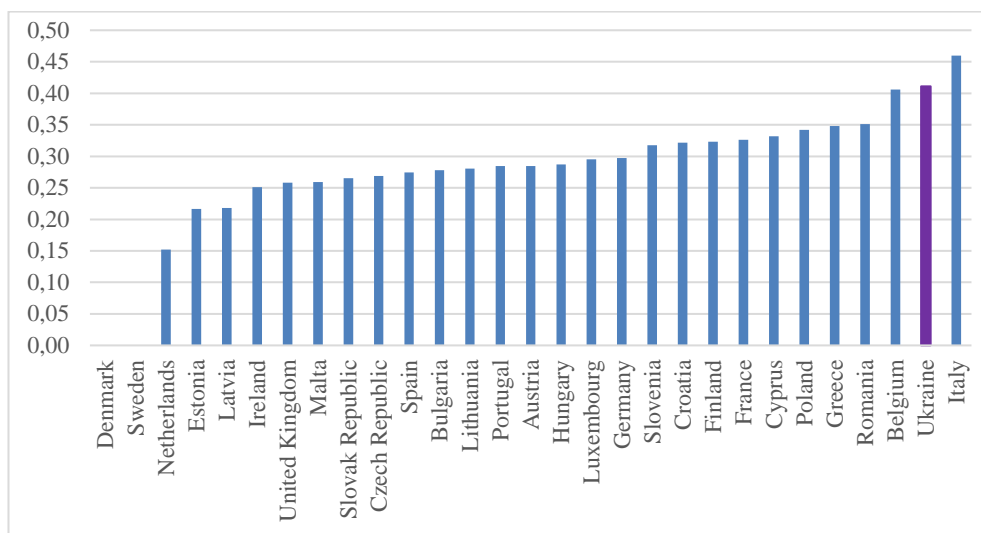


Рис. 3. Отношение минимальной заработной платы к средней добавленной стоимости на одного работника в Украине и странах ЕС
Джерело: розраховано автором за даними Doing Business 2020.

За последние три года (01.01.2018 – 01.01.2020 гг.) в Украине минимальная заработная плата повышалась трижды. В кризисном 2020 г. правительство снова ее увеличило – с 4723 грн до 5000 грн (01.09.2020 г.) и предлагается дальнейший рост – до 6 тыс. грн в январе 2021 г. и 6,5 тыс. грн в июле 2021 г., то есть речь идет о среднегодовом приросте минимальной заработной платы в 2021 г. на 30%.

Обычно минимальную зарплату повышают, если растет производительность труда. Но правительственный прогноз экономического и социального развития Украины на 2021–2023 годы свидетельствует о том, что в среднесрочной перспективе рост производительности труда ожидается вялый – в среднем на уровне 3,5% (в 2021 – 4,4%) [16, с. 56]. Не было ощутимого роста производительности и в предыдущие годы (среднее значение за период 2017–2019 гг. 2,4%) [16, с. 3, 56]. Минимальная заработная плата является важным инструментом регулирования занятости, но ее влияние на рынок труда сильно зависит от уровня, на котором она установлена, и от ее инфорсента. Следует помнить, что необоснованное повышение минимальной заработной платы на основе исключительно политической воли, а не реальных экономических предпосылок, может иметь негативные последствия на гибкость найма работников. Если минимальная заработная плата высокая, то предприятия не хотят нанимать работников с малым опытом работы, из занятости вытесняется низкоквалифицированная рабочая сила, подвергается дискриминации молодежь и другие социально уязвимые группы [17–20]. Инициативы необоснованного повышения минимальной заработной платы могут негативно отразиться на официальной занятости в отраслях с относительно низкой средней заработной платой, а также на формальной занятости молодежи и в сельской местности [21].

Больше, чем в среднем по странам ЕС, в Украине зарегулирована и процедура сокращения штата (см. рис. 2). Среди законодательных норм, которые обременяют украинскому работодателю корректировку численности персонала при изменении экономических условий обязанность рассмотреть возможность перевода сотрудника на другую работу, прежде чем уволить, а также правила очередности в отношении излишка рабочей силы и при повторном принятии на работу. В трудовом же законодательстве стран ЕС подобные предостережения в

основном или отсутствуют, или касаются одного-двух из этих пунктов³. В общем эти правила призваны усилить защиту занятости, но компромисс заключается в том, что работодатели могут неохотно нанимать работников, если ограничения препятствуют освобождению в будущем из-за изменения экономических условий. Также надо понимать, что, следуя списку очередности при увольнении, работодатель иногда может не иметь другого выхода, чем оставить на работе защищенных лиц и позволить уйти лучшим специалистам. Жесткие правила увольнения могут существенно повлиять и на решение работодателя по оформлению трудовых отношений, и в конце концов они негативно влияют на рост производительности труда, особенно в отраслях, где с большей вероятностью будут иметь ограничительный характер [22]. Гибкое же регулирование вопросов, связанных с увольнением, как показывают исследования, стимулирует легальную занятость и снижает незадекларированную работу [23].

Выводы

Таким образом, основываясь на оценках гибкости занятости и их анализе, выявлены узкие места национального трудового законодательства, в следствие которых рынок труда может функционировать не эффективно. Среди них – усложненные правила найма и зарегулированная процедура сокращения штата сотрудников.

Отсюда решения по формированию институциональных условий эффективной работы рынка труда, в частности снижения неформальности и легализации наемного труда, могут находиться в области либерализации срочной занятости, оптимизации правил сокращения штата работников, а также минимальной заработной платы как важного инструмента регулирования занятости и ее повышения, обоснованного ростом производительности труда.

³ В странах ЕС трудовое законодательство только Франции, Италии и Швеции совмещает все эти нормы.

References

- [1]. Feldmann, H. (2005). Labour Market Institutions and Labour Market Performance in Transition Countries. *Post-Communist Economies*, 17: 1, 47-82.
- [2]. Heckman, J., Pagés, C. (2000). The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin American Labor Markets. *NBER Working Paper*, 7773.
- [3]. Heckman, J., Pagés, C. (2003). Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean. *NBER Working Paper*, 10129.
- [4]. Nicoletti, G., Scarpetta, S., Boylaud, O. (2000). Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation. *OECD Economics Department Working Paper*, 226.
- [5]. Scarpetta, S. (1996). Assessing the Role of Labour Market Policies and Institutional Settings on Unemployment: A Cross-Country Study. *OECD Economic Studies*, 26, 43-98.
- [6]. Djankov, S., Ramalho, R. (2009). Employment Laws in Developing Countries. *Journal of Comparative Economics*, 37: 1, 3-13.
- [7]. Cournède, B., Denk, O., Garda, P., Hoeller, P. (2016). Enhancing Economic Flexibility: What is in it for Workers? *OECD Economic Policy Papers*, 19.
- [8]. Cournède, B., Denk, O., Garda, P. (2016). Effects of Flexibility-Enhancing Reforms on Employment Transitions. *OECD Economics Department Working Papers*, 1348.
- [9]. Mironenko, O. N. (2009). The Impact of Employment Protection Legislation on Employment and Unemployment: The Experience of Cross-Country Comparisons. *Jekonomicheskij zhurnal VshJe – HSE Economic Journal*, 4, 575-595.
- [10]. Botero, J., Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2004). The Regulation of Labor. *Quarterly Journal of Economics*, 119 (4), 1339-1382.
- [11]. World Bank (2020). *Doing Business*. Washington, DC: World Bank.
- [12]. European Commission (2010). *Report Employment in Europe*. Chapter 3.
- [13]. Gangl, M. (2003). The Only Way is Up? Employment Protection and Job Mobility among Recent Entrants to European Labour Markets. *European Sociological Review*, 19: 5, 429-449.

- [14]. Booth, A.L., Francesconi, M., Frank, J. (2002). Temporary Jobs: Stepping Stones or Dead Ends? *The Economic Journal*, 112: 480, 189-213.
- [15]. Betcherman, G. (2002). Employment Regulation: Rules for Hiring and Termination. *World Bank Employment Policy Primer*, 1.
- [16]. Jardim, E., Long, M.C., Plotnick, R., et al. (2017). Minimum Wage Increases, Wages, and Low-Wage Employment: Evidence from Seattle. *NBER Working Paper*, 23532.
- [17]. Kreiner, C.T., Reck, D., Skov, P.E. (2017). Do Lower Minimum Wages for Young Workers Raise their Employment? Evidence from a Danish Discontinuity. *CEPR unpublished paper*.
- [18]. Neumark, D. (2014). Employment Effects of Minimum Wages. IZA World of Labor.
- [19]. Lordan, G., Neumark, D. (2017). People versus Machines: The Impact of Minimum Wages on Automatable Jobs. *NBER Working Paper Series*, Working Paper 23667. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w23667>
- [20]. Goraus-Tanska, K., Lewandowki, P. (2016). Minimum Wage Violation in Central and Eastern Europe. Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp10098.html>
- [21]. The Forecast of Economic and Social Development of Ukraine for 2021-2023 years. Retrieved from <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=98c3a695-56bb-42ba-b651-60ce1f899654&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkrainiNa2021-2023-Roki>
- [22]. Kuddo, A., Robalino, D., Weber, M. (2015). Balancing Regulations to Promote Jobs: From Employment Contracts to Unemployment Benefits. Retrieved from <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/12/09/the-right-mixof-labor-regulations-can-protect-workers-while-maintaining-in-centivesto-create-jobs-says-new-wbgilo-report>
- [23]. Loayza, N.V., Oviedo, A.M., Serven, L. (2005). The Impact of Regulation on Growth and Informality: Cross-Country Evidence. Policy, Research Working Paper. Nr. WPS 3623. World Bank.

INDICATORS OF THE WORLDVIEW OF MODERN YOUTH IN THE CONTEXT OF NATIONAL YOUTH POLICY

Maria VIARENICH

Senior researcher

The Institute of Philosophy of the National

Academy of Sciences of Belarus

lad05@yandex.ru

Abstract

The main aspects of the study of the picture of the world are of a universal nature, reflecting the essence of the phenomenon itself: study of the essence and structure of the picture of the world; analysis of its various types; study of the picture of the world of various subjects (its carriers); the study of the dynamic component of the picture of the world, reflecting the various processes of its dynamics or constancy. In studies of the picture of the world of young people, several key aspects can be distinguished, which are determined by the specifics of the field of knowledge within which the problems are considered. Of great interest in the study of youth issues are works devoted to the formation of a picture of the world and the study of its individual structural elements, the influence of the temporal and historical context on the inner content of the picture of the world of an individual, stratum (youth), generation (for example, the medieval picture of the world or the picture of the postmodern world), studied in the context of modern socio-cultural and historical-political transformations.

Key words: *picture of the world, transformation, value, young people politics, Belarus.*

JEL Classification: *JEL R28.*

Introduction

Основные аспекты исследования картины мира носят универсальный характер, отражающий суть самого феномена: исследование сущности и структуры картины мира; анализ ее различных видов; исследование картины мира различных субъектов (ее носителей); изучение динамического компонента картины мира, отражающего различные процессы ее динамики или константности. В исследованиях картины мира молодежи можно выделить несколько

ключевых аспектов, которые определяются спецификой области знания в рамках которой рассматриваются проблемы. Большой интерес в рамках исследования молодежной проблематики представляют работы, посвященные формированию картины мира и исследованию ее отдельных структурных элементов, влияния временного и исторического контекста на внутреннее содержание картины мира отдельной личности, страты (молодежи), поколения (например, средневековая картина мира или картина мира постмодерна), изучаемая в контексте современных социально-культурных и историко-политических трансформаций.

Research methodology, data and hypotheses

В теоретических источниках анализ проблем и процесса формирования «картины мира» весьма распространен: от трудов А. Гумбольдта до трактовок Л. Витгенштейна, М. Хайдеггера, современных работ ставителей постсоветского пространства (В. С. Степин, Р. С. Карпинская, Луков А.В. и др).

М. Вебер подчеркивал, что «не интересы (материальные и идеальные), не идеи — непосредственно господствуют над поведением человека, но “картины мира”, которые создавались “идеями”. Они, как стрелочники, очень часто определяли пути, по которым динамика интересов продвигала дальше (человеческое) действие» [1].

Постоянные изменения, происходящими в мире (социально-экономические, политические и культурные трансформации) требуют перманентного исследования ценностей, так как ценности являются ключевым элементом социальных групп и сообществ. Ценности формируют в том числе и представления.

Характерной чертой социальных представлений является их культурно-специфическое своеобразие. Под социальным представлением в рамках данной теории понимается «сеть понятий, утверждений и объяснений, рождающихся в повседневной жизни в ходе межличностной коммуникации» [2, с. 40].

Важнейшими функциями социальных представлений являются: познавательная, адаптационная, интерпретационная, синтезирующая и регулятивная.

То есть, социальные представления выполняют функцию инструмента познания, с помощью которого человек объясняет, описывает и классифицирует события. Еще одним свойством социальных представлений является адаптация идей и фактов к уже выработанной схеме, формированию целостной картины мира.

Основные аспекты исследования картины мира носят универсальный характер, отражающий суть самого феномена: исследование сущности и структуры картины мира; анализ ее различных видов; исследование картины мира различных субъектов (ее носителей); изучение динамического компонента картины мира, отражающего различные процессы ее динамики или константности. В исследованиях картины мира можно выделить несколько ключевых аспектов, которые определяются спецификой области знания в рамках которой рассматриваются проблемы. Одновременно, исследователи выделяют различных субъектов - социальные группы, носители картины мира (молодежь, пожилые, различные этнические и профессиональные группы (учителя, рабочие, милиционеры) [3]. Также предметом анализа выступают возрастные группы (дети, ученики, юные спортсмены и т.д.) Выделяются гендерные, профессиональные, возрастные, локусные особенности картины мира [4, 5].

Предметом исследований «картины мира» выступают различные процессы, связанные с содержанием, эволюцией картины мира, ее репрезентацией в языке, творчестве, обыденной жизни, концептуализацией и объективацией отдельных концептов в картине мира.

Большой интерес в рамках исследования молодежной проблематики представляют работы, посвященные формированию картины мира и исследованию ее отдельных структурных элементов, влияния временного и исторического контекста на внутреннее содержание картины мира отдельной личности, страты (молодежи), поколения (например, средневековая картина мира или картина мира постмодерна), изучаемая в контексте современных социально-культурных и историко-политических трансформаций.

Сами типы и виды картин мира выделяются авторами по различным основаниям, выделяются: экзистенциальная, духовная, научная, гуманитарная, эстетическая, художественная, техническая, поэтическая, коммическая, национальная, культурно-языковая,

цветовая, наивная, пространственная, историческая, экологическая, оценочная и т.д.

На основе такого понимания «картины мира» возможно изучать и дать характеристику целому поколению в условиях современных трансформаций, становления.

Важнейшие компоненты картины мира молодежи отражены в рис.1 [4].



Рисунок 1. Важнейшие компоненты картины мира молодежи

Формирование современного поколения белорусской молодежи проходит в условиях влияния цифровых и сетевых технологий, изменения системы ценностей и нарушения системы межпоколенческих связей и взаимоотношений, что имеет непосредственное влияние на формирование картины мира.

Охарактеризовать картину мира современной белорусской молодежи помогают в том числе и различные опросы. Например данные опроса «Молодежь в современном белорусском обществе: настроения и перспективы», проведенного по заказу БИСИ Академией управления при Президенте Республики Беларусь в феврале 2020 года среди молодежи 18–29 лет. С помощью популярного социологического инструментария были выявлены ценностные ориентиры и поведенческие установки молодых белорусов, так как во многом

именно они определяют, каким является экономическое, политическое, социокультурное, демографическое будущее страны, как молодежи будет влиять на ключевые направления развития общества, страны [6].

Как следует из проведенного исследования, большому представительству молодого поколения белоруссов (18-29) лет свойственно позитивное социальное самочувствие: 83% юношей и девушек в той или иной мере устраивает их жизнь, недовольны своей жизнью 16,4% опрошенных. Также молодежь с оптимизмом смотрит в свое будущее – 57,5% считают, что в течение ближайшего года их жизнь улучшится («пессимистов» только 4,8%).

Основные ценности и устремления современной белорусской молодежи отображены на рис.2. На первом месте это собственное здоровье (61,8%) и на втором- создание прочной семьи (56,9%). Стать богатыми желают лишь 20,4 %.



Рисунок 2. Распределение ответов на вопрос «Какие из перечисленных позиций Вы выбираете для себя в качестве жизненной цели?» (в % от числа опрошенных)

Из обобщенных данных исследования следует, что среди проблем для молодежи наиболее актуальными являются традиционные для данной возрастной категории вопросы: сложности с трудоустройством (18,2%) и обеспечение жильем (17,7%). Меньше (менее 10%) волнует молодых людей низкий доход, заработная плата, ситуация в сфере образования, распространение наркомании и др.

От взрослой жизни белорусская молодежь ожидает не только материального достатка, но и самореализации. Желание доказать свою особенность объясняет рост интереса к индивидуальному предпринимательству, собственным проектам («открыть свое дело»), популярность блоггерства, фрилансерства и пр. Так, при возможности выбора, начать свое дело предпочли бы 39,7% респондентов.

На вопрос, Как Вам кажется, для современной молодежи в большей степени свойственен индивидуализм или коллективизм? 64,% от числа опрошенных отметили индивидуализм, 29,6 коллективизм, 6,3 % респондентов не определились с выбором (рис. 3).

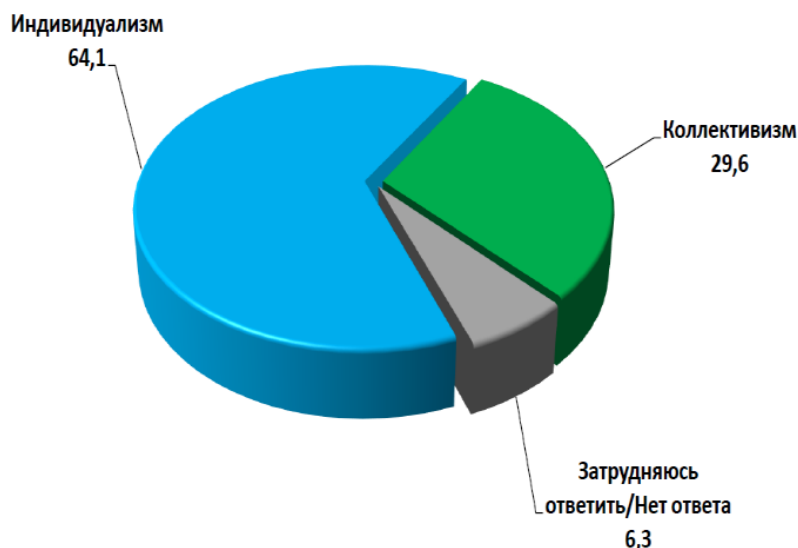


Рисунок 3. – Распределение ответов на вопрос «Как Вам кажется, для современной молодежи в большей степени свойственен индивидуализм или коллективизм? (%)».

Как видно на рисунке 4, главными источниками информации для белорусской молодежи являются интернет-94,8 %, телевидение 37,8%, разговоры с людьми 26,1%, что подтверждает тезис о молодежи как поколении цифровой эпохи. (рис. 4)

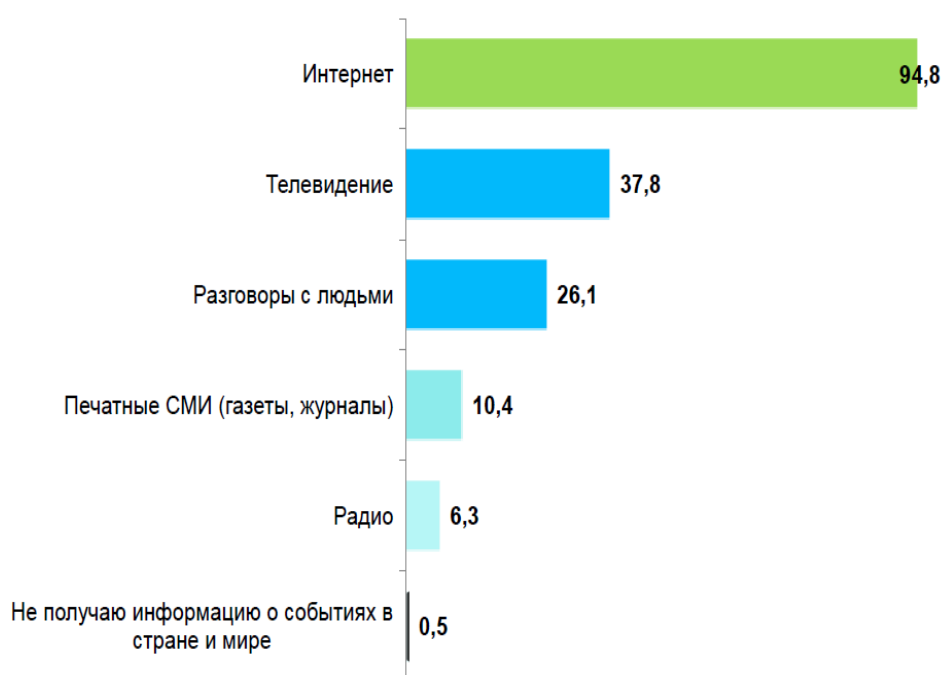


Рисунок 4. – Распределение ответов на вопрос «Что для Вас служит главным источником информации о событиях в стране и мире??» (в % от числа опрошенных).

Обобщенные данные исследования позволяют сделать вывод о том, что, в целом, белорусская молодежь представляет собой единую по своим ценностям и поведенческим установкам группу, структурированную и оформившуюся организационно благодаря единым каналам коммуникации и достаточно однородной социальной среде. Основу выраженных в молодежной среде индивидуалистских ориентаций и прагматических жизненных стратегий, помимо вещизма, составляет нацеленность на получение нематериальных ценностей

(впечатления, эмоции) и повышение качества жизни (экология, здоровье).

Изучение ценностей и картины мира определенной страны позволяют провести анализ молодежи как субъекта социальных изменений в тесной связи с ее представлениями о самой себе и планами самореализации, а также выявить содержание социальных представлений различных категорий молодежи по актуальным вопросам развития страны и современного мира в целом.

Многое в Беларуси изменилось после августа 2020 года. Но эти явления требуют новых исследований и осмысления.

Материал подготовлен в рамках реализации отдельного проекта научных исследований «Национальная культура в контексте социокультурных трансформаций» 2019-2021 гг., (научный руководитель: д. филол. н., профессор В.А. Максимович).

Conclusion

Изучение ценностей и картины мира определенной страны позволяют провести анализ молодежи как субъекта социальных изменений в тесной связи с ее представлениями о самой себе и планами самореализации, а также выявить содержание социальных представлений различных категорий молодежи по актуальным вопросам развития страны и современного мира в целом.

Многое в Беларуси изменилось после августа 2020 года. Но эти явления требуют новых исследований и осмысления.

References

- [1]. Вебер, М. Избранные произведения. Перевод с немецкого / М. Вебер : сост. общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова. – М ; Прогресс, 1990. – 808 с.
- [2]. Горбач, В. В. Сборник материалов по обеспечению идеологической, идейно-воспитательной и социальной работы в 2005/2006 учебном году / В. В. Горбач ; сост.: А. И. Игнатчик и др. – Минск : БГПУ, 2005. – 88 с.
- [3]. Залеская, Ю. И. Пространство вуза и особенности его влияния на формирование будущего специалиста / Ю. И. Залеская // Профессиональная культура специалиста: методологические,

- идеологические, психолого-педагогические аспекты формирования: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Барановичи, 8 апр. 2005 г. / Баранович. гос. ун-т. – Барановичи, 2005. – С. 371–373.
- [4]. Бабосов, Е. М. Социально-стратификационная панорама современной Беларуси / Е. М. Бабосов. - Минск : Технопринт, 2004. – 356 с.
- [5]. Дюркгейм, Э. Ценностные и «реальные» суждения / Э. Дюркгейм // Соц. исследования. – 1991. - № 2. – С. 106 – 114.
- [6]. Штрихи к портрету молодого поколения 2020/<https://bisr.gov.by/mneniya/shtrikhi-k-portretu-cifrovogo-pokoleniya-belorusskaya-molodezh-obrazca-2020-goda/>[Электронный ресурс]. – Режим доступа: bisr.gov.by/mneniya/Дата доступа: 05.05.2021.

ИНДИКАТОРЫ КАРТИНЫ МИРА СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

М.И. Веренич

научный сотрудник Институт философии Национальной академии наук Беларуси
lad05@yandex.ru

Основные аспекты исследования картины мира носят универсальный характер, отражающий суть самого феномена: исследование сущности и структуры картины мира; анализ ее различных видов; исследование картины мира различных субъектов (ее носителей); изучение динамического компонента картины мира, отражающего различные процессы ее динамики или константности. В исследованиях картины мира молодежи можно выделить несколько ключевых аспектов, которые определяются спецификой области знания

в рамках которой рассматриваются проблемы. Большой интерес в рамках исследования молодежной проблематики представляют работы, посвященные формированию картины мира и исследованию ее отдельных структурных элементов, влияния временного и исторического контекста на внутреннее содержание картины мира отдельной личности, страты (молодежи), поколения (например, средневековая картина мира или картина мира постмодерна), изучаемая в контексте современных социально-культурных и историко-политических трансформаций.

Ключевые слова: картина мира, трансформации, ценности, молодежь, политика, Беларусь.

A MODERN PERSPECTIVE ON THE DECENT WORK CONCEPT

Galyna MONASTYRSKA

*Institute for Economics and Forecasting of NASU,
Kyiv, Ukraine*

*Senior Researcher of the department
of socio-economic problems of labor
gvm-post@ukr.net*

Abstract

Increasing the level of ensuring decent work in Ukraine is one of the most important tasks in the modern social and labor sphere. The specificity of the concept of decent work is that it covers the different interests of all participants in the labor process and is aimed at optimizing relations between them. Decent work is the main component of the quality of working life, consolidating the efforts of all parties to social dialogue not only to improve the situation in the social and labor sphere, but also to increase the country's economic potential. The concept of decent work forms consistent approaches to achieve a balance of interests in the labor market, in particular, between its economic and social components. Decent work touches and covers the main actors of the labor market, defining their basic qualitative characteristics and influencing the state of the labor market. The goals and objectives of the labor market should be consistent with the principles and standards of the concept of decent work. The mechanism for ensuring decent work is carried out in the labor market and, in essence, certain institutions of the labor market are at the same time institutions of decent work.

The fundamentals of decent work come from the labor market and have a lot to do with its environment, interacting and sustaining, that is, the labor market and decent work are interconnected systems. At the same time, the labor market should develop, relying on the priorities of decent work and striving to achieve its standards.

The concept of decent work is characterized by a high degree of flexibilization, which makes it possible to adapt the solution of its strategic tasks to the national characteristics of each country. ILO cooperation with specific countries is built on the basis of decent work programs at the national level, which is due to the need to take into account the priorities and

conditions of individual countries and agree on areas of work with social partners in these countries.

Key words: *labor market, decent work, institutions of labor market, factors, principles.*

JEL Classification: C38.

Постановка проблемы

Вопрос построения новой инновационной модели развития экономики охватывает задачи по созданию условий для безопасной, качественной, эффективной работы с достойной оплатой в различных секторах и отраслях экономики, что, в свою очередь, является необходимым условием для развития и успешной реализации человеческого потенциала. Комплексным механизмом решения этих задач должна стать реализация Концепции достойного труда, разработанная Международной организацией труда. Данная Концепция получила широкую поддержку мирового сообщества и признана стержнем устойчивого развития, главным фактором в обеспечении экономической сбалансированности и социальной стабильности.

Общие теоретические основы достойного труда, ее измерения и оценки разработаны многими исследователями. Теоретические основы достойного труда базируются на общетеоретических положениях, заложенных в трудах классиков экономической теории: А. Смита, М. Вебера, Э. Дюркгейма, А. Маслоу, Ф. Херцберга, Ф. и Л. Гилберт, А. Файоля, Д. Макгрегора и других. Непосредственно развитию концепции достойного труда посвящены работы Д.Бесконда, Ф.Мегрена, А.Шатенье, Ф. Бонне, Ж.Фигейредо, Г.Стендинга и др. В развитие концепции достойного труда внесли научный вклад и украинские ученые: А.М. Колот, А.А. Герасименко, А.А. Гришнова, Е.М. Либанова, И.Л. Петрова, М.В. Семькина, С.В. Тютюнникова и др.

Вместе с тем целенаправленного комплексного анализа достойного труда в контексте взаимосвязи "государство - достойный труд" и "рынок труда-достойный труд" не проводилось. Хотя реализация принципов достойного труда именно на национальном уровне, с одной стороны, является неотъемлемой и необходимой условием ее обеспечения, а с другой - является инструментом сбалансированности экономических и социальных целей на рынке

труда. Поэтому **целью** представленной статьи является исследование теоретико-практических основ функционирования института достойного труда в современных условиях.

Изложение исследования

В дефиниции "достойный труд" нет четкого определения, окончательно закрепленного в каком-нибудь международном акте. Существует немалое количество трактовок достойного труда, что свидетельствует о многоплановости этого понятия. Определенная "размытость" этого понятия приводит к тому, что до сих пор каждый воспринимает его довольно субъективно, по своему усмотрению, в зависимости от национальных особенностей каждой страны, степени ее экономического и общественного развития, а также личных представлений о "достоинстве" труда. Содержание достойного труда изменяется в соответствии со взглядами различных социальных групп, особенно в отношении иерархии элементов достойного труда. С позиций уровня, на котором внедряются программы достойного труда, это понятие может наполняться разным содержанием и задачами.

Сегодня дефиниция "достойный труд" трактуется - как многогранная интегральная категория, которая включает в себя важнейшие качественные характеристики положения субъекта труда в трудовой сфере и отражает возможности развития человеческого потенциала в целом.

Б. Хеппл считает, что «отправной точкой формирования нового подхода к пониманию достойной работы послужили отчеты Генерального секретаря МОТ на ее восемьдесят первой сессии (1994), где было изображено новое видение проблемы либерализации регулирования трудовых отношений в сочетании с уважением к правам человека и основных свобод человека и гражданина [1].

Сложившаяся МОТ концепция достойного труда стала, как отмечает ученый И. Лерш (Jens Lerche), новой основой структуры международной политики в сфере труда [2]. Однако он признает, что МОТ пока не имеет каких-либо значительных средств для обеспечения этой политики, поэтому данная концепция формализуется, существует в качестве определенной декларации, идеи, которую пытаются внедрить в жизнь социальные и правовые государства.

Специфика концепции достойного труда заключается в том, что она охватывает разные интересы всех участников трудового процесса и направлена на оптимизацию отношений между ними. Достойный труд выступает основной составляющей качества трудовой жизни, консолидируя усилия всех сторон социального диалога не только на улучшении ситуации в социально-трудовой сфере, но и на росте экономического потенциала страны.

Достойный труд - это многоаспектное, полифункциональное и интегральное понятие, всесторонне характеризует уровень и качество трудовой деятельности. Обеспечение стандартов достойного труда имеет синергетический эффект и касается всех сторон трудового процесса, поскольку непосредственно влияет и на производительность труда, и на количественные и качественные показатели хозяйственной деятельности.

В научных трудах можно встретить немало дефиниций достойного труда как базы стабильного общества, основы социальной политики и тому подобное. При этом сегодня его содержание распространяют далеко за пределы сферы труда, добавляя новые элементы и продвигая его в сторону социальности.

Сотрудники МОТ, представляя концепцию достойного труда, конечно раскрывают сущность достойного труда путем перечисления его признаков. Согласно одному из определений МОТ достойный труд – это «производительный труд, что является свободным, в нормальных условиях, развивает и не унижает достоинство человека, предполагает справедливую оплату, социальные гарантии, отсутствие дискриминации на рабочем месте, обеспечения всей совокупности трудовых прав, а также возможность реализовать способности и личные стремления человека» [3].

Среди многочисленных определений достойного труда достаточно полно, по нашему мнению, ее раскрывает Н.В.Романова, которая отмечает, что "достойный труд (по сущностным определениям) – это возможность всесторонней реализации прав человека на труд в условиях высокой эффективности на принципах равенства, безопасности, социального партнерства и интеграции, развития и человеческого достоинства; трудовая деятельность, соответствующая общественно необходимым требованиям и интересам сторон

социально-трудовых отношений и способствует устойчивому человеческому развитию» [4].

По мнению М. В. Панченко, "феномен достойного труда выступает правовым выражением баланса интересов работников и работодателей по вопросам применения наемного труда, способствует сглаживанию социальной напряженности и обеспечению социальной справедливости в труде и в государстве в целом [5].

Концепция достойного труда формирует последовательные подходы для достижения баланса интересов на рынке труда, в частности, между экономической и социальной его составляющей. Достойный труд касается и охватывает главных субъектов рынка труда, определяя их базовые качественные характеристики и влияя на состояние рынка труда. Цели и задачи рынка труда должны соответствовать принципам и стандартам концепции достойного труда. Механизм обеспечения достойного труда осуществляется на рынке труда и по своей сути определенные институты рынка труда одновременно являются институтами достойного труда.

Существует как прямая, так и обратная связи влияния рынка труда на приоритеты достойного труда. В зависимости от ситуации на рынке труда требования к достойному труду могут существенно меняться. Например, чем больше предложение труда превышает его спрос, тем ниже требования к условиям труда со стороны лиц, ищущих работу, а при обратном соотношении – наоборот. Требования к уровню достоинства труда могут влиять и объективные, и субъективные факторы, действующие на рынке труда, связанные как с социальной и экономической политикой, так и с личностью работников.

Фундаментальные факторы достойного труда происходят с рынка труда и во многом перекликаются с его средой, находясь во взаимодействии, которую необходимо постоянно поддерживать, то есть рынок труда и достойный труд взаимосвязанные системы. При этом рынок труда должен развиваться, опираясь на приоритеты достойного труда и устремляясь на достижение ее стандартов.

Концепции достойного труда присуща высокая степень флексибилизации, что позволяет адаптировать решение ее стратегических задач к национальным особенностям каждой страны. Сотрудничество МОТ с конкретными странами строится на основе программ достойного труда на национальном уровне, что обусловлено

необходимостью учета приоритетов и условий отдельных стран и согласования направлений работы с социальными партнерами в этих странах.

В Украине концепция достойного труда получила всестороннюю поддержку. Она реализуется в рамках программ сотрудничества между Украиной и МОТ, предусматривающих продвижение принципов достойного труда как на общенациональном, так и на региональном уровнях. В рамках сотрудничества Украины с МОТ в 2016 - 2019 гг. действовала очередная Программа Достойного труда для Украины, направленная на содействие занятости и развитие устойчивых предприятий для стабильности и роста; содействие эффективному социальному диалогу; улучшение социальной защиты и условий труда [6]. По каждому из этих приоритетов были определены задачи и запланированный конечный результат, измеряемый целевыми ориентирами.

За период выполнения этой программы в Украине произошли положительные сдвиги в вопросах социальной защиты населения, повышение уровня зарплат, совершенствование коллективных договоров, укреплении институтов инспекции труда и службы занятости, предупреждения дискриминации в сфере труда. Но принятые меры не обеспечили исполнения всех задач, предусмотренных Программой, а значительная часть показателей рынка труда до сих пор не отвечает критериям достойного труда.

Новая Программа достойного труда для Украины (на 2020-2024 гг.) экспертами МОТ до сих пор разрабатывается, но ее основными приоритетами уже определены следующие:

- полная и продуктивная занятость;
- условий труда;
- социальная защита;
- эффективный инклюзивный социальный диалог.

Эти приоритеты в основном совпадают с приоритетами концепции достойного труда МОТ, выражаются в четырех ее приоритетах-направлениях, раскрывающих содержание концепции достойного труда: соблюдение, содействие и реализация основных принципов в сфере труда; содействие занятости; разработка и расширение мер социальной защиты и социального обеспечения;

содействие социальному диалогу и трипартизму. В рамках этих направлений концепция достойного труда охватывает большинство институтов рынка труда, которые определяют поведение его актеров.

Мы исходим из того, что все институты достойного труда и соответствующие факторы важны для реализации концепции достойного труда, хотя и по-разному влияют на сам процесс труда. Вклад каждого из указанных институтов в определенных условиях может стать настолько значительным, что его можно рассматривать как ключевой.

Все институты и соответствующие факторы находятся в неразрывном единстве и взаимодействии между собой, они взаимосвязаны и пересекаются, имея вместе с тем относительную самостоятельность. Так, социальная защита предполагает не только поддержку социально незащищенных слоев населения, но и гарантии занятости и определенных условий труда, которые одновременно являются составной частью других институтов. Именно этот многосторонний процесс – взаимодействие всех институтов, которые в комплексе обеспечивают достойный труд, – обуславливает ее доминантную роль в трудовой жизни.

Применение институционального подхода к достойному труду позволяет включить в анализ институтов, структурирующие поведение и взаимодействие субъектов труда. Институциональная структура достойного труда формируется как система экономических институтов, включает в себя институты-организации (субъекты трудовых отношений) и институты – механизмы. Мы считаем, что необходимо выделить 7 основных институтов-механизмов, обеспечивающих реализацию концепции достойного труда, это: институт занятости, институт оплаты труда, институт безопасности труда, институт организации и нормирования труда, институт социальной защиты, институт социального партнерства, институт удовлетворенности трудом.

Формальные институты достойного труда представлены институтами-организациями - государственными и негосударственными структурами, формальными корпоративными связями и контрактами, кодексами, формальными правилами поведения, установленными государственными органами власти.

Достойный труд как система является открытой (что обуславливает ее подверженность воздействию внешних и внутренних факторов) и сложной (что характеризуется большим количеством ее элементов, выполняющих различные функции, и нелинейных связей). Система достойного труда комплексно сочетает элементы достойного труда и соответствующие им критерии, которые обобщают стандартные характеристики условий трудовой деятельности, а также показатели, с помощью которых оцениваются результаты работы системы.

Достойный труд характеризуется широким спектром количественных индикаторов, отражающих степень и качество реализации ее стандартов. В МОТ разработан так называемый Индекс достойного труда, состоящий из 10 параметров, 21 индикатора и 58 статистических показателей. Индикаторы достойного труда охватывают все направления достойного труда. Такая система индикаторов позволяет странам оценивать прогресс в достижении целей в области достойного труда, выделять слабые и проблемные стороны в развитии рынка труда и учитывать результаты такого анализа в национальных программах.

На практике страны определяют собственную систему индикаторов для оценки уровня «достойства» труда, предусматривает разработку соответствующего методологического и методического основания для такой системы. Существующие методические подходы к оценке достойства труда различаются как по комплексу индикаторов, так и по степени их конкретизации.

Выводы

Итак, ныне процесс наработки методологических и практических основ исследования достойного труда, включая принципы и пути реализации концепции достойного труда и определения критериев ее оценки, продолжается. Институт достойного труда это сбалансированное взаимодействие формальных и неформальных институтов рынка труда, осуществляется через социальный диалог между правительством, законодательными органами и представительными организациями работодателей и работников. Все институты достойного труда и соответствующие факторы важны для реализации концепции достойного труда. Они по-разному влияют на

процесс труда, зависят от сферы деятельности, профессиональной принадлежности работающих и т. т. Одним из основных принципов и условий существования достойного труда является наличие и равенство возможностей для реализации трудового потенциала всех желающих работать.

Литература

- [1]. Неппле В. *Labour Laws and Global Trade*. Oxford and Portland, Oregon, Hart Publishing, 2005. 302 p.
- [2]. Lerche J. Labour Regulations and Labour Standards in India: Decent Work? *Global Labour Journal*. 2012. Vol. 3 (1). P. 16-39.
- [3]. Международная организация труда. Конвенции, документы, материалы. Москва: Дело и Сервис. 2007 г. 567 с.
- [4]. Романова Н.В. Стратегия обеспечения достойного труда в Ростовской области до 2030 года: концептуальный аспект. *Экономика труда*. 2016. Т. 3. № 2. С. 163–182.
- [5]. Феномен гідної праці в сучасних умовах розвитку «світу праці». Тенденції розвитку науки трудового права та права соціального забезпечення: тези доп. уч. між. наук.-практ. конф. Київ: ФОП Маслаков, 2019. С. 79-82.
- [6]. *Україна і МОП підписали Меморандум про взаєморозуміння щодо реалізації Програми Гідної праці для України на період 2016-2019 роки.* URL:
http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=187817&cat_id=107177

УСЛОВИЯ НОРМАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА СРЕДИННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЛОЕВ

Татьяна АРТЕМОВА

доктор экономических наук,
главный научный сотрудник
отдела экономической теории
Государственного учреждения «Институт
экономики и прогнозирования НАН Украины»
Украина
blagosostojanie1986@gmail.com

Аннотация

На рубеже веков и тысячелетий глобальные рыночные трансформации обусловили становление «новой» (информационно-сетевой) экономики и сформировали предпосылки для трансформирования патерналистской модели социального рыночного государства. В процессе рыночных реформ социальная структура в большинстве стран мира претерпела существенные изменения. Средний класс подвергся расщеплению, усугубилась проблема социального неравенства, сформировался социальный сегмент прекариата с нестабильной занятостью и зыбкими социально-экономическими перспективами.

До сих пор тенденция социального расслоения в мировой экономике не преодолена. Это свидетельствует о том, что закономерности нормального воспроизводства срединных социальных слоев, охватывающих большинство населения, в условиях информационной экономики остаются недостаточно изученными.

В этой связи актуальной представляется инициатива украинской научной экономической школы, связанная с идентификацией новейшего среднего класса как медиум-класса, который формируется в соответствии с логикой становления информационно-сетевой экономики. Такой класс характеризуется экономической устойчивостью и способен расширять свои пределы (охватить большинство населения), сокращая глубину социального неравенства.

Ключевые слова: *глобальные рыночные трансформации, изменения социальной структуры, срединные слои населения, нормальные условия воспроизводства, устойчивое общественное развитие.*

JEL Classification: *A10, B4, H41, I31, J18.*

UDC: *330.342.146.*

1. Введение

1.1. Была исследована эволюция взглядов на проблему становления среднего класса со времен античности до современных глобальных рыночных трансформаций. Раскрыто, что в XX столетии создание массового среднего класса в развитых странах стало одним из наиболее ярких и значимых достижений мировой экономики, преодолевшим представления об обществе как поляризованной социальной структуре, исполненной антагонистических противоречий.

2.2. Показано, что материальной основой воплощения проекта государства всеобщего благоденствия послужил синергетический эффект от взаимодействия ряда взаимообусловленных факторов – возрастания государственного влияния в экономике, формирования кейнсианской модели экономического регулирования, успешного внедрения в практику хозяйствования достижений научно-технического прогресса.

2.3. Раскрыто, что уже в 1970-е гг. в мировой хозяйственной системе обозначились признаки перехода от индустриального к постиндустриальному обществу. Постиндустриальные трансформации породили глобальные экономические вызовы для социального государства и обусловили тенденцию сегментирования нового среднего класса.

2.4. В контексте преодоления глубинных социально-экономических противоречий отмечена актуальность научной инициативы определения новейшего среднего класса как медиум-класса, который формируется в соответствии с логикой становления информационно-сетевой экономики. Предложены критерии идентификации и условия нормального воспроизводства новейшего среднего класса.

2. Степень научности подхода и его отражение в специализированной литературе.

2.1. Проблемам социализации экономических отношений посвятили свои работы многие отечественные и зарубежные ученые. Так, организация социально-трудовых отношений, системы социального обеспечения и формы предоставления общественных благ исследовались во работах известных украинских ученых [1–2; 12; 14–17; 19; 21; 26].

2.2. Анализ проблем и направлений социального развития представлен в Докладах Международной организации труда, Мирового банка, Программы Развития ООН.

2.3. Исследования А. Сена, А. Дитона, М. Кремера, Э. Дюфло, А. Банерджи, связанные с преодолением бедности и формированием стандартов достойной жизни, были отмечены Нобелевскими премиями по экономке.

2.4. Значительный вклад в анализ структуры среднего класса и ее модификации под влиянием глобальных рыночных трансформаций представлен в работах [6–8; 18; 20; 22–24; 27]

2.5. Особо следует выделить инициативу украинской научной экономической школы относительно медиум-класса как адекватного логике становления информационно-сетевой экономике социального слоя [9].

2.6. Вместе с тем критерии идентификации и условия воспроизводства новейшего среднего класса на новом уровне нормализации отношений социальной справедливости и экономической эффективности представлены впервые.

3. Источники данных и используемые методы

3.1. Для решения поставленной научной проблемы использовались методы логико-исторического, диалектического, системного анализа, метод научной абстракции, метод восхождения от абстрактного к конкретному и другие.

3.2. Информационной базой послужили теоретические наработки украинских и зарубежных авторов по проблемам определения сущности, и условий нормального воспроизводства

срединных слоев населения, представленные в докладах и нормативных документах международных экономических организаций, материалах научных монографий, влиятельных экономических журналов, симпозиумов, научно-практических конференций, круглых столов и обсуждений, информационных ресурсах Интернет.

4. Постановка задачи и полученные результаты.

4.1. На рубеже веков и тысячелетий общественные отношения в большинстве стран мира подверглись существенным модификациям. Глобальные рыночные трансформации, которые длительное время вызревали в хозяйственных системах развитых стран, были сопряжены со становлением «новой» (постиндустриальной, информационной, сетевой) экономики. В конце XX века они сформировали предпосылки для трансформирования патерналистской модели социального рыночного государства и обусловили общественный запрос на системные структурные реформы. В ходе кризиса и распада традиционной системы социализма и вступления рыночно зрелых стран в постиндустриальную стадию хозяйствования система социально-экономических отношений, а вместе с тем и социальная структура общества претерпели существенные изменения.

Проблемам социализации экономических отношений посвятили свои работы многие отечественные и зарубежные ученые. Так, организация социально-трудовых отношений, системы социального обеспечения и формы предоставления общественных благ исследовались в работах В. Антонюк [1-2], О. Амоши, А. Арсеенко [26], В. Близнюк [5], И. Гнибиденко [12], Е. Гришновой, Я. Кашубы, М. Кима [14], Т. Кирьян [15], М. Кичурчак, А. Колота [16-17], Ю. Куликова [19], Э. Либановой, В. Мандыбуры [21], С. Мельник, В. Небрат, О. Поплавской [16], О. Яременко, других авторов.

Анализ проблем и направлений социального развития представлен в Докладах Международной организации труда, Мирового банка, Программы Развития ООН. Исследования А. Сена, А. Дитона, М. Кремера, Э. Дюфло, А. Банерджи, связанные с преодолением бедности и формированием стандартов достойной жизни, были отмечены Нобелевскими премиями по экономике.

Вместе с тем опасная тенденция социального расслоения в мировой экономике до сих пор не преодолена. Это свидетельствует о

том, что закономерности нормального воспроизводства срединных социальных слоев, охватывающих большинство населения, в условиях информационной экономики остаются недостаточно изученными. Для Украины понимание глобальных тенденций модификации социальной структуры имеет особое значение: рыночное трансформирование национальной экономики, не привело к становлению института социальной ответственности бизнеса и укреплению позиций среднего класса, так что повышение общего благосостояния населения остается актуальной повесткой дня.

Прояснить особенности нормального воспроизводства срединных слоев населения в условиях становления информационно-сетевой экономики, на новом уровне нормализации отношений социальной справедливости и экономической эффективности составляет *цель настоящей статьи.*

4.2. В контексте фундаментальных положений экономической теории *условия жизнедеятельности средних слоев населения (срединного класса) образуют платформу для отношений нормального воспроизводства, оптимально сочетающего принципы экономической эффективности и социальной справедливости.* В этом смысле срединные слои являются, с одной стороны, социальной опорой гражданского общества, государственности в целом, с другой – объектом неустанного общественного внимания и заботы. На протяжении всей истории классическая философская и экономическая мысль пыталась прояснить природу и общественную миссию срединных социальных слоев, обосновать условия их расширенного воспроизводства.

Представления о нормальном воспроизводстве срединных слоев населения в свое время сформировал Аристотель. Так как умеренность и середина являются наилучшим благом, то государство, состоящее из людей со средним достатком, будет наилучшим: такое государственное устройство дает возможность каждому человеку благоденствовать и жить счастливо, пишет автор. Совместными усилиями государства и субъектов среднего класса формируются навыки благой деятельной жизни, закладываются основания устойчивого общественного воспроизводства – эффективного самообеспечения, скрепленного

устоями социальной справедливости [3, с. 460–467; 507–508; 591; 25, с. 20–31].

В целом, согласно Аристотелю, к срединным слоям общества целесообразно относить тех граждан, которые:

- имеют достаточно высокий уровень образования и нравственного воспитания;
- осознают свою социальную общность и гражданскую миссию;
- способны эффективно управлять объектами собственности в целях самообеспечения;
- склонны создавать демократические институты для укрепления устоев общественной безопасности, экономической независимости, социальной справедливости.

Как видно, принадлежность субъекта к среднему классу обуславливается не только и не столько уровнем доходов и социальным статусом (хотя и это также важно), сколько моделью поведения, определенными ценностными установками.

Учение о природе среднего класса, зародившееся в недрах античной философии, получило дальнейшее развитие. В средние века Ф. Аквинский сформировал представления о справедливой цене как исходной предпосылке становления института общественного распределения. В трудах фундаторов экономической науки В. Петти, Ф. Кене, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, А. Маршалла, В. Парето, Л. Вальраса, А. Пигу, Дж. Кейнса, Дж. Робинсон, П. Сраффы и их последователей получили всестороннее обоснование условия нормального общественного воспроизводства как экономического базиса хозяйственной жизнедеятельности большинства населения. Между тем, современные исследователи средних слоев населения дистанцируются от предшествующих научных наработок, поясняя свои позиции изменением природы самого объекта [18, С.20]. В научной литературе «новый средний класс» («новые средние классы») рассматривается как качественно особенный социальный феномен, подчеркивается его историческая молодость. Считается, что, в отличие от «нового», «старый средний класс» объединял преимущественно мелких предпринимателей-собственников, извлекающих доход из имущественных прав. Так, американский средний класс был представлен субъектами сельской буржуазии, а принадлежащая им земля выступала одновременно средством производства, способом

заработка, объектом инвестиций. То есть получается, что в прошлом существование среднего класса обуславливалось «природными» факторами его социально-экономического бытия, тогда как «новый средний класс» по преимуществу является объектом непосредственного социального конструирования.

Важно учитывать, что социальное структурирование общества является относительно условным; правомерность и основательность аналитического вычленения социальных слоев и групп обуславливается выбором научной методологии. При этом два основных методологических подхода, выдержав проверку временем, донныне сохраняют авторитет в научном сообществе. Одним из наиболее влиятельных в этом смысле остается классовый подход, получивший обоснование в теории марксизма. Альтернативой ему служит концепция страт, ведущая историю от работ М. Вебера; здесь общество предстает как «многоступенчатая лестница непрерывных градаций», в которой место человека определяется не производственными, а «распределительными» факторами – уровнем образования, способностью оказывать влияние, наличием объектов собственности [18, с. 19].

Однако жесткое противопоставление классовой теории и концепции страт является некорректным, ибо представители обеих теорий за основу исследования берут экономические факторы, но расходятся в трактовке их влияния на структуру общества. Особое направление представляют исследователи, которые считают несостоятельными оба названных подхода, хотя неявно методологически все равно отталкиваются от них. Так, по их мнению, современное демократическое общество является бесклассовым, ибо его социальная структура задается не сугубо производственными факторами, а положением субъекта во властной иерархии, источниками занятости (зависимостью/независимостью от наемного труда), потребительскими традициями. Как видно, для сторонников такого подхода особый интерес представляют институциональные формы, в которых экономические и социальные отношения взаимно преломляются.

Независимо от занимаемых методологических позиций, большинство исследователей замечают, что на рубеже веков

обнаруживается тенденция размывания «нормальных» условий воспроизводства традиционного среднего класса и видоизменяется сама его природа [1; 84 11–12; 14; 16–17; 21; 23–34; 27].

4.3. В XX столетии создание массового среднего класса в развитых странах стало одним из наиболее ярких и значимых достижений мировой экономики, преодолевшим представления о капиталистическом обществе как поляризованной социальной структуре, исполненной антагонистических противоречий. Одним из пионеров революционного социального конструирования выступили США. Здесь в исторически краткие сроки, в течение 1940-1950-х гг., большинство населения приобрело статус зажиточных граждан, вследствие стабилизации источников трудового дохода, повышения уровня и качества жизни.

В 1944 г. президент США Ф. Д. Рузвельт, выступая в Конгрессе, заявил о необходимости дополнить входивший в Конституцию Билль о правах Биллем экономических прав человека, который позволил бы осуществить революционные преобразования в социальной структуре общества. Мы не можем удовлетвориться показателями относительно высокого среднего уровня достатка, если какая-то, даже незначительная, часть нашего народа, не защищена, имеет плохое питание, одежду, жилье, говорил президент. Ибо от положения дел в решении этих вопросов зависит судьба «американской мечты» о стране, в которой нет бедности, где каждый может добиться успеха, упорно трудясь, конкурируя с другими и реализуя свои способности.

Материальной основой для воплощения проекта государства всеобщего благоденствия послужил синергетический эффект от взаимодействия ряда взаимообусловленных факторов – возрастания государственного влияния в экономике, формирования кейнсианской модели экономического регулирования, успешного внедрения в практику хозяйствования достижений научно-технического прогресса. Быстрый рост производительности труда в производственном секторе привел к перемещению части наемных работников, занятых в сельском хозяйстве и промышленности, в сферу услуг. В структуре рабочей силы увеличилась доля женщин, молодежь стала позже приступать к общественной трудовой деятельности; одновременно технологическая платформа индустриального общества позволила изобильно насытить рынок потребительскими благами.

Положение наемных работников значительно улучшилось. *С одной стороны*, прогрессивное налогообложение привело к перераспределению национального дохода, так что вплоть до 1970-х гг. разница в доходах между богатым, низшим и средним классами оставалась сравнительно стабильной. Коэффициент Джини поступательно снижался [6, с. 41–42]. *С другой стороны*, социальные расходы государства воспринимались обществом не в качестве экономического бремени, а как средство расширения потребительского спроса, а, следовательно, катализатор предпринимательской активности. Так что роль среднего класса как потребителя в новой капиталистической экономике оказывалась не менее значимой, чем его участие в производственной деятельности.

Государственные расходы на развитие сферы образования росли небывалыми темпами, качество предлагавшихся образовательных продуктов превышало производственные потребности, но это также порождало положительные синергетические эффекты в экономике. Большую роль в формировании массового среднего класса сыграл рост женской занятости. Женский труд, по мнению специалистов, обеспечил переход от «пограничного» социального состояния к образу жизни среднего класса для многих американских домохозяйств. Официальная статистика свидетельствовала, что число семей, имевших в 1960-е годы годовой доход более 15 тыс. долл., сократилось бы наполовину при условии исключения из него заработков женщин. Пределы официальной бедности ограничивались 13–15% населения. Не улучшили свое материальное положение работники низкой квалификации, однако и такая социальная группа усилиями правительства существенно сократилась [6, с. 43].

Рост благосостояния и численности субъектов среднего класса был своеобразным ответом на запрос развернувшейся в экономике научно-технической революции. Бизнес-элиту удовлетворял рост массового потребительского спроса, который оборачивался увеличением доходов и прибылей; зажиточная часть общества была согласна мириться с перераспределением национального дохода в пользу среднего класса. В послевоенной Европе становление социального рыночного хозяйства и среднего класса как его продукта

осуществлялось при посредстве идеологической и финансовой поддержки США.

4.4 Между тем, уже в 1970-е гг. в мировой хозяйственной системе обозначились признаки перехода от индустриального к постиндустриальному обществу. Новое общество породило спрос на «знаниеемкие» продукты, ознаменовало переход от массового производства стандартных благ к практике серийного выпуска многообразного товарного ассортимента, что обусловило ужесточение конкурентной борьбы на внутренних и мировом рынках. По мнению специалистов, стоимость, созданная знанием, требует наличия в высшей степени субъективированного (дифференцированного) общества, как со стороны потребителей, так и со стороны производителей. *Постиндустриальные трансформации породили глобальные экономические вызовы для социального государства, сформировали общественные представления о социальной избыточности государства в ущерб реализации принципов экономической эффективности, обусловили тенденцию сегментирования нового среднего класса.*

С конца 1960-х годов, когда появились первые признаки упадка промышленного века, наемные работники всех отраслей американской промышленности стали получать «надбавку за образование», которая постоянно увеличивалась, пишет Т. Стюарт. Такая надбавка к заработку составляла к началу 1980-х гг. около 50 %, а в начале 1990-х гг. – около 80% [28, с. 385]. Социальное расслоение усилилось вследствие распространения фирменной политики «эффективного управления ценами» и других маркетинговых практик, обеспечивающих перераспределение созданной стоимости в пользу «креативной» прослойки наемных работников.

4.5. К середине 1990-х гг. нарастание неравенства в распределении и размывание «нормальных» стандартов воспроизводства субъектов среднего класса закрепились в форме устойчивых тенденций [7, с. 22]. Надежные трудовые источники дохода стали первопричиной появления среднего класса. Однако, структурные сдвиги в экономике в последней трети XX века обусловили существенные изменения на рынке труда. К концу 1990-х гг. численность американских промышленных рабочих сократилась более, чем в два раза в сравнении с серединой XX в.; одновременно ослабились и позиции профсоюзов. Усложнился и стал более продолжительным

процесс поиска равноценного рабочего места взамен утраченному. Домохозяйства все более обременялись долговыми финансовыми обязательствами.

Ориентиры «американской мечты» сместились со срединных стандартов к неустойчиво предельным: несмотря на ухудшение экономического положения, представители большинства населения вдохновлялись примерами успешных предпринимателей и менеджеров в сфере интеллектуальных технологий. Их выдающиеся достижения заставляли мириться с идеологией индивидуальной ответственности и платить более высокую цену за приобщение к постиндустриальному обществу.

В отличие от США в Канаде и западноевропейских странах при более медленном экономическом росте в конце XX – начале XXI вв. уровень социальной дифференциации был значительно меньшим, а положение среднего класса – более стабильным. Однако, тенденции воспроизводства среднего класса в европейских странах и во всем мире испытали существенную коррекцию в ходе глобального финансово-экономического кризиса. Посткризисное состояние «новой нормальности» упрочило сложившиеся ранее тенденции и обусловило новые общественные вызовы [11; 13]. По данным *исследовательской фирмой Equilar*, пятьдесят лет назад главы крупных американских компаний в среднем зарабатывали в 20 раз больше своих сотрудников, однако, к середине второго десятилетия XXI в. годовой доход управляющих некоторых корпораций превысил зарплатки среднего работника фирмы более чем в две тысячи раз [10].

Структура среднего класса подверглась расслоению, в его составе выделились группы высокооплачиваемых креативных специалистов в области управления и новейших (НБИК) технологий и прекариата, которые оказывают постоянное воздействие на оставшуюся часть былого социального «большинства».

Феномен новой нормальности общественного хозяйства по-разному трактуется в научно-популярной литературе [11]. В самом общем смысле он отображает состояние структурного кризиса современной мировой экономики вследствие неопределенности новейшей модели ее устойчивого развития. В свою очередь, основания такой модели невозможно сформировать без определения ее социальной

основы – новейшего классового большинства, которое способно обеспечить стабильность общественного развития. Историческая миссия новейшего среднего класса обуславливается необходимостью формирования нового качества взаимосвязи отношений экономической эффективности и социальной справедливости в условиях глобальной общественной переходности. Она является тройственной и связана:

– с выявлением предельных оснований эффективного самообеспечения (что задает для национальной экономики ориентиры равновесного функционирования.);

– с формированием стандартов «нормального» общественного воспроизводства (что задает для национальной экономики параметры устойчивого развития);

– со становлением и распространением новых срединных стилей жизни (обуславливающих ментальную преемственность поколений в процессе становления новейшей картины мира).

4.6. Выявление социальной базы новейшего среднего класса, разработка экономических программ и механизмов его конструирования являются актуальной научной проблемой. По мнению специалистов, несмотря на возрождение с конца XX в. малого предпринимательства, *современный средний класс* неправомерно отождествлять с владельцами капиталов и земли; *преимущественно он состоит из наемных служащих*, не склонных нести бремя традиционного частного предпринимательства и персональной ответственности [26]. Однако, субъекты новейших средних классов располагают сбережениями и осуществляют инвестиции, то есть окольно приобщены к классу собственников. Экономические интересы новейшего среднего класса до сих пор остаются достаточно размытыми. В отличие от представителей бизнес-элиты, заинтересованных в снижении налогов, получении льгот и преференций, а также от субъектов беднейших социальных слоев, ратующих за повышение пособий, представители среднего класса, прежде всего, заинтересованы в получении качественных социальных услуг, в развитии общественных систем образования, здравоохранения, правовой защиты. Так что *модель социального правового государства европейского типа* до сих пор остается *идеалом для новейшего среднего класса* [18, с. 26].

Размывание традиционных стандартов нормальной жизни требует поиска адекватных методологических подходов к

идентификации и конструированию новейшего среднего класса. *Во многих странах* нащупывание экономических стандартов воспроизводства социальных слоев, идущих на смену новому среднему классу, осуществляется в ходе экспериментов по внедрению практик безусловного дохода. В таком случае субъектами средних социальных слоев выступает абсолютное большинство населения.

В русле другого подхода альтернативой новому «старому» среднему классу выступает креативный класс. Его субъекты образуют ядро новой общественной элиты – нетократии и меняют конфигурацию властно-управленческих отношений за счет интеллектуальной монополизации доступа к информации и информационным сетям. В нетократических концепциях (Ч. Лэндри, Д. Хокинса, Р. Флориды и др.) креативный класс предстает одновременно атрибутом и активным творцом креативной инфраструктуры (джентрификации) городской среды. По мнению авторов, такая инфраструктура, создавая условия для привлечения и опережающего роста человеческого и социального капитала способна стать локомотивом развития постиндустриальных сегментов экономики в целом [20, с. 56].

Креативные идеи и практики, действительно, способствуют оживлению городского дизайна и быта, разнообразят культурную жизнь. Однако, мир привилегированных «креативных горожан» оказывается слишком узким: по мнению специалистов, в сфере креативной индустрии занято от 3 до 5% экономически активного населения глобальных городов [22, с. 43]. К тому же в реальности эффекты от реализации проектов джентрификации часто оказываются малозначимыми по сравнению с тем, как они представлены в нетократических концепциях. В таком случае вряд ли можно говорить о креативных слоях как массовом носителе новых общественных норм и стандартов общественной жизни.

4.7. В контексте глобальных рыночных трансформаций актуальной представляется инициатива отечественной научной школы, связанная с идентификацией новейшего среднего класса как медиум-класса (медианного класса), который формируется в соответствии с логикой становления информационно-сетевой экономики [9, с. 90]. Выполняя функцию основных носителей общественных интересов и национальной культуры, представители медианного класса должны

быть способны в процессе своей хозяйственной деятельности формировать отношения равновесного функционирования и устойчивого развития национальной экономики. Ближайшими критериями идентификации новейшего среднего класса, по нашему мнению, являются следующие:

- наличие качественного образования и преимущественно творческий характер общественно полезного труда как предпосылка устойчивого инновационного развития национальной экономики и личного социально-экономического положения;

- работа (преимущественно) в соответствии с полученной специальностью, позволяющая приобретать профессиональный опыт, повышать квалификацию, а, следовательно, более полно реализовать творческие способности, преумножать человеческий капитал как фактор конкурентоспособности;

- высокая продолжительность физической и творческой жизни;

- низкие барьеры доступа к источникам качественных социальных благ (системам здравоохранения, образования, культуры, правовой и социальной защиты, социального обеспечения и других) и активное участие в их создании;

- прозрачный с точки зрения финансовой отчетности и достаточный для удовлетворения базовых жизненных потребностей доход.

По мнению специалистов, сегодня достаточно сложно идентифицировать средний класс на основе критериев получаемых доходов, уровня образования, профессионального статуса, сферы и характера деятельности. Поэтому большинство исследователей используют в этих целях социологические опросы [2; 4]. В связи с этим, думается, ближайшими мерами формирования медианного класса в Украине должна стать государственная инициатива разработки, наряду с прожиточным минимумом, комплекса «нормальных стандартов» воспроизводства «среднего человека» информационного общества.

5. Выводы

5.1. На основе исследования эволюции теоретических взглядов на проблему становления среднего класса со времен античности до современных глобальных рыночных трансформаций была

сформулирована и решена проблема идентификации новейшего среднего класса, который формируется в условиях информационно-сетевой экономики. Предложены критерии идентификации и условия нормального воспроизводства новейшего среднего класса.

5.2. Раскрыто, что в XX столетии разрешение социального вопроса путем создания массового среднего класса в развитых странах стало одним из наиболее ярких и значимых достижений мировой экономики.

5.3. Показано, что материальной основой воплощения проекта государства всеобщего благоденствия послужил синергетический эффект от взаимодействия ряда взаимообусловленных факторов – возрастания государственного влияния в экономике, формирования кейнсианской модели экономического регулирования, успешного внедрения в практику хозяйствования достижений научно-технического прогресса.

5.4. Раскрыто, что уже в 1970-е гг. в мировой хозяйственной системе обозначились признаки перехода от индустриального к постиндустриальному обществу. Постиндустриальные трансформации породили глобальные экономические вызовы для социального государства и обусловили тенденцию сегментирования нового среднего класса.

5.5. Отмечено, что в контексте преодоления новейших социально-экономических противоречий актуальной научной инициативой является определение новейшего среднего класса как медиум-класса, который формируется в соответствии с логикой становления информационно-сетевой экономики.

5.6. Предложены критерии принадлежности субъектов к новейшему среднему классу через: наличие качественного образования и преимущественно творческий характер общественно полезного труда; работы (преимущественно) в соответствии с полученной специальностью, позволяющей более полно реализовать творческие способности и преумножать человеческий капитал; высокую продолжительность физической и творческой жизни; низкие барьеры доступа к источникам качественных социальных благ и активное участие в их создании; прозрачный с точки зрения финансовой

отчетности и достаточный для удовлетворения базовых жизненных потребностей доход.

5.7. Показано, что формирование условий нормального воспроизводства новейшего среднего класса требует разработки на государственном уровне, наряду с прожиточным минимумом, комплекса «нормальных стандартов» воспроизводства «среднего человека» информационного общества.

Список литературы

- [1]. Антонюк В. П. Сучасна проблема бідності в Україні, її наслідки для нагромадження людського капіталу та забезпечення економічного зростання. *Україна: аспекти праці*, 2015, № 5, с. 3-11.
- [2]. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку. Донецьк: інститут економіки промисловості НАН України, 2007. 348 с.
- [3]. Аристотель Политика. Аристотель. *Сочинения*: В 4-х т., Т. 4, пер. с древнегреч. Под общ. ред. А. И. Доватура. Москва: Мысль, 830 с., с. 375–642.
- [4]. Балакірева О. М., Дмитрук Д. А. Соціально-економічні настрої населення України наприкінці 2020 року. *Український соціум*, 2020, № 4, с. 136-155.
- [5]. Близнюк В., Яценко Л. Ринок праці в Україні в період карантину та першочергові завдання на шляху оновлення. *Україна. Аспекти праці*, 2020, № 3, с. 3-13.
- [6]. Варивончик И. В. Динамика и особенности становления среднего класса в США в 1940 – 1970-е годы. *США – Канада: ЭПК*, 2010, № 11. С. 39–53.
- [7]. Варивончик И. В. Социально-экономическое положение среднего класса в США (1970–2010 гг.). *США – Канада: ЭПК*, 2011, № 10, с. 21–42.
- [8]. Володин А. Место и роль среднего класса в западных обществах. *Мировая экономика и международные отношения*, 2015, № 2, с. 95–105.
- [9]. Геєць В. М., Гриценко А. А. Соціально-класова динаміка: актуальний дискурс. *Економіка України*, 2018, № 8, с. 88–93.

-
- [10]. Гигантский разрыв между руководителями и их подчиненными увеличился еще сильнее. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://forbes.net.ua/business/1394493-10-samyh-vysokooplachivaemyh-top-menedzherov-mira>.
- [11]. Глобальная система на переломе: на пути к новой нормальности. *Мировая экономика и международные отношения*, 2016, № 8, с. 5–25.
- [12]. Гнібіденко І. Глобальні зміни у соціально-трудо́вій сфері: стан та вплив на трансформацію інститутів соціального захисту населення. *Україна: аспекти праці*, 2015, № 4, с. 3-7.
- [13]. Их не догонят: социальное неравенство в мире достигло максимума. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.zagolovki.ru/daytheme/rich_people/23Jan2018
- [14]. Ким М., Ким А. Средний класс в постсоветском обществе: социально-экономические критерии, структура, условия формирования. Харьков: «Точка», 2012, 193 с.
- [15]. Кір'ян Т. Трудовий дохід як форма інвестицій у людський капітал (методологічний аспект). *Україна: аспекти праці*, 2013, № 3, с. 3-9.
- [16]. Колот А., Герасименко О., Поплавська О. До формування нової моделі соціальної держави. *Україна: аспекти праці*, 2017, № 1-2, с. 3-15.
- [17]. Колот А. М. Соціально-трудова реальність-XXI: філософія становлення можливостей та викликів. *Економіка України*, 2021, № 2, с. 3-31.
- [18]. Кузнецова Е. Средний класс: западные концепции. *Мировая экономика и международные отношения*, 2009, № 2, с.19-28.
- [19]. Куліков Г. Заробітна плата в лещатах фінансово-економічної кризи. *Україна. Аспекти праці*, 2020, № 3, с. 14-20.
- [20]. Лэндри Ч. Креативный город. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2011, 339 с.
- [21]. Мандибура В. Політико-економічні аспекти диференціації маргінальних станів відтворювання населення. *Економічна теорія*, 2016, № 3, с. 18-35.

- [22]. Мартъянов В. Креативный класс – креативный город: реальная перспектива или утопия для избранных? *Мировая экономика и международные отношения*, 2016, № 10., с. 41–51.
- [23]. Мартъянов В. С. Прощай, средний класс. *Свободная мысль*, 2016, № 5, с. 53–70.
- [24]. Миланович Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации. Пер. с англ. Д. Шестакова. М.: Изд-во Института Гайдара, 2007, 336 с.
- [25]. Поланьи К. Аристотель открывает экономику. *Истоки: Экономика в контексте истории и культуры*. Под ред. Я. И. Кузьмина и др. М.: ГУ ВШЭ, 2004, 584с.
- [26]. Рабочий класс современной Украины: монография / Под ред. ред. А. Г. АРСЕЕНКО. К.: Институт социологии НАН Украины, 2017, 318 с.
- [27]. Сафронов А. Капитализм без среднего класса. *Свободная мысль*, 2012, № 3–4, с. 113–129.
- [28]. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. *Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология*. Под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999, 640 с., с. 372–400.

EDUCAȚIE PENTRU SĂNĂTATE ÎN PANDEMIE

Antoanela GIOSAN

Lector univ. dr.

Universitatea „ARTIFEX” din București

Abstract

The article focuses on several main points. First of all, it is health as a concept, as a phenomenon in our lives. The second focus is the health education. The third focus is the situation of the pandemic, in which the whole world has been since the beginning of 2020 and its impact on the health education and health culture, both for children and for the elderly people. An analysis of the impact of the COVID-19 pandemic on the health education process has been made. The possible conclusions and lessons from the difficult situation and as a consequence - results in the health education of adolescents and the health culture of adults were sought. The created complex circumstances in the life of people in the conditions of emergency and quarantine, which are a barrier for the health education of children and the healthy lifestyle of adults, are also analysed. Options have been sought for overcoming them and consolidating healthy habits in children.

Key words: *pandemic, health, health education, health culture, habits*

2020 a pus lumea într-o situație extrem de complexă. Noul virus COVID-19 a schimbat radical activitățile societății în toate domeniile, dar cel mai important, a pus în pericol viața și sănătatea tuturor. Vom încerca să analizăm impactul pandemiei COVID-19 asupra procesului de educație pentru sănătate. Au fost căutate posibilele concluzii rezultate în educația pentru sănătate a adolescenților și cultura sănătății adulților.

Sănătate - valoare personală și publică

În perioadele de criză, umanitatea și fiecare individ în parte, întorc privirea către sănătate și realizează esența și importanța ei. Sănătatea este definită ca „o stare de bunăstare fizică, mentală și socială completă și nu doar absența bolilor sau a infirmității” cetățenilor (Organizația Mondială a Sănătății, 2020, pg. 8; Legea sănătății, 2020, art. 2).

Sănătatea este una dintre cele mai mari valori care determină modul și calitatea vieții umane. Sănătatea este o valoare nu numai pentru individ ci

și pentru întreaga societate. Starea de sănătate a cetățenilor afectează dezvoltarea economică și prosperitatea statului. Din acest punct de vedere, sănătatea poate fi privită ca o resursă personală și publică extrem de importantă, chiar indispensabilă.

Sănătatea este un fapt cu care o persoană se naște de obicei, dar este schimbătoare și dinamică.

Odată cu vârsta, sănătatea se deteriorează treptat. Adesea, o persoană din neglijență sau subestimare duce un stil de viață care pune în pericol sau dăunează grav într-un anumit grad sau altul sănătății sale - igienă precară, dietă nesănătoasă, dependențe (alcool, fumat, droguri), și altele. De asemenea, suntem afectați de factori obiectivi care, într-un fel sau altul, dăunează sănătății.

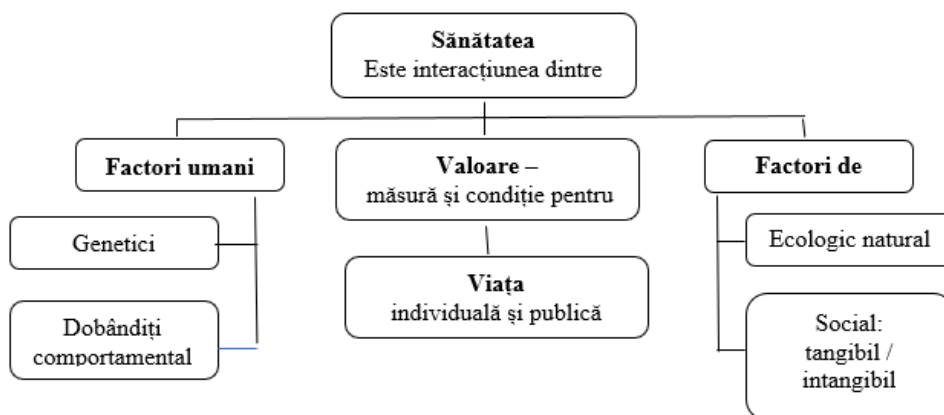


Figura 1. Complexul de factori de care depinde sănătatea

În funcție de caracteristicile acestora, atât factorii subiectivi, cât și cei obiectivi pot întări sănătatea unei persoane sau o pot deteriora grav și, prin urmare, îi pot limita activitatea, pot agrava sau pune în pericol viața. Unul dintre cei mai importanți factori pentru sănătatea unei persoane este însuși cu modul său de viață.

Acest lucru necesită îngrijiri serioase pentru menținerea stării de sănătate a cetățenilor, dar și pentru formarea unei culturi de sănătate ridicate, responsabilitate personală și conștientă pentru propria sănătate. Mecanismul pentru obținerea acestor rezultate este educația pentru sănătate.

Educația sanitară

Educația pentru sănătate este un proces extrem de important, pregătind tânărul pentru un viitor plin și vesel. Este un proces de interacțiune intenționat, organizat, lung și contradictoriu între educatori și absolvenți pentru a forma și consolida în mod corespunzător sănătatea fizică și mentală a copiilor și adolescenților, dezvoltarea lor armonioasă ca indivizi capabili și viabili.

Scopul final și rezultatul educației pentru sănătate nu este doar creșterea unei generații sănătoase, ci educarea acestei generații, construirea în fiecare copil și adolescent a obiceiurilor și conștientizarea unui stil de viață sănătos precum și menținerea propriei stări de sănătate.

Dacă statul oferă condiții pentru o bună educație fizică și de sănătate a adolescenților, creează și oportunități mai bune pentru:

- furnizarea de oameni mai capabili pentru diferitele sfere ale economiei;
- creșterea productivității muncii;
- reducerea problemelor sociale cauzate de diferite boli (inclusiv semnificative social - infarct miocardic, accident vascular cerebral, diabet, cancer etc.), accidente, dizabilități congenitale și îmbătrânire prematură.

Educația pentru sănătate este un proces îndelungat, însoțit de multe contradicții și dificultăți. Adesea copiii nu înțeleg și resping regulile unui stil de viață sănătos, îi ignoră în viața de zi cu zi. Motivele pot fi găsite în influența diferitelor tentații, nevoia de a depune mai multe eforturi sau de a respecta restricțiile, un exemplu prost, aspirații diferite și modele de comportament determinate de vârstă, un nivel mai scăzut de dezvoltare a conștiinței, etc. Consolidarea comportamentului nesănătos pune persoana în situații de risc sistemic, care nu sunt doar o expresie a rezultatelor nesatisfăcătoare din educația pentru sănătate, dar, mai important, dăunează sănătății.

Pandemia și impactul acesteia asupra vieții oamenilor

O astfel de situație de criză în prezent este pandemia cauzată de răspândirea noului virus COVID-19.

Situația cu răspândirea COVID-19 are toate caracteristicile unei pandemii - un virus nou și necunoscut pentru care medicamentul nu este gata să reacționeze (lipsa de informații despre evoluția bolii și tratament, lipsa

vaccinului; de fapt, răspândirea virusului a acoperit întreaga lume, răspândirea rapidă și ușoară cu o anumită rată a mortalității.

Asistența medicală nu este doar personală. Este, de asemenea, o prioritate a statului și este garantată de lege. O expresie a acestei preocupări o reprezintă structurile centrale și locale stabilite pentru a face față crizei cauzate de răspândirea virusului COVID-19; acțiunile întreprinse pentru a face față crizei - declararea stării de urgență, carantina, organizarea activităților unităților sanitare, furnizarea de protecție și dezinfectanți pentru unitățile sanitare, personalul medical, agențiile de aplicare a legii și pentru uz personal; izolarea persoanelor de contact, infectate și bolnave; informații zilnice despre situația epidemiei prin multe canale și multe altele. Toate resursele relevante sunt implicate în acest proces în cooperare cu Organizația Mondială a Sănătății (OMS) și alte organizații internaționale și naționale. Scopul acțiunilor întreprinse este de a păstra viața și sănătatea cetățenilor, chiar cu prețul unor daune economice grave.

Pandemia în sprijinul educației pentru sănătate

Nu vom încerca să prezentăm o retrospectivă a tuturor activităților și măsurilor care au fost luate la nivel național și global ci vom analiza numai cele care se corelează direct sau indirect cu educația pentru sănătate.

Schimbarea modului de viață al fiecărei persoane, în activitatea organizațiilor și a companiilor, în toate sectoarele economiei și a întregii societăți a atras atenția adulților și copiilor să respecte restricțiile obligatorii, să gândească și să schimbe anumite obiceiuri legate de menținerea stării lor de sănătate. Instrucțiuni detaliate pentru respectarea igienei personale și comportamentului, tipurilor și modului de utilizare a echipamentelor de protecție au ajuns la cetățeni prin toate canalele posibile - site-urile oficiale ale OMS, Ministerul Sănătății, prin intermediul mass-media, rețelelor sociale și altele. Din acest punct de vedere, se poate presupune că condițiile unei pandemii ajută într-o anumită măsură la rezolvarea sarcinilor specifice educației pentru sănătate. Astfel de sarcini sunt:

- formarea de obiceiuri și obiceiuri igienice: igiena mâinilor, o igiena față de lucrurile pe care le atinge o persoană; o igiena hainelor; igiena contactelor, comunicarea cu alte persoane (distanțare, contacte fizice etc.);

- prevenirea bolilor: informații extrem de bogate și cunoaștere aprofundată a bolilor infecțioase; și în special cu boala cauzată de COVID-19 - natura, simptomele, căile de infecție; modalități de prevenire; căile de transmitere; riscurile de daune permanente și consecințe fatale etc.

Întrucât sistemul nostru educațional (precum și sistemele educaționale din întreaga lume) în perioada examinată implementează procesul educațional printr-o formă electronică de educație la distanță, partea principală a îngrijirii educației pentru sănătate și dezvoltarea unor obiceiuri mai largi și stabile sunt preluate de către familie. Familia este un prim factor de conducere în procesul de educație pentru sănătate și în condițiile de viață obișnuite, având în vedere frecvența, permanența și durata contactului părinți-copii, din copilărie timpurie până la aproximativ 20 de ani; exemplul personal al părinților și imitația copilului; specificul relației părinte-copil și multe altele. Într-o pandemie și izolarea ulterioară a copiilor și familiilor în casele lor, au fost create condițiile pentru a petrece cât mai mult timp împreună și a construi o relație mai strânsă părinte-copil, o mai mare apropiere emoțională și spirituală între ei, pentru a spori responsabilitatea, angajamentul și empatia părinții la creșterea și educarea copiilor lor.

În condițiile pandemiei COVID-19, alături de familie, mass-media are un rol important prin apelurile cu accent constant pe atenție, cu anunțul repetat și sistematic al obligațiilor impuse respectării igienei personale și a măsurilor și mijloacelor anti-epidemice. Din acest punct de vedere, situația pandemiei COVID-19 poate fi considerată ca un factor care ar putea crește într-o oarecare măsură eficacitatea sarcinilor legate de educația pentru sănătate și, în special, sarcinile de dezvoltare a abilităților și obiceiurilor pentru menținerea personalității, igiena, pentru prevenirea bolilor și păstrarea stării de sănătate a copiilor, dar și a adulților.

Pandemia și educația pentru sănătate

Hipodinamia/hipokinezia a fost cauzată de închiderea copiilor în case pentru o perioadă foarte lungă de timp, o reducere accentuată a mișcării (și ca urmare a învățării electronice forțate), privarea de oportunitatea de a petrece timpul liber în natură, incapacitatea de a folosi factori naturali pentru a întări imunitar al copiilor. Din nou, ar trebui subliniat faptul că părinții au rolul cel mai important crearea de oportunități și de organizare a copiilor pentru

mișcare și sport, pe cât posibil, în interiorul casei, folosindu-și creativitatea prin crearea de activități non-standard. După ridicarea interdicției de carantină și permisiunea de a părăsi din nou casa și de a folosi parcurile, locurile de joacă și de a face excursii în natură, oportunitățile de a oferi diverse forme de mișcare și sport pentru copii sunt semnificativ mai mari. Aceste angajamente ale părinților se încadrează în educația fizică.

Un alt aspect negativ al condițiilor pandemiei COVID-19, legate de educația pentru sănătate, sunt condițiile prealabile pentru încălcarea regimului alimentar sănătos. Acestea pot include: consumul de alimente; utilizarea crescută a alimentelor bogate în calorii (dulciuri etc.); crește frecvența hrănirii. Acest mod de a mânca creează condiții prealabile pentru alte riscuri de sănătate. În ciuda tendinței raportate în ultimii ani de a crește cultura nutriției cetățenilor români, într-o pandemie, faptele de mai sus sunt un mijloc pentru oameni de a se opune inacțiunii, stresului și depresiei cauzate de situația obiectivă - *izolarea*;

Nu în ultimul rând, trebuie subliniate riscurile implementării forțate a procesului educațional prin e-learning. Timpul îndelungat în care elevii trebuie să stea în fața monitoarelor și să lucreze într-un mediu digital creează condiții prealabile pentru riscurile legate de sănătatea lor fizică, fiziologică și mentală (supraîncărcare a analizorului vizual, sațietate mentală, imobilitate etc.). Pe lângă aceste riscuri, această formă de educație creează un deficit social de comunicare directă și formarea de abilități sociale pentru elevi, afectând dimensiunile sociale ale stării lor de sănătate.

Recomandări

Intersecția societății cu pandemia COVID-19 ne-a oferit experiență și înțelepciune, punând accent pe viața noastră agitată de zi cu zi. Ne focusează pe reguli și valori uitate și / sau neglijate. Această experiență poate fi folosită pentru a ne face viața mai sănătoasă și mai satisfăcătoare. În acest sens, experiența bună a altor țări poate fi folosită pentru munca în formarea față în față în condiții post-epidemice. Informațiile comune privind bunele practici oferă exemple cu grad ridicat de organizare și angajament al instituțiilor de învățământ pentru a păstra sănătatea copiilor prin furnizarea și utilizarea dezinfectanților; de îngrijire reală și adecvată pentru fiecare copil și sănătatea acestuia; de muncă intensivă individuală și de grup pentru formarea și consolidarea anumitor obiceiuri de sănătate și igienă. Înțelegând valoarea sănătății și a vieții, riscurile cu care se pot confrunta pot fi depășite mai ușor.

Concluzii

Analiza impactului pandemiei COVID-19 asupra procesului de educație pentru sănătate arată:

- lecțiile semnificative învățate din situația dificilă creată atât pentru individ, cât și pentru experiența colectivă în consecință - au ca rezultat educația pentru sănătate a adolescenților și cultura sănătății adulților;
- Au fost căutate opțiuni pentru depășirea riscurilor pentru sănătatea copiilor și adulților (altele decât boala cauzată de COVID-19) și barierele din calea educației pentru sănătate a copiilor și a stilului de viață sănătos al adulților precum și consolidarea obiceiurilor sănătoase la copii și adolescenți.

În concluzie, se poate spune că trecerea prin provocarea pandemiei COVID-19 a creat o experiență valoroasă pentru copii și societate. Această experiență are o contribuție semnificativă la procesul și rezultatele educației pentru sănătate, făcându-ne mai puternici, mai rezonabili, mai responsabili și mai sensibili la valorile incontestabile.

Bibliografie

- [1]. Dogaru, R.C. (f.a.). *Activitatea fizica in timpul pandemiei COVID-19*. <https://www.cdt-babes.ro/articole/activitate-fizica-pandemie-COVID-19.php>
- [2]. Orientările UE privind activitatea fizică. Acțiuni politice recomandate în sprijinul activității fizice menite să îmbunătățească sănătatea. https://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/policy_documents/eu-physical-activity-guidelines-2008_ro.pdf
- [3]. <https://sport-conference.survey.fm>

OVERCOMING POVERTY IN THE SOCIAL PRIORITIES OF UKRAINE AND THE EUROPEAN UNION

Vasyl KOSTRYTSIA

*Deputy Chairman of the Association of
Employers' Organizations of Ukraine
kostrytsya2@gmail.com*

Tetyana BURLAY

*Dr. habil. (Economics), Senior Researcher
Institute for Economics and
Forecasting of NAS of Ukraine
btv2008@ukr.net*

Abstract

The issues of overcoming poverty and social injustice at the country and international levels, including in the context of post-pandemic socio-economic recovery, have been investigated. It analyses modern strategies and programmatic approaches of Ukraine and the European Union to combat poverty. In the context of achieving the goals of the Association Agreement between Ukraine and the EU, as well as reducing social divergence between them, the need to significantly strengthen the state policy of Ukraine in the areas of employment and social development is shown.

Key words: *social policy, welfare, poverty, social inequality, European integration.*

JEL Classification: *A 130, I 300, I 320, F 150, H 550.*

1. Введение

Практически для всех стран мира актуальность проблемы сокращения бедности, в том числе трудовой, значительно повысилась в условиях шокового влияния пандемии COVID-19. Причиной глобального роста бедности и социального неравенства стало резкое сокращение занятости, ее повсеместный переход, вынужденный карантинными мерами, из стандартной формы – в дистанционную, частичную и неформальную. Наряду с такими факторами как ограниченность бюджетов прикратно возросшей потребности в финансировании национальных систем здравоохранения и социальной

защиты, это крайне негативно сказалось на уровне доходов и благосостояния населения.

В соответствии с расчетами МОТ, беспрецедентное сокращение рабочих мест в 2020 году (на 114 млн.) привело к снижению трудовых доходов в целом в мире на 8,3% (без учета мер поддержки), что в эквиваленте составляет \$3,7 трлн. или 4,4% мирового ВВП. При этом указанное снижение трудового дохода распределилось между работниками неравномерно, что способствует дальнейшему углублению социального неравенства.

Согласно прогнозному базовому сценарию МОТ, по сравнению с докризисным IV кв. 2019 г., по итогам 2021 года глобальные потери рабочих мест могут составить 90 млн. в эквивалентном пересчете (при условии полного рабочего времени и 48-часовой рабочей недели) [1, р. 10-11].

Эксперты отмечают, что пандемия сведет на нет многие достижения в сфере сокращения бедности, а количество людей, живущих за ее чертой (с доходом ниже 1,9\$ в день), только в 2020 г. увеличится в мире на 68 млн. чел., а при углублении рецессии – на 100 млн. человек [2, р. 1553].

Для Украины проблема роста масштабов бедности является чрезвычайно актуальной, поскольку генерирует серьезные вызовы для ее развития в долгосрочной перспективе. Правительством в утвержденной в марте т. г. Национальной экономической стратегии на период до 2030 года (постановление Кабинета Министров Украины от 03.03.2021 № 179), объективно признается, что «Украина является одним из крупнейших по территории и количеству населения государств Европы, но также одним из самых бедных». Именно поэтому, при безусловном приоритете цели сохранения жизни и здоровья людей в сверхсложных эпидемиологических условиях, социетальные проблемы безработицы и бедности становятся ключевыми в отечественной государственной политике и текущего, и будущего постпандемического периода.

Острота этих и других проблем социального развития Украины подчеркивается и международными структурами, указывающими на важность их решения для эффективности проводимых экономических реформ и евроинтеграционных перспектив страны.

На состоявшейся в апреле 2021 г. в Киеве конференции высокого уровня, посвященной вопросам социальной защиты и пенсионного реформирования в Украине, Верховный Комиссар ООН по правам человека М. Бачелет отметила, что социальная защита является основным правом человека и важным инструментом сокращения бедности.

Это имеет ключевое значение в ситуации, когда около 80% из 11 млн. украинских пенсионеров получают пенсии ниже прожиточного минимума, а очень многие пожилые жители неподконтрольных правительству территорий Донбасса не получают даже этих мизерных социальных выплат, что практически обрекает их на нищету. Так, по состоянию на конец 2019 г. свыше 600 тысяч пенсионеров с указанных территорий вообще были лишены доступа к своим пенсиям из-за ограничений на передвижения и разного рода сложных административных требований, в 2020 году к их числу добавилось еще почти 270 тыс. пенсионеров, которые не могли получить пенсионные выплаты из-за усложнения (в связи с пандемией COVID-19) прохождения контрольно-пропускных пунктов [11].

Таким образом, борьба с бедностью в Украине является важнейшим фактором стабилизации ее постпандемического развития в экономическом, социальном и гуманитарном плане, а также достижения социальных целей Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС.

2. Методология и информационно-статистическая база исследования

В основу исследования положены научные методологические подходы, применяемые для оценки качественных и количественных характеристик бедности в контексте достижения утвержденных ГА ООН Целей устойчивого развития на период до 2030 года, а также результатов их адаптации с учетом специфики развития Украины, изложенных в Национальном докладе «Цели устойчивого развития Украины» (2017 г.). Информационно-статистическую базу исследования составляют данные Государственной службы статистики Украины и Евростата, отчетные и аналитические материалы Министерства социальной политики и Счетной палаты Украины, МОТ и др. международных структур, а также новостные ресурсы ООН.

3. Динамика бедности в Украине и государственная политика по ее сокращению

С начала 2000-х годов и до начала распространения пандемии COVID-19 динамика бедности в Украине, оцененная по критерию удельного веса населения со среднедушевыми доходами ниже фактического прожиточного минимума, была разнонаправленной. Если за период 2000-2013 гг. было достигнуто существенное снижение этого показателя, то начиная с 2014 г. в стране наблюдается резкий рост уровня бедности. Так, за последние шесть лет доля численности украинцев, живущих за чертой бедности, увеличилась в 6,2 раза – с 3,7% в 2013 г. до 23,1% в 2019 г. (табл.). Рост квинтильного коэффициента дифференциации доходов населения Украины (показывает соотношение минимального уровня доходов среди наиболее обеспеченных 20% населения и максимального уровня доходов среди наименее обеспеченных 20% населения) наблюдается с 2018 года (табл.).

Табл. Дифференциация жизненного уровня населения Украины за период 2000 – 2019 годов*

Критерий \ Год	2000	2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Численность населения со среднедушевыми эквивалентными суммарными доходами в месяц ниже фактического прожиточного минимума, % общей численности населения	42,7	3,9	3,7	16,7	51,9	51,1	34,9	27,6	23,1
Квинтильный коэффициент дифференциации суммарных доходов населения, раз	2,6	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,1

* Данные за период 2014-2019 гг. приведены без учета временно оккупированных АР Крым и г. Севастополя, а также части территорий Донецкой и Луганской областей.
 Источник: Державна служба статистики України (2021). Диференціація життєвого рівня населення, 2000-2019 роки. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

В постпандемический период важнейшим фактором динамики бедности практически для всех стран будет выступать эффективность их государственной политики, стратегических подходов и тактических мер, реализуемых в сфере занятости и социального развития. Оценивая в данном контексте опыт Украины и Европейского Союза, связанных общими целями Соглашения об ассоциации, следует отметить существенное различие их государственных стратегий и подходов по борьбе с бедностью.

В Украине, которая согласно международным рейтингам в последние годы является одной из беднейших стран Европы, на сегодня такая стратегия отсутствует и, учитывая установленные процедурные моменты, вряд ли будет принята к концу 2021 года.

Отметим, что в 2020 г. завершился срок действия Стратегии преодоления бедности, утвержденной распоряжением Кабинета Министров Украины от 16.03.2016 № 161-р. Основные институциональные недостатки этой Стратегии связаны с некорректным целеполаганием, а также качеством ее выполнения. Изначально в документе был заложен ряд целей объективно недостижимых. Так, уровень абсолютной бедности в Украине (доля населения с расходами ниже фактического прожиточного минимума) планировалось к 2020 г. сократить до 15,0%, хотя на момент принятия Стратегии, в 2016 г., этот показатель достигал 58,6%, а экономика страны находилась в стадии рецессии.

Счетной палатой Украины по итогам проверки выполнения Плана на 2016-2017 гг. по реализации Стратегии преодоления бедности было установлено, что фактически за этот период в полном объеме было выполнено лишь 37,1% общего количества утвержденных мероприятий. А ряд рекомендаций Кабинету Министров Украины, предоставленных по результатам аналогичной проверки государственной Счетной палаты еще в 2011 году, сохраняют актуальность и сегодня [3, с. 7-11].

Оценка реализации указанной Стратегии показала, что прогресс в борьбе с бедностью наблюдался в Украине до 2014 года, но с тех пор под влиянием различных негативных факторов ситуация ухудшилась и в целом для страны в последние годы характерен значительный рост абсолютной, относительной и депривационной бедности. Справедливо утверждается, что ради повышения эффективности стратегий борьбы с бедностью правительство Украины должно формировать их на

трудоустрой, а не социально-дотационной основе, причем с приоритетом долгосрочных программ развития национальной экономики и обеспечения высокого уровня занятости [4].

Указанное выше вполне логично, учитывая данные Госстата Украины: в 2019 г. доля доходов от занятости составляла 64% совокупных ресурсов украинских домохозяйств, а доля пенсий, стипендий и социальных пособий – 20%. При этом самый большой охват абсолютной бедностью (доходы ниже фактического прожиточного минимума) был характерен для многодетных семей (61% общей численности этой категории населения), а также для семей с детьми и без детей, где есть хотя бы один безработный (46% и 39% соответственно).

Сильный удар по занятости, социальной поддержке и благосостоянию украинских граждан нанесла пандемия COVID-19, вследствие чего существенно вырос уровень бедности. По итогам I полугодия 2020 г. по абсолютному критерию (расходы ниже фактического прожиточного минимума) за чертой бедности находилось уже 51% населения Украины, тогда как годом ранее – 41% [5].

На сегодня для Украины крайне важно утвердить новую, научно обоснованную и согласованную с Национальной экономической стратегией до 2030 года Стратегию борьбы с бедностью. По состоянию на середину апреля т. г. соответствующий проект такого документа обнародован не был, при этом Министерство социальной политики Украины заявило о разработке проекта Стратегии человеческого развития, которая «... обеспечивает системный подход к развитию благоприятной среды для человеческого развития и реализации потенциала каждого» [12].

На наш взгляд, при таком подходе со стороны чиновников имеет место очевидное смещение акцентов и фактическое нивелирование самой сути одной из ключевых задач отечественного государственного управления – сокращения масштабов и глубины бедности в украинском обществе, избавления Украины от позорного статуса беднейшего государства Европы. Такой подход представляется безответственным, поскольку строится на «замыливание» указанной проблемы и инфантильной надежде, что она разрешится сама собой в ходе реализации политики содействия человеческому развитию. Этого не

случится в силу объективных причин, прежде всего, масштаба проблемы бедности, институциональной и структурной деградации украинской экономики, гипертрофированного оттока трудовых ресурсов за рубеж, отсутствия результатов борьбы с масштабной коррупцией и т.д. Поэтому Украина нуждается в реализации новой долгосрочной Стратегии преодоления бедности.

При ее формировании следует принять во внимание выводы экспертов Всемирного банка [13], справедливо утверждающих, что преодоление негативных тенденций бедности в Украине связано, в первую очередь, с урегулированием конфликта в Донбассе, корректировкой национального рынка труда и системы оплаты труда, а также улучшением качества государственного управления и реальной работой антикоррупционных институтов. Целесообразно также учесть предложенные МВФ рецепты преодоления бедности для стран с высоким уровнем государственного долга, к числу которых относится и Украина, где начало 2021 года государственный и гарантированный государством долг составлял 62% ВВП. В частности, эти рецепты связаны с укреплением финансовой стабильности, уменьшением бремени государственного долга и применением ответственного подхода правительства к заимствованию средств [14, p. 17].

4. Современные стратегии и подходы ЕС по сокращению бедности

За последнее десятилетие Европейский Союз добился весомых успехов в сокращении бедности, но не смог достичь заявленной на этот период цели – к 2020 году избавить от бедности 20 млн. своих граждан. В этой связи Специальный докладчик ООН по вопросам крайней бедности и правам человека О. де Шуттер отметил, что данная ситуация является «поражением социальных прав» европейцев и Евросоюз должен поставить социальную справедливость «во главу угла», чтобы вывести людей из бедности [6].

Согласно официальной статистике, по итогам 2019 г. на грани бедности и социальной эксклюзии находилось 91,4 млн. чел. или 20,9% населения ЕС. Разразившаяся пандемия коронавируса заметно обострила общеевропейскую проблему бедности – эксперты считают, что из-за жесткой бюджетной экономии, обусловленной COVID-19, всего за год общества в Европе стали очень уязвимыми, а для их

оздоровления и дальнейшего развития чрезвычайно важно увеличить инвестиции в государственный сектор, предоставляющий услуги здравоохранения и социального обеспечения [9].

Учитывая достаточно высокие для ЕС показатели бедности и социальной несправедливости, а также глобальное шоковое влияние пандемии COVID-19 на занятость и доходы, Специальный докладчик ООН призвал Евросоюз решительно пересмотреть свою политику и рекомендовать странам-членам вместо «коронавирусной» бюджетной экономии увеличить инвестиции в здравоохранение, образование и социальную защиту – ключевые в деле сокращения бедности сферы [6]. Этот призыв с высокой вероятностью будет услышан Европейской Комиссией, которая на время своей каденции (2019-2024 гг.) приняла и стремится пунктуально выполнять Программу действий «Сильная социальная Европа для справедливых преобразований».

Чтобы сделать социально справедливыми преобразования, связанные с реализацией «Зелёного курса», цифровизацией, глобализацией и демографическими трендами, Еврокомиссия выстраивает долгосрочную социальную стратегию ЕС на основе Европейской опоры социальных прав (*European Pillar of Social Rights*). Этот документ принят ЕС в 2017 г. и состоит из 20 ключевых принципов, необходимых для «справедливо и устойчиво функционирующих рынков труда и систем социального обеспечения объединенной Европы в XXI веке» [7, р. 5-7]. План мер по имплементации Европейской опоры социальных прав на период до 2030 года был разработан Еврокомиссией (при активном участии социальных партнеров и гражданского общества) в рамках своей Программы действий и представлен в марте 2021 года. План амбициозен, но при этом учитывает влияние кризиса COVID-19 и опыт ЕС в преодолении глобального кризиса 2008-2009 гг.

Три основные цели Плана мер по имплементации Европейской опоры социальных прав согласуются с Целями устойчивого развития на период до 2030 года и предполагают, что к этой дате в Европейском Союзе:

- 1) *уровень занятости населения в возрасте 20-64 лет достигнет не менее 78% (73% в 2019 г.), что потребует, в том числе, снизить долю молодежи вне занятости,*

- образования или профессиональной подготовки (*NEET*) в возрасте 15-29 лет до 9% (12,6% в 2019 г.);
- 2) *ежегодно программами обучения будут охвачены не менее 60% взрослого населения (37% в 2016 г.), при этом не менее 80% европейцев в возрасте 16-74 лет должны обладать базовыми цифровыми навыками;*
 - 3) *как минимум на 15 млн. чел. сократиться численность европейцев (в числе которых не менее 5 млн. детей), подверженных рискам бедности и социальной эксклюзии (в 2019 г. таким рискам были подвержены 91,4 млн. чел., в том числе 17,9 млн. детей) [7, p. 9-12].*

Как можем видеть, достижение к 2030 г. указанной выше третьей цели Евросоюза по сокращению бедности четко связано с двумя первыми целями в сфере занятости и образования. В рамках указанного Плана каждой поставленной цели соответствует определенный блок мер, но все они объединены единым комплексным подходом, имеющим целью построение в ЕС «инклюзивного и социально справедливого общества XXI века».

Кроме Плана мер по имплементации Европейской опоры социальных прав Еврокомиссия подготовила ряд увязанных с ней стратегий, программ и инициатив (часть из них уже представлена в 2020-2021 гг.). В том числе:

- Европейскую гарантию для детей (*European Child Guarantee*);
- Стратегию гендерного равенства (*Gender Equality Strategy*);
- Европейскую программу развития навыков (*European Skills Agenda*);
- Пакет поддержки занятости молодежи (*Youth Employment Support package*);
- Директиву об адекватной минимальной заработной плате (*Directive on Adequate Minimum Wages*) и Директиву о прозрачности оплаты труда (*Directive on Pay Transparency*);
- Рекомендацию по эффективной активной поддержке занятости после кризиса, обусловленного пандемией COVID-19 (*EASE*);
- новую Стратегию по защите прав людей с инвалидностью (*Strategy for the Rights of Persons with Disabilities*), а также

- План действий в сфере социальной экономики (*Action Plan for the Social Economy*).

Эти и другие социально-ориентированные подходы политики ЕС, способствующие сокращению бедности и социальной несправедливости, будут профинансированы за счет средств бюджета Европейского Союза на период 2021-2027 гг. и общеевропейской инициативы на период 2021-2023 гг. «ЕС следующего поколения» (*Next Generation EU*) (их общий размер равен 1,8 трлн. евро), а также структурных фондов и Фонда сплочения ЕС [7, p. 19, 27, 33, 42].

5. Европейская оценка усилий Украины по достижению социальных целей Соглашения об ассоциации с ЕС

Следует отметить, что борьба с бедностью и социальным неравенством находится в приоритете социальной повестки Евросоюза практически все последние годы, чего нельзя сказать об Украине, хотя право на защиту от бедности и социального отчуждения предусмотрено как Конституцией страны, так и Европейской социальной хартией (пересмотренной), ратифицированной Украиной в 2006 году. Это в значительной мере обуславливает социальную дивергенцию между Украиной и Европейским Союзом и препятствует их полноценной интеграции.

Показательной в данном контексте является Резолюция Европарламента от 11 февраля 2021 г. [8], посвященная имплементации Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС, подписанного в 2014 году. В Резолюции отмечается, что выполнение Соглашения в социальной сфере остается неудовлетворительным, несмотря на обязательства по приближению национального законодательства Украины и ее национальных стандартов к стандартам ЕС, в том числе в социальной сфере. Также указывается, что Украина ратифицировала основные международные инструменты, но по-прежнему не выполняет их (как можем понимать, речь в первую очередь идет о Конвенции МОТ № 117 об основных целях и нормах социальной политики и Конвенции МОТ № 102 о минимальных нормах социального обеспечения).

Европарламент обращает внимание и на то, что, несмотря на взятые Украиной в рамках Соглашения обязательства и многочисленные призывы профсоюзов к правительству принять

необходимые меры для развития социального диалога, на сегодня концепция трехсторонних консультаций в Украине в основном остается дисфункциональной; Национальный трехсторонний социально-экономический совет Украины, созданный более 10 лет назад, остается слабым и неэффективным, не оказывая реального влияния на социальный диалог; в 2019 г. из 177 всеукраинских профсоюзов, которые зарегистрированы Минюстом страны, только трети была предоставлена возможность участвовать в коллективных переговорах.

В своей Резолюции от 11 февраля 2021 г. Европарламент также призывает Украину уделять первоочередное внимание реализации международных трудовых стандартов, законодательства и практик ЕС в сферах социальной политики, занятости и труда, а также правилам ведения коллективных переговоров, социального диалога, решению проблемы гендерного неравенства и реформам трудового законодательства. И делать это для гарантирования того, что интересы социальных партнеров сбалансированы, а права работников защищены в соответствии с положениями Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС (статьи 419-421, 424) и соответствующих конвенций МОТ (81, 87, 98, 117, 122, 129, 144, 154 и 173).

6. Выводы

Как представляется на основании всего изложенного выше, государственная политика Украины по восстановлению экономики и преодолению социально-экономических последствий «коронакризиса» должна быть сфокусирована на сферах, формирующих социальную устойчивость в условиях возможных последующих шоков эпидемиологического характера. Эксперты ООН считают, что важнейшей такой сферой является инвестирование в человеческий капитал, которое поможет заключению в обществах нового «социального контракта», основанного на солидарности и предусматривающего адекватное постпандемическим вызовам выделение средств государства и бизнеса на образование, создание достойных рабочих мест, социальную защиту и здравоохранение [10].

Наряду с указанным, предметом первоочередного внимания украинского правительства и всех других сторон национального социального диалога должны стать:

- следование Украины рекомендациям Европарламента о выполнении Соглашения об ассоциации с ЕС,
- реализация эффективных практических мер по достижению социальных целей этого Соглашения, а также
- неотложное принятие новой долгосрочной Стратегии по преодолению бедности, а также современного трудового законодательства, надежно и в полной мере защищающего интересы человека труда и учитывающего изменяющиеся реалии сферы занятости.

Список литературы

- [1]. International Labour Organization (2021). *ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. 7th edition*. URL: https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/impacts-and-responses/WCMS_767028/lang--en/index.htm
- [2]. Valensisi, G. (2020). COVID-19 and Global Poverty: Are LDCs Being Left Behind? *European Journal of Development Research*. No 32. PP. 1535-1557. URL: <https://doi.org/10.1057/s41287-020-00314-8>
- [3]. Рахункова палата України (2018). *Звіт про результати аналізу виконання заходів з реалізації Стратегії подолання бідності*. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2018/23-3_2018/Zvit_23-3_2018.pdf
- [4]. Рахункова палата України (2019). *Стратегія подолання бідності має базуватися на трудовій, а не на соціально-дотаційній основі*. 12.03.2019. URL: <https://rp.gov.ua/IntCooperation/Events/?id=69>
- [5]. Прес-служба НАН України (2021). *За перше півріччя 2020 року рівень бідності в Україні зріс із 41% до 51%*. 18.01.2021. URL: <http://www.nas.gov.ua/UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=7376>
- [6]. Strauch, M. (2020). EU must place social justice ‘at its core’ to lift people out of poverty. *UN News*. 29.01.2021. URL: <https://news.un.org/en/story/2021/01/1083402>
- [7]. European Commission (2021). *The European Pillar of Social Rights Action Plan*. URL: <https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019->

- [2024/economy-works-people/jobs-growth-and-investment/european-pillar-social-rights/european-pillar-social-rights-action-plan_en](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021-0050_EN.html)
- [8]. *European Parliament resolution of 11 February 2021 on the implementation of the EU Association Agreement with Ukraine (2019/2202(INI))*. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2021-0050_EN.html
- [9]. Nord, M., Goudriaan, J. W. (2021). The pandemic one year on – revaluing our public services. *Social Europe*. 11.03.2021. URL: <https://www.socialeurope.eu/the-pandemic-one-year-on-revaluing-our-public-services>
- [10]. Борьба с пандемией и ее последствиями: глава ООН предложил срочно действовать на шести направлениях. *Новости ООН*. 12.04.2021. URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/04/1400702>
- [11]. *UN in Ukraine launched a Policy Paper on social protection with a focus on pensions within a high-level international conference*. 15 April 2021. URL: <https://ukraine.un.org/en/124926-un-ukraine-launched-policy-paper-social-protection-focus-pensions-within-high-level#:~:text=Pensioners%2C%20who%20are%20one%20of,disabilities%20and%20require%20additional%20assistance>
- [12]. Мінсоцполітики: Від стратегії подолання бідності до стратегії людського розвитку. *Урядовий портал*. 08.04.2021. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minsocpolitiki-vid-strategiyi-podolannya-bidnosti-do-strategiyi-lyudskogo-rozvitku>
- [13]. World Bank Group (2017). *Ukraine systematic country diagnostic: Toward sustainable recovery and shared prosperity*. Report No 114826-UA. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/268021494851394908/pdf/Ukraine-SCD-Document-April28-2017-05102017.pdf>
- [14]. Bokosi, F. K. (2018). The Low-Income Trap. Urgent steps are needed to end the cycle of poverty and debt. *Finance & Development*. Vol. 55, No 1. PP. 16-17. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2018/03/pdf/fd0318.pdf>

ПРЕОДОЛЕНИЕ БЕДНОСТИ В СОЦИАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТАХ УКРАИНЫ И ЕВРОСОЮЗА

Василий КОСТРИЦА

*заместитель председателя Объединения организаций работодателей
Украины*

kostrytsya2@gmail.com

Татьяна БУРЛАЙ

*доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины*

btv2008@ukr.net

Аннотация

Исследованы вопросы преодоления бедности и социальной несправедливости на страновом и международном уровне, в том числе в условиях постпандемического социально-экономического восстановления. Проанализированы современные стратегии и программные подходы Украины и Европейского Союза по борьбе с бедностью. В контексте достижения целей Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС, а также сокращения социальной дивергенции между ними показана необходимость значительного усиления государственной политики Украины в сферах занятости и социального развития.

Ключевые слова: *социальная политика, благосостояние, бедность, социальное неравенство, европейская интеграция.*

JEL Classification: *A 130, I 300, I 320, F 150, H 550.*

FUNCTIONAL LOAD OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

Yurii ZGADOVA

PhD,

*Department of Economic Theory and
Financial and Economic Security,
Odessa National Academy of Food Technologies,
Odessa, Ukraine*

Anastasiia BONDARENKO

Applicant,

*Odessa National Academy of Food Technologies
Odessa, Ukraine*

Abstract

Presented the analysis results of functional load of financial safety machinery of the enterprise. Hierarchy of the tasks of secure financial safety machinery of the enterprise is formed.

Key words: *the structure of economic security, financial security, business entities, risk, indicator approach, financial instability, financial security system.*

UDK: 336.64.

1. Вступ

1.1 Тенденції розвитку сучасної фінансової науки ґрунтуються на деталізації досліджень, зростанні їх практичної значущості та посиленні специфічності отримуваних результатів. Існування таких тенденцій переважно зумовлене зростанням стрімкості змін економічного середовища та збільшенням кількості непередбачуваних наслідків діяльності економічних контрагентів.

1.2 Останнє стосується як діяльності окремих суб'єктів, так і галузевих комплексів чи національних економік у цілому. Збільшення кількості загроз логічно обумовило необхідність розробки узгодженого механізму протидії швидким змінам, раптовим небезпекам та загрозам, що й призвело до поступального розвитку одного з найбільш актуальних напрямів фінансової науки обґрунтування механізму фінансової безпеки.

1.3 Обґрунтування такого механізму для суб'єктів підприємництва є тим більш актуальним, що сучасні небезпеки та загрози найбільш швидко та критично реалізуються саме на мікроекономічному рівні. Одночасно широкий спектр небезпек та загроз у діяльності суб'єктів підприємництва обумовив широту функціонального навантаження механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва, що найчастіше зменшує ефективність його функціонування.

2. Ступень наукового підходу та його відображення в спеціалізованій літературі.

2.1. Дослідження визначень фінансової безпеки, наведених у публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених, свідчить про різноманітність його трактування. Пояснюється це тим, що категорія «фінансова безпека» стала повноправним об'єктом вивчення економічної науки. Про те, що розвиток досліджень у цьому напрямі відбувається досить інтенсивне, свідчить низка фундаментальних наукових праць.

2.2. Суто теоретичні підходи щодо характеристики особливостей функціонування фінансового механізму достатньо широко опрацьовані в наукових працях українських науковців. Так, окремі аспекти теоретичного забезпечення фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта господарювання висвітлено у працях Л.І. Абалкіна, О.Ю. Амосова, О.В. Антонової, М. Бердар, Т.Г. Васильців, Ю.М. Воробйова, Т.В. Гринько, І.В. Демченко. Достатньо часто при цьому використовується саме системний підхід, коли або фінансовий механізм, або фінансову та економічну безпеку розглядають як системне утворення. Проте реалії сучасності підкреслюють недостатність існуючого теоретичного забезпечення функціонування фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва особливо стосовно його функціонального навантаження, що відзначають й інші науковці.

2.3. Свідченням є відсутність більш-менш визначеної послідовності аналітичних операцій щодо оцінювання рівня фінансової безпеки, алгоритмізації процесів управління нею, порядку оцінювання впливу якісних і кількісних характеристик зовнішнього середовища на

рівень фінансової безпеки, що спричиняє загрози розвитку суб'єкта в умовах невизначеності.

2.4. Отже, зважаючи на значний вплив фінансової безпеки підприємства на ефективність його діяльності, виникає потреба у постійному проведенні аналізу рівня фінансової безпеки. Але на сучасному етапі господарювання у підприємств виникає проблема у проведенні адекватної процедури оцінки фінансової безпеки підприємства, позаяк не існує єдиної методики даної оцінки.

3. Використані джерела даних та методи.

3.1. Виходячи з актуальності дослідження і існуючих теоретичних доробків стосовно фінансової безпеки суб'єкта підприємництва, метою дослідження є аналіз існуючих доробок стосовно функціонального навантаження фінансового механізму фінансової безпеки.

3.2. Розробка методів оцінювання фінансової безпеки підприємства має важливе методологічне значення, пов'язане з необхідністю майже щоденного знання свого фінансового стану і завдяки цьому – підтримання в ринкових конкурентних умовах його належного рівня.

3.3. Розробка методів оцінювання фінансової безпеки підприємства має важливе методологічне значення, пов'язане з необхідністю майже щоденного знання свого фінансового стану і завдяки цьому – підтримання в ринкових конкурентних умовах його належного рівня. Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства важливе також при отриманні кредитів від зовнішніх джерел інвестування, тому стає зрозумілим, що якщо підприємство з незадовільним станом фінансової безпеки звернеться за кредитом до таких джерел, насамперед перевірять його ліквідність, яка досягається завдяки скоординованим діям усіх підрозділів. Тому важливим елементом управління фінансовою безпекою підприємства стає об'єктивне і своєчасне визначення її рівня.

4. Постановка проблеми та отримані результати.

4.1. Можливостей адаптації фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва може бути недостатньо з огляду на підвищення рівня агресивності економічного середовища. Під

агресивністю економічного середовища розуміємо існування системних небезпек та загроз, що можуть поставити під питання саме існування суб'єкта.

4.2. В умовах агресивного економічного середовища незначне зменшення рівня фінансової безпеки суб'єкта підприємництва призводить до значного підвищення його вразливості. Особливого значення набуває реалізація захисної функції фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Реалізація цієї функції буде особливо ефективною за використання системного підходу. Сам зміст системного підходу передбачає цілісність функціонування фінансового механізму з узгодженим виконанням окремих його завдань, з дотриманням їх ієрархії. Однак, зважаючи на змінність умов економічного середовища та специфіку функціонування самого суб'єкта підприємництва, реалізація системного підходу в конкретно-економічних умовах може суттєво відрізнятись. Таке розуміння особливостей функціонування фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва відповідає недетерміністському розумінню економічних законів та закономірностей.

4.3. Системний підхід також може бути реалізовано в межах фреймово-онтологічної моделі фінансової безпеки, основною ідеєю якої є структурований опис об'єктів і ситуацій проблемного середовища та їх властивостей. Така структуризація є певним аналогом стратагемності вирішення проблемної ситуації. Стратагема відповідає типу поведінки в умовах агресивного середовища, формування стратагем реалізує захисну функцію фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва.

4.4. Сутність стратагем подібна до алгоритму, вона визначає послідовність дій. Стратагема представляє собою стандартизовану сукупність заходів, реалізованих у певній послідовності, яка обирається в залежності від позиції суб'єкта в конкретних умовах, його ресурсів. Вибір стратагеми споріднений з теорією стратегічного позиціонування.

4.5. У кожній групі стратагем також представлено по 6 позицій. Вибір окремої стратагеми та перехід від однієї стратагеми до іншої залежить від обсягу вільних фінансових ресурсів суб'єкта підприємництва та попередньої динаміки індикаторів фінансової

безпеки. Однак базова сукупність завдань в межах кожної групи стратегем є змінною в залежності від динаміки значень індикаторів.

4.6. Функціональне навантаження фінансового механізму фінансової безпеки за розвідками І.В. Демченко цілком узгоджується з функціональним навантаженням безпеки економічної і має окрім безперечних переваг й окремі недоліки, пов'язані із розширенням спектру виконуваних функцій аж до подрібнення базових функцій фінансів розподільної та контрольної. Групування функцій фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва, на нашу думку, може здійснюватися з урахуванням його ієрархічної організації та міри їх специфічності.

4.7. Ієрархія функцій фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва буде наступною:

— базові функції (розподільна та контрольна), що реалізуються в межах фінансового механізму суб'єкта підприємництва.

— специфічні функції, що реалізуються в межах фінансового механізму фінансової безпеки та поділяються на:

— стабілізаційну, зміст якої полягає у створенні та підтриманні рівноважного стану фінансів суб'єкта підприємництва за якого звичайні коливання руху фінансових потоків у межах суб'єкта не призводять до порушення закономірностей його функціонування та розвитку.

— адаптаційну, зміст якої полягає у створенні системи гнучкого та швидкого реагування на незначні флуктуації зовнішнього економічного середовища, що запобігатиме порушенню рівноважного розвитку суб'єкта підприємництва.

— захисну, зміст якої полягає у створенні вагомих фінансових протидій системним загрозам та небезпекам, що можуть призвести до кризового стану навіть за умови перебування суб'єкта підприємництва у стані стійкої фінансової рівноваги.

4.8. Ефективність виконання функціонального навантаження фінансового механізму значною мірою обумовлюється вертикальною та горизонтальною координацією його елементів

5. Висновки

5.1 Реалізація захисної функції фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва може бути побудована на системі стратегем, що являють собою стандартизовану сукупність

заходів, реалізованих у певній послідовності, яка обирається в залежності від позиції фінансової безпеки суб'єкта в конкретних умовах. Розроблена система стратегем базується на значеннях індикаторів рівня фінансової безпеки суб'єкта підприємництва.

5.3. Функціональне навантаження фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва має ієрархічну організацію та будується із врахуванням аксіом загальності, неповторності та відкритості.

5.4. Загальними функціями зазначеного механізму є розподільна і контрольна, що реалізуються в межах фінансового механізму суб'єкта підприємництва в цілому.

5.5. Специфічними функціями механізму є стабілізаційна, адаптаційна та захисна, які реалізуються в межах тільки фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва.

Референс

- [1]. Savitskaya, O. I. Ocinka rinvja finansovoji bezpeky pidpryjemnycjkoji dijajnosti v Ukarajini. Biznesinform. No. 8. - S. 47-50. 2012.
- [2]. Praliev ZH. S. Kryteryu y pokazately ekonomycheskoj bezopasnosti predpryjatyja: [URL: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49441.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49441.doc.htm). Kiev, 2015.
- [3]. Otenko I. P., Ivashchenko G. A., Voronkov D.K. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: navchalnyj posibnyk. 256 p. Kharkiv. KHNEU, 2012.
- [4]. Simonov S. G., Karashash N. K. Ocenka ekonomycheskoj bezopasnosti predprynimateljskykh struktur: teoretyko-metodycheskyj aspekt [URL: http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predprinimatelskihstruktur-teoretiko-metodicheskij-aspekt](http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predprinimatelskihstruktur-teoretiko-metodicheskij-aspekt).
- [5]. Tymoshenko S.K. Funkcionalno-orientovanyj pidhid do zabezpechenya finansovoi bezpeky subjekta pidpruemstva , 2015
- [6]. Tymoschenko K. Functional load of financial safety machinery of the enterprise http://www.economy.in.ua/pdf/12_2013/17.pdf

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ НАВАНТАЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Юрій Неустров

*кандидат економічних наук, доцент
кафедра економічної теорії та фінансово – економічної безпеки
Одеська національна академія харчових технологій
м.Одеса Україна
yuriy495@gmail.com*

Анастасія БОНДАРЕНКО

*здобувач
Одеська національна академія харчових технологій
м.Одеса Україна
bondarenko0007and@gmail.com*

Анотація:

Представлено результати аналізу функціонального навантаження фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. Сформовано ієрархію завдань фінансового механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єкта підприємницької діяльності.

***Ключові слова:** фінансова безпека, суб'єкти підприємництва, ризик, індикаторний підхід, фінансова нестабільність, система фінансової безпеки, фінансовий механізм, системний підхід, функції фінансового механізму фінансової безпеки*

EVOLUTION OF DISPOSABLE INCOMES AND CONSUMPTION EXPENDITURES OF THE POPULATION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA DURING THE PANDEMIC PERIOD

Mihail CIOBANU

*PhD student, scientific researcher,
National Institute for Economic Research,
Republic of Moldova
ciobanu.mihail.s@gmail.com*

Tatiana COLESNICOVA

*PhD, Assoc. Prof., coordinating scientific researcher,
National Institute for Economic Research,
Republic of Moldova
ctania@gmail.com*

Silvia SAVCENCO

*scientific researcher,
National Institute for Economic Research,
Republic of Moldova
savcenco.silvia@mail.ru*

This paper has been elaborated and funded in the framework of the Scientific Project for the period 2020-2023, registered in the State Register of projects in the field of science and innovation of the Republic of Moldova with the code 20.80009.0807.29 Proiect Program de Stat "Perfecționarea mecanismelor de aplicare a instrumentelor inovatoare orientate spre creșterea durabilă a bunăstării populației Republicii Moldova" / Project State Program "Improving the mechanisms for applying innovative instruments aimed at sustainably increasing the welfare of the population of the Republic of Moldova".

Abstract

Restrictive measures following the COVID-19 pandemic adversely affected the well-being of the population, so that the disposable income of the population and their consumption expenditures suffered. One year has

already passed since the first restrictive measures established in the Republic of Moldova. During this period, a series of researches were carried out to establish the evolution of these basic components of the population's well-being, such as disposable income and consumption expenditures. This article provides an analysis of statistical data of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova on these indicators, and also on data from a questionnaire conducted by authors the previous year on the evolution of population perception on changes in consumer spending during the pandemic. Research results have shown that the population has prioritized spending on basic goods over other goods and services.

Key words: *disposable income, consumption expenditures, COVID-19, pandemic, Republic of Moldova.*

JEL Classification: *I31, J31, D31.*

Introduction

The COVID-19 pandemic affected not only the health of the multitudes of people, but also their socio-economic status. The UN International Labour Organization estimates that the global impact of the COVID-19 pandemic has affected the equivalent of 255 million jobs by 2020 due to job losses or reduced work schedules. According to the organization, this impact was about 4 times greater than the global financial crisis of 2009 (UN News, 2021).

As a result of these losses, they led to an 8.3% reduction in global revenues before the support measures, which is equivalent to 3.7 trillion US dollars or about 4.4% of global gross domestic product. Eurostat data showed a reduction of final consumption expenditures by 17.3% in 2020 compared to 2019 (Eurostat, 2020).

According to a worldwide management consulting company (McKinsey & Company, 2020), which did a study on consumer sentiment and behaviour due to COVID-19 crisis in 45 countries, people from such countries as: Japan, Italy, Spain, France, UK, South Africa in general were less optimistic about country's economic recovery after COVID-19, while people from countries like Mexico, US, India, China, Indonesia were more optimistic about the country's economic recovery. The people from Germany were more optimistic in the first months of the pandemic, but to the end of the year they became more ambivalent. Also ambivalent were people from Brazil during

the 2020 year, although to the end of the year they became a little more optimistic. As in other countries, in the Republic of Moldova the population has become more attentive to consumption behaviour, as we will show later.

1. Research methodology, data

In this paper as research methods were used: the review of existing studies on disposable incomes and consumption expenditures of the population, the statistical analysis of disposable incomes and consumption expenditures and a survey on the assessment of changes in consumer expenditures of the population during the pandemic. Since the research is focused on the population of Republic of Moldova, the source of data for the statistical analysis was the Household Budget Survey Research on incomes of the National Bureau of Statistics of Moldova.

The survey on consumer expenditures' changes covered a sample of 862 persons from the Republic of Moldova from different social and demographic groups, with an in-depth study in Chisinau (Colesnicova et al, 2021). Among those who were surveyed by gender: 47.3% - women, 52.7% - men; by age group: less than 35 years - 39.2%, 35-50 years - 42.9%, more than 50 years - 17.9%; by region or place of residence: from the North Region - 14.6%, Chisinau Municipality - 15.1%, Center Region - 27.1%, South Region - 37.8%, ATU Gagauzia - 5.3%. Respondents answered 12 questions. Consumer expenditure data was structured and analyzed into 8 categories of products and services: food; luxury clothing, footwear and articles; durable goods; expenses for various goods; medicine and health; housing costs; sports and recreation; transport. This has made possible to find out consumers' short- and medium-term plans.

2. Literature review

In the scientific literature in the previous year and in the current one appeared numerous papers which analyze the impact of COVID-19 on the incomes and expenditures of the population.

Reduction of household consumption expenditures has been shown in (Hacioglu, Känzig & Surico, 2020). (Li et al, 2020), (Bachas et al, 2020) have demonstrated that this reduction affected more the low-income households. Income shocks had affected more the younger households (Hanspal, Annika & Wohlfart, 2020). Another study (Anderson et al, 2020) found that the

decrease of expenditures is a „virus-induced drop”, irrespective of status of the mandate of social distancing. An interesting observation by this study is that the social distancing attenuates the drop in high health risk persons, but reinforces it in the low health risk persons.

According to (Bachas et al, 2020) the decline in spending is characteristic of the first months of the recession, caused by the pandemic itself, rather than by labour market disruptions. Some studies have shown an increase in non-essential expenditures following stimulus payment: (Li et al, 2020), reduction in labour market disruptions for low-income households (Bachas et al, 2020).

3. Analysis of the evolution of disposable incomes of population during the COVID-19 pandemic period in the Republic of Moldova

The first case of COVID-19 in the Republic of Moldova was identified on March 7, 2020. The authorities set up a state of emergency from 17 March 2020 to 15 May 2020 which affected mostly the HORECA sector, they were closed and could only make product deliveries. The restrictions were attenuated (like opening under special working schedule) in subsequent states of emergency in public health.

It should be noted that when appeared a new spike of COVID-19 cases in November 2020 was adopted a state of emergency in public health from 30 November 2020 to 15 January 2021. These two periods are important not only from medical viewpoint, but also from consumer behaviour, which will be seen in the following analysis.

In total, in the country in the second quarter of 2020, the average monthly disposable income per capita decreased compared to the first quarter of 2020 by 134.5 MDL or by 4.4%, reaching 2936.9 MDL (about the same level as in the second quarter of 2019).

However, in the following quarters the average monthly disposable income per capita in the country not only returned, but also increased above the level of the first quarter of 2020 (in the third quarter: +7.0% compared to the second quarter and in the fourth quarter: +10.3% compared to the second quarter). In urban areas, the growth between the second quarter of 2020 and the third quarter of the same year is stronger (+464.7 MDL or +13.4%) than in rural areas (+36.6 MDL or +1.4%) (*Figure 1*).

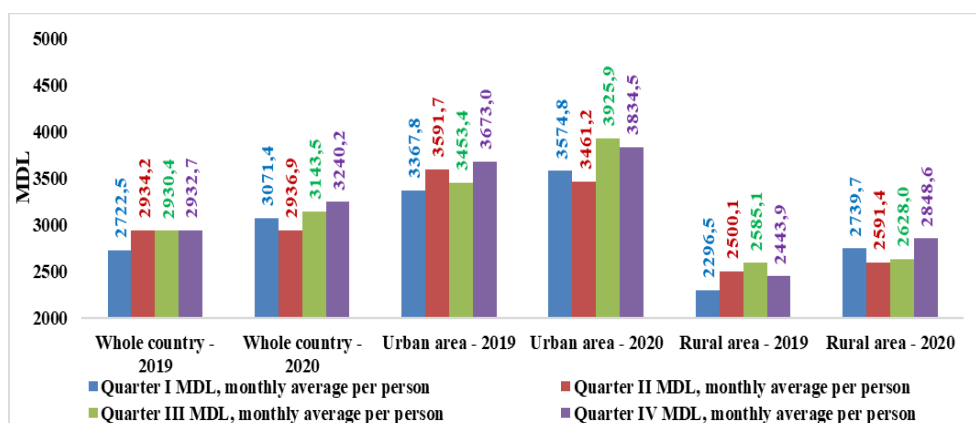


Figure 1. Disposable incomes average monthly per capita in Republic of Moldova in the years 2019 and 2020 on whole country and by places of residence, MDL

Source: realized by authors based on data of NBS of Moldova (NBS, 2021)

At the growth of the disposable incomes have contributed more the social protection payments in urban area (+1.9 p.p. in Quarter II of 2020 and +3.7 p.p. in Quarter IV of 2020) and remittances in the last three quarters of 2020, the share of which compared to the 2019 year has grown steadily during the 2020 year (from +1.2 p.p. in Quarter II of 2020 to 1.5 p.p. in Quarter IV in 2020). For the urban population the share of income from employment has grown compared to 2019 only in the Quarter III of 2020, while reducing in other quarters, especially in the last quarter of 2020. For the rural population the share of income from employment in 2020 has reduced compared to 2019, whilst still being higher than in 2019 in any quarter (*Table 1*).

Table 1. The difference of the shares of types of sources of disposable incomes average monthly per capita in Republic of Moldova between the years 2019 and 2020 by quarters on the whole country and by places of residence, %

	Whole country				Urban				Rural			
	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III	Q IV
Employment	1.1	0.0	2.0	-2.9	-2.2	-2.9	2.8	-5.7	5.3	3.3	0.2	1.2

	Whole country				Urban				Rural			
	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III	Q IV
Self-employment in agriculture	-1.1	0.6	-1.5	-0.3	-0.1	0.3	-0.1	-0.2	-2.9	0.4	-1.9	-1.2
Self-employment in non-agricultural sector	0.8	-1.0	-0.2	0.5	0.4	-0.4	1.0	0.2	1.3	-1.5	-1.3	0.6
Property income	0.0	-0.1	-0.9	0.5	0.0	-0.2	-0.8	1.2	-0.1	0.0	-1.0	0.0
Social protection payments	1.2	-0.4	-0.9	2.6	2.2	1.9	-3.5	3.7	0.0	-2.6	1.5	1.5
..pensions	-0.2	0.5	-0.4	0.4	1.0	1.2	-1.9	1.4	-1.5	-0.1	1.2	-0.7
..child allowances	-0.2	0.4	-0.3	-0.1	-0.3	1.1	-0.5	-0.1	-0.2	-0.2	-0.2	0.0
..social support	-0.1	0.1	0.3	0.3	0.0	0.3	0.0	0.3	-0.1	0.0	0.6	0.3
Other incomes	-2.1	0.9	1.5	-0.6	-0.4	1.1	0.8	0.7	-3.8	0.4	2.4	-2.1
..remittances	-1.4	1.3	1.8	0.5	-0.2	1.2	1.3	1.5	-2.8	1.2	2.6	-1.0

Source: calculated by authors based on data of NBS of Moldova (NBS, 2021)

In the rural population a reduction of the share of income from self-employment in agriculture took place in Quarter III of 2020 and from self-employment in non-agricultural sector in Quarter II and Quarter III of 2020. However, in the Quarter III of 2020 compared to the same Quarter of 2019 the share of income from social protection payments and remittances has grown (*Table 1*).

4. Analysis of the evolution of consumption expenditures of population during the COVID-19 pandemic period in the Republic of Moldova

Unlike the disposable income, the consumption expenditures of the population have a little different evolution. So, in the first quarter of 2020 the average monthly consumption expenditures per person in Republic of Moldova amounted to 2851.4 MDL, which is more by 7.2% compared to the same quarter of the previous year (*Figure 2*).

In the second quarter of 2020 the expenditures have reduced by 180.8 MDL or by 6.3% and amounted to 2670.6 MDL (which is also smaller by 6.3% or by 180.1 MDL than the value for the same quarter of 2019). In the third quarter of 2020 the average monthly consumption expenditures per

person practically returned to the level of the first quarter of the 2020 year. There is also a decrease of this indicator in the fourth quarter of 2020 compared to the previous quarter of the same year by 2.5% or by 70.6 MDL. There are discrepancies in the evolution of consumer spending between areas of residence. Thus, in rural areas, these expenditures between Quarter I and II of 2020 decreased more strongly (-9.0% or -217.2 MDL) than in urban areas (-3.6% or -125.9 MDL). The return of expenditure levels in the third quarter was higher in urban areas (+275.2 MDL or + 8.1%) than in rural areas (+119.8 MDL or + 5.4%). The fourth quarter of 2020 marked a further decrease compared to the previous quarter in the level of expenditures for urban dwellers (-258.8 MDL or -7.1%), while in rural areas there was a small increase (+53.4 MDL or + 2.3%), the level was still below that of the first quarter of 2020 (2419.3 MDL) (*Figure 2*).

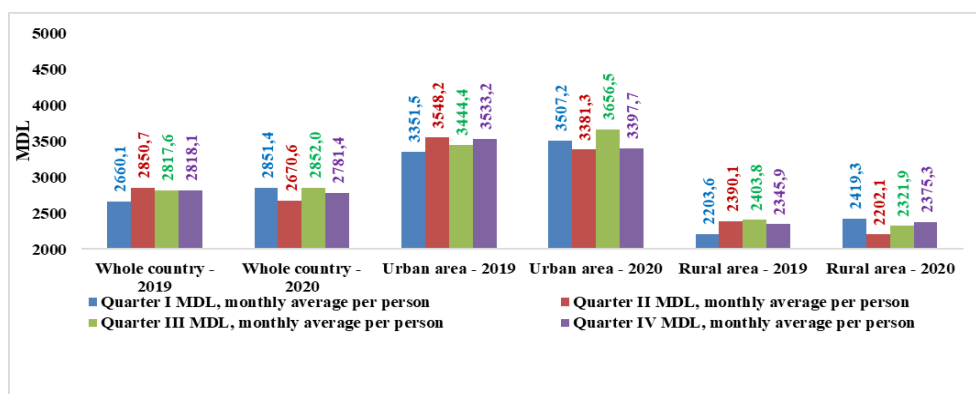


Figure 2. Consumption expenditures average monthly per capita in Republic of Moldova in the years 2019 and 2020 on whole country and by places of residence, MDL

Source: realized by authors based on data of NBS of Moldova (NBS, 2021)

The pandemic restrictions have caused some changes in the structure of consumption expenditures.

On the whole country people have increased the share of food expenditures, especially in the Quarter II of 2020 (+4.3 p.p. compared to 2019), but in the following quarters of 2020 the difference of the shares of food expenditures between 2019 and 2020 has reduced, these expenses still

remaining a higher priority than in 2019, especially for the urban population (*Table 2*).

Table 2. The difference of the shares of types of consumption expenditures average monthly per capita in Republic of Moldova between the years 2019 and 2020 by quarters on the whole country and by places of residence, %

	Whole country				Urban				Rural			
	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III	Q IV	Q I	Q II	Q III	Q IV
Food	1.4	4.3	3.2	2.7	2.5	3.8	2.7	3.7	0.4	5.0	4.1	1.5
Alcoholic beverages, tobacco	0.0	0.5	0.0	0.2	0.3	0.8	0.3	0.7	-0.4	0.1	-0.2	-0.4
Clothing and footwear	0.0	-1.6	-1.3	-0.4	-0.4	-1.8	-1.5	-0.5	0.2	-1.4	-1.2	-0.1
Household maintenance	-0.8	1.2	-0.1	-0.5	-1.2	1.6	-0.7	-0.2	-0.3	0.6	0.6	-0.7
Dwelling equipment	0.9	0.6	0.2	0.3	1.4	1.4	0.6	-0.2	0.6	0.0	-0.2	0.7
Medical care and health	-0.9	-1.4	-0.5	0.4	-1.1	-1.3	-0.2	1.2	-0.5	-1.4	-0.8	-0.4
Transport	-0.5	-1.0	0.2	-1.3	-0.8	-1.2	1.9	-2.3	-0.1	-0.8	-1.7	-0.2
Communication	-0.1	0.2	0.2	0.5	-0.4	0.2	-0.1	0.6	0.1	0.2	0.5	0.4
Entertainment	-0.7	0.0	-0.5	-0.7	-0.8	0.2	-0.9	-1.3	-0.4	-0.3	-0.2	-0.1
Education	-0.3	-0.5	-0.5	-0.3	-0.5	-0.6	-1.1	-0.2	-0.1	-0.3	0.1	-0.3
Hotels, restaurants, cafes etc.	0.7	-1.7	-0.3	-1.2	0.7	-3.0	-0.4	-1.8	0.6	-0.6	-0.5	-0.4
Miscellaneous	0.0	-0.5	-0.7	0.3	0.1	-0.1	-0.8	0.5	-0.1	-1.0	-0.5	0.1

Source: calculated by authors based on data of NBS of Moldova (NBS, 2021)

The lockdowns of Quarter II and Quarter IV had made urban population to make a higher prioritisation of food expenditures in these periods. The rural population increased more their share of food expenditures in the quarter II and quarter III, but as they could harvest agricultural products, in the quarter IV their share of food expenditures had reduced by more than for the urban population in the same period.

While the share of food expenditures increased, the shares of some other types of expenditures have decreased (clothing and footwear; transport; hotels, restaurants, cafes etc.) (*Table 2*).

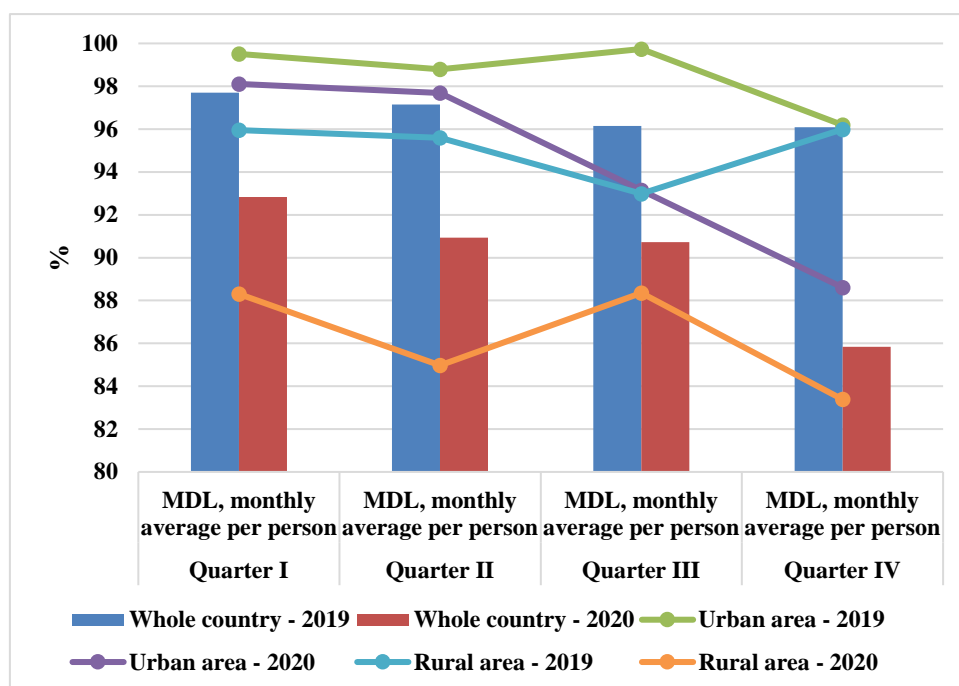


Figure 3. The ratio of consumption expenditures average monthly per capita to disposable incomes average monthly per capita in Republic of Moldova in the years 2019 and 2020 on whole country and by places of residence, %

Source: calculated by authors based on data of NBS of Moldova (NBS, 2021)

Making a ratio by dividing consumption expenditures to disposable incomes it can be seen that at the country level in the Republic of Moldova between the quarters of 2020 this ratio not only was lower than in the same periods in 2019, but also decreased much more strongly during this period. If this ratio decreased between the quarters of 2019 from 97.7% in the Quarter I to 96.1% in the Quarter IV, in 2020 this ratio decreased from 92.8% to

85.8%. The decrease of this ratio in 2020 in urban areas was stronger (from 98.1% to 88.6%) than in rural areas (from 88.3% to 83.4%) (*Figure 3*).

5. Analysis of the survey's data on the assessment of changes in the consumption expenditures of the population of the Republic of Moldova during the COVID-19 pandemic

The authors have elaborated a questionnaire on the assessment of changes in the consumption expenditures of the population of the Republic of Moldova during the COVID-19 pandemic, the results of which are presented in a more detailed manner in (Colesnicova et al, 2021), whilst here a summary will be given. The survey has been conducted between September and October 2020. According to the data of the survey, in 90% of the groups of products and services there is a reduction in consumer demand, and in a few groups the increase is associated with self-isolation or health problems. A reduction is expected in the whole category of "Food", with the exception of the subgroup "Fresh products", and consumers who increase their expenses do so only to accumulate supplies during the period of self-isolation. A major decrease in all segments is expected in the "Luxury clothing and articles" group, except for children's clothing and clothing or footwear repairs. In the "Durable Goods" category, the largest decrease had mobile electronic devices and stationary and household electronics, and the smallest - the furniture and interior goods. Consumers either planned to buy earlier or buy for fear of rising prices. In "Other consumer goods" group, most respondents mentioned a reduction of their expenses for cosmetics, make-up, perfumery; games and toys; household products, while a significant number of respondents stated that they increased their spending on hair, face and body care products. Among the expenditures for goods and services in the "Medicine and health care" group, several respondents mentioned a significant increase in expenditures for over-the-counter medicines and for vitamins and nutritional supplements, which proves that in the context of COVID-19 evolution the population wish to strengthen the immune system and prevent or fight respiratory infections. The population's fears about the pandemic, as well as the increased prioritization of restrictive measures to control COVID-19 infection by the authorities have reduced the increase in public spending on health services, prevention and diagnosis and other services in the "Medicine and Health" group of services, which also can be seen in the *Table 2*. In the group of "Housing" products and services about a third of respondents said

they increased their spending on utilities, and a quarter of those surveyed - those for mobile communications services, which is evident in the increase in the number of working remotely. For home internet, cable television, rent, construction and renovation of the house, purchase of real estate, mortgages and other products and services 3-4 people out of 10 have reduced their expenses. In the groups of services related to entertainment and travel, a sharp decline is expected. Spending more time at home due to restrictions on fighting the new type of coronavirus has led some respondents to spend more on a range of "Sports and Recreation" products and services (sports equipment, sports nutrition, online video services, food delivery, books) or for easy recreation with restrictions outside the home (parks), while most respondents reduced their expenses for other products and services to which access has been restricted or contact with other persons would be practically unavoidable (visits or subscriptions to fitness centers, swimming pools; restaurants; travel; spas; cinemas; concerts; as well as other leisure and recreation products and services). Thus, recreation and entertainment services will suffer greatly: cinemas (56% of respondents reduced their expenses), restaurants (59%), spas (51.7%), concert halls (56%), leisure and recreation (54%). In the "Transport" group of services, 4-5 respondents out of 10 reduced their expenses for such services as air transport, hotels, public transport, car sharing, international train travel, and in the case of taxi services 2-3 out of 10 people increased expenditures. Thus, the population preferred to use personal transport and taxi services during the pandemic period to reduce the risk of infection. Isolation and fear of illness are cited as the main reason (up to 60% of cases), and the same reason is indicated in the refusal to use public transport throughout the country. On average, 57% of respondents intend to spend less on public transport, 45% on taxis and 46% on car sharing.

Conclusions

COVID-19 pandemic has hit in the world countries not only the health of people, but also their disposable income and their consumption expenditures. In the Republic of Moldova in the lockdown in the second quarter of 2020 not only the disposable income has reduced, but also consumption expenditures had a decrease, while in the following quarters of 2020 the disposable income showed an increase the consumption expenditures had a lower increase, but relative to the income they have

decreased. Thus, people have become more attentive to the amount of expenditures, but also their directions. The source of income that suffered more, especially during the lockdowns in the Quarter II and III of 2020 was the one from employment, while social payment benefits and remittances had a bigger share in disposable income of population. People have reduced the share of expenditures for clothing and footwear; transport; hotels, restaurants, cafes etc., while the share of food expenditures has increased for them. In circa 90% of the groups of products and services there is a reduction in consumer demand, and in a few groups the increase is associated with self-isolation or health problems. Subsequent lockdowns, if they will occur, will most likely affect the disposable income of the population and also and especially consumer expenditures, with the population having more control over the latter.

References

- [1]. Andersen, A. L., Hansen, E. T., Johannesen, N., & Sheridan, A. (2020). Pandemic, shutdown and consumer spending: Lessons from Scandinavian policy responses to COVID-19. arXiv preprint arXiv:2005.04630.
- [2]. Bachas, Natalie and Ganong, Peter and Noel, Pascal and Vavra, Joseph and Wong, Arlene and Farrell, Diana and Greig, Fiona, Initial Impacts of the Pandemic on Consumer Behavior: Evidence from Linked Income, Spending, and Savings Data (July 2020). NBER Working Paper No. w27617, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3665888> (Accessed: 01.05.2021)
- [3]. Colesnicova, T., Gutium, T. Ciobanu, M., Gutium, M. (2021). *Nivelul de trai al populației Republicii Moldova*. Monografie: Institutul Național de Cercetări Economice, Ministerul Educației, Culturii și Cercetării. Chișinău: INCE, - 264 p., ISBN 978-9975-3463-8-2
- [4]. Eurostat (2020). *Impact of COVID-19 on household consumption and savings*. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20201110-2> (Accessed: 01.05.2021)
- [5]. Hacıoglu Hoke, Sinem & Känzig, Diego R & Surico, Paolo, 2020. "Consumption in the time of Covid-19: Evidence from UK transaction data," CEPR Discussion Papers 14733, C.E.P.R. Discussion Papers.
- [6]. Hanspal, Tobin; Weber, Annika; Wohlfart, Johannes (2020) : Income and Wealth Shocks and Expectations during the COVID-19 Pandemic,

- CESifo Working Paper, No. 8244, Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo), Munich
- [7]. Li, Kangli and Foutz, Natasha Zhang and Cai, Yuxin and Liang, Yunlei and Gao, Song, Impacts of COVID-19 Lockdowns and Stimulus Payments on Low-income Population's Spending in the United States (August 26, 2020). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3681629> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3681629> (Accessed: 01.05.2021)
- [8]. McKinsey & Company (2020). Consumer sentiment and behavior continue to reflect the uncertainty of the COVID-19 crisis. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/a-global-view-of-how-consumer-behavior-is-changing-amid-covid-19> (Accessed: 01.05.2021)
- [9]. National Bureau of Statistics of Republic of Moldova (NBS) (2021), Available at: <https://statistica.gov.md/> (Accessed: 01.05.2021)
- [10]. UN News (2021). COVID's led to 'massive' income and productivity losses, UN labour estimates show. Available at: <https://news.un.org/en/story/2021/01/1082852> (Accessed: 01.05.2021)

MODELUL DESCRIPTIV DE EVALUARE A COMPETITIVITĂȚII BUNURILOR PE PIATA EXTERNĂ ȘI INTERNĂ

Tatiana GUTIUM

Cercetător științific,

Institutul Național de Cercetări Economice,

Republica Moldova

gutium.tatiana1@gmail.com

Abstract

Assessing the competitiveness of goods is the starting point of economic activity in a competitive environment in a market economy. The necessary for calculating the competitiveness of domestic goods is caused by the degree of openness of the national economy, the high level of competition, etc. In order to mitigate the impact of structural changes in the global market, a set of new indicators has been elaborated which allow the estimation of the competitiveness of goods not only on the external market, but also on the domestic one. In addition, an alternative indicator has been developed, which takes into account the specifics of the Republic of Moldova, namely, the maintenance of a considerable share of re-exports. New index was used to estimate the competitiveness of goods in the Republic of Moldova. The obtained results have been used to develop recommendations to increase the competitiveness of goods.

Key words: *competitiveness, domestic goods, commercial policy.*

JEL Classification: *C13, C43.*

Introducere

Cea mai potrivită cale care ar asigura atingerea de către Republica Moldova a unui set de obiective, de exemplu, majorarea competitivității economiei naționale, durabilitatea macroeconomică, sporirea eficienței politicilor promovate, precum cea comercială, este punerea accentul pe inovații și tehnologii avansate. În acest context, este necesară dezvoltarea tuturor clusterelor competitivității, științei, învățământului, promovarea cooperării multilaterale, diversificarea și modificarea structurii exportului (Gutium, 2021).

Pentru a redirecționa economia națională spre o creștere sustenabilă, este necesar de restructurat economia Republicii Moldova, în acest context, trebuie de ținut cont de structura factorilor de producție, de reorientat resursele spre sectoarele care dețin potențial spre export. Determinarea acestor sectoare poate fi efectuată cu ajutorul indicelui compozit, elaborarea căruia este scopul studiului dat.

Elaborarea și estimarea indicelui compozit al avantajului comparativ al bunurilor autohtone

În contextul atingerii obiectivului elaborarea indicelui compozit al avantajului comparativ al bunurilor autohtone pe piața externă și internă, autorul a dezvoltat teoria lui Linder (Linder, 1961) și a combinat-o cu teoria parității puterii de cumpărare. Ca rezultat a fost elaborat următorul indice compozit al avantajului comparativ al bunurilor autohtone:

$$Icc_i = b_1 \times Ie_i + b_2 \times Ia_i \quad (1)$$

$$b_1 + b_2 = 1 \quad (2)$$

unde: Icc_i – indicele compozit al avantajului comparativ bunului autohton i pe piața externă și internă, %;

Ie_i – indicele avantajului comparativ bunului autohton i pe piața externă, %;

Ia_i – indicele avantajului comparativ bunului autohton i pe piața autohtonă, %;

b_1, b_2 – coeficienții de semnificație a indicilor avantajului comparativ în indicele compozit.

În cazul indicelui compozit al avantajului comparativ bunului autohton i pe piața internă și externă, valoarea pozitivă indică un avantaj comparativ pentru bunul i , iar valoarea negativă – un dezavantaj comparativ. Indicele menționat se recomandă de utilizat în cazul determinării sectoarelor prioritare, dezvoltarea cărora ar asigura atât majorarea exportului, cât și creșterea economiei naționale.

Luând în calcul experiența savanților din domeniu, o altă propunere a autorului constă în elaborarea unui indicator alternativ, care ține cont de specificul Republicii Moldova, și anume, tendința de menținere a unei cote însemnate a reexportului. Formula de calcul al indicelui menționat este redată mai jos:

$$RSCAF_i^A = \frac{\frac{XMCR_i^A}{XMCR^A} - 1}{\frac{XMCR_i^A}{XMCR^A} + 1} \times 100\% , \quad (3)$$

unde: $RSCAF_i^A$ – indicele simetric al avantajului comparativ relevat pe piața externă a bunului (grupului de bunuri, sectorului) i țării de origine A (index of Revealed Symmetric Comparative Advantage on Foreign market), %;

$XMCR_i^A$ – rata de acoperire a importurilor (fără reimport) prin exporturi (cu excepția reexportului) bunului (grupului de bunuri, sectorului) i țării de origine A (Export/Import Coverage Ratio);

$XMCR^A$ – rata de acoperire a importurilor (fără reimport) prin exporturi (cu excepția reexportului) integral pentru țara A (Gutium, 2019).

Avantajul indicatorului propus de autor constă în depășirea majorității deficiențelor și deține următoarele caracteristici:

- este simplu și ușor de aplicat, deoarece datele privind comerțul exterior sunt disponibile;
- ia în calcul atât exportul fără reexport, cât și importul fără reimport;
- este un indice simetric, valoarea căruia variază în jurul valorii medii;
- media valorilor indicelui dat este stabilă în timp și în spațiu, în plus, indicele este perfect comparabil;
- nu este influențabil de clasificatorul utilizat al bunurilor;
- ia în calcul particularitățile comerțului exterior al Republicii Moldova.

Anume acest indice va fi aplicat de autor pentru calcularea primei componente a indicelui compozit (ecuația 1). Rezultatele calculelor pentru unele bunuri ale complexului agroindustrial sunt prezentate în Tabelul 1. Autorul s-a axat pe bunurile complexului dat, deoarece Republica Moldova este o țară agrară.

Tabelul 1. Indicele simetric al avantajului comparativ relevat pe piața externă al unor bunuri autohtone ale Complexului Agroindustrial, %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Grâu, meslin, orz, ovăz, porumb, sorg boabe, alte cereale	93,99	95,13	92,33	93,86	93,91	94,15	93,59
Făină de grâu sau de meslin	-74,04	-21,67	-39,68	-81,72	-79,28	-52,95	-49,25
Legume în stare proaspătă sau refrigerate (exclusiv cartofi)	-66,24	-72,69	-62,99	-78,67	-55,94	-86,15	-87,70
Cartofi	-74,52	-2,90	-44,03	-99,18	-94,70	-99,99	-98,61
Struguri, proaspeți sau uscați	81,06	89,76	90,48	94,02	97,22	96,35	96,06
Sucuri de fructe (inclusiv mustul de struguri) și sucuri de legume	94,20	94,53	94,67	93,10	95,09	92,05	95,63
Lapte și smântână din lapte, fără sau cu adaos de zahăr sau alți îndulcitori	-96,35	-75,81	-77,70	-43,68	-34,28	-36,84	100,00
Unt și alte grăsimi care provin din lapte	41,79	55,10	62,08	72,39	-1,01	-85,55	100,00
Cașcaval, brânză și brânzeturi	2,70	15,40	8,43	-7,96	-4,07	-4,84	-15,90
Margarină	-97,38	-97,03	-96,69	-99,81	-98,75	-99,36	100,00
Semințe de floarea-soarelui	94,54	92,17	92,64	92,54	92,75	91,30	92,54
Ulei de semințe de floarea-soarelui și fracțiunile acestora	90,35	97,86	98,39	96,25	93,13	96,68	96,73
Cârnați, cârnăciori, salamuri și produse similare, din carne, din organe sau din sânge	-99,47	-99,23	-99,62	-99,45	-99,08	-99,24	100,00
Ouă de păsări, în coajă, proaspete, conservate sau fierte	-53,11	-53,94	9,06	19,05	36,94	28,04	-13,83
Zahăr din sfeclă și zaharoza chimic pură, în stare solidă	51,76	96,10	93,12	75,38	42,54	72,76	33,65

Sursa: elaborat de autor.

În procesul elaborării algoritmului, autorul a adaptat modelul input-output al lui Leontief (Leontief, 1997) în corespundere cu metodologia elaborării contului de bunuri și servicii, al Sistemului de Conturi Naționale (System of National Accounts, 2009), astfel încât cu ajutorul modelului dat va fi posibilă evaluarea elementelor economiei tenebre în diviziunea bunurilor. În plus, modelul va oferi informația necesară pentru calcularea competitivității bunurilor autohtone pe piața internă.

Declarațiile vamale de export și import ale agenților economici constituie sursa de informație privind volumul exportului și importului legal de bunuri, iar datele privind volumul elementelor comerțului exterior tenebru sunt estimate în baza modelului, adaptat de autor, al balanței interramurale naturale.

Modelul adaptat conține toate datele necesare pentru calcularea competitivității bunurilor autohtone pe piața internă în raport cu bunurile analogice importate. Formulele de calcul sunt (Gutium, 2020):

$$Q_i^{D^{SE}} = (Q_i + Q_i^H) - Q_i^L - (X_i + X_i^I) - CS_i - L_i \quad (4)$$

$$ICAD_i^{SE} = \frac{Q_i^{D^{SE}} \div [(Q_i + Q_i^H) - Q_i^L - (X_i + X_i^I)_i - CS_i + (M_i + M_i^I)]}{\sum_{i=1}^n Q_i^{D^{SE}} \div \sum_{i=1}^n [(Q_i + Q_i^H) - Q_i^L - (X_i + X_i^I)_i - CS_i + (M_i + M_i^I)]}$$

(5)

$$SICAD_i^{SE} = \frac{ICAD_i^{SE} - 1}{ICAD_i^{SE} + 1} \times 100\% \quad (6)$$

unde: $Q_i^{D^{SE}}$ – volumul cererii bunului autohton finit i pe piața internă, ținând cont de elementele economiei tenebre;

$ICAD_i^{SE}$ – indicele avantajelor comparative bunului i pe piața internă în raport cu bunurile analogice importate, ținând cont de elementele economiei tenebre;

$SICAD_i^{SE}$ – indicele simetric al avantajului comparativ bunului i pe piața internă în raport cu bunurile analogice importate, ținând cont de elementele economiei tenebre;

Q_i^H – volumul producției tenebre (Hidden production) a bunului i ;

X_i^I – volumul exportului ilegal al bunului i ;

CS_i – variația stocului bunului i ;

M_i^I – volumul importului ilegal a bunului i .

Autorul, în procesul de elaborare a algoritmului evaluării competitivității bunurilor autohtone pe piața internă, s-a bazat pe specificul economiei naționale și disponibilitatea datelor statistice. Algoritmul dat ia în calcul nu numai elementele economiei neobservate, dar și faptul că în cazul unor grupuri de bunuri din industria prelucrătoare, cota bunurilor fabricate din materialele clienților este însemnată.

Acest algoritm deține mai multe avantaje: asigură fiabilitatea calculului, permițând, totodată, pe lângă evaluarea competitivității, calcularea volumului vânzărilor pe piața neorganizată, estimarea nivelului economiei subterane și pierderilor bugetului de stat. Deficiențele metodologiei propuse constau în faptul că algoritmul elaborat este complicat, iar aplicarea acestuia necesită cunoștințe aprofundate nu numai în domeniul economic, ci și în domeniul modelării matematice.

Autorul a utilizat algoritmul dat (ecuația 6) la evaluarea competitivității a peste 200 de bunuri, pentru anii 2013-2019. În Tabelul 2 sunt prezentate rezultatele calculului pentru unele bunuri ale complexului agroindustrial.

Analiza dinamicii competitivității bunurilor în cauză a arătat că mezelurile sunt competitive pe piața internă, însă au înregistrat dezavantaje comparative pe piața externă. În anul 2018, indicele simetric al avantajelor comparative ale salamurilor și produselor similare pe piața internă s-a majorat cu 2,27 puncte procentuale.

Această creștere a fost cauzată de majorarea preferințelor consumatorilor de a procura salamuri, cârnați, cârnăciori, produse similare autohtone și, respectiv, micșorarea cererii la mezelurile importate.

Importul acestor bunuri, în anul 2018, s-a redus cu 24,2%, comparativ cu anul 2017.

Anume creșterea prețului de import cu 16,1% a influențat asupra diminuării volumului cererii pentru salamurile importate.

Tabelul 2. Indicele simetric al avantajului comparativ pe piața internă al unor bunuri autohtone ale Complexului Agroindustrial, %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Grâu, meslin, orz, ovăz, porumb, sorg boabe, alte cereale	38,12	38,06	36,74	36,58	35,15	37,33	38,01
Făină de grâu sau de meslin	26,90	26,87	26,60	16,34	21,62	23,56	24,00
Legume în stare proaspătă sau refrigerate (exclusiv cartofi)	33,78	33,87	30,64	30,54	30,70	29,81	29,73
Cartofi	34,41	34,39	28,04	28,95	24,51	22,78	21,44
Struguri, proaspeți sau uscați	38,36	38,45	37,43	36,73	35,15	37,42	36,67
Sucuri de fructe (inclusiv mustul de struguri) și sucuri de legume	9,07	9,12	31,81	29,55	30,67	26,46	27,35
Lapte și smântână din lapte, fără sau cu adaos de zahăr sau alți îndulcitori	30,80	30,71	30,81	25,08	20,71	25,62	26,31
Unt și alte grăsimi care provin din lapte	28,32	29,50	34,11	29,56	17,62	18,37	18,28
Cașcaval, brânză și brânzeturi	26,78	26,60	27,99	26,81	-46,82	-36,45	-37,46
Margarină	-90,25	-91,96	-100,0	-86,85	-81,69	-75,91	-75,00
Semințe de floarea-soarelui	37,96	37,82	36,11	35,42	34,32	36,13	36,25
Ulei de semințe de floarea-soarelui și fracțiunile acestora	31,84	32,01	30,68	30,80	23,97	26,81	27,00
Cârnați, cârnăciori, salamuri și produse similare, din carne, din organe sau din sânge	37,97	38,08	37,20	37,11	35,52	37,79	35,97
Ouă de păsări, în coajă, proaspete, conservate sau fierte	38,21	38,19	36,03	36,23	33,76	36,30	36,39

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Zahăr din sfeclă și zaharoza chimic pură, în stare solidă	36,22	36,17	36,09	13,99	17,77	30,53	33,10

Sursa: elaborat de autor.

În perspectivă, bunul dat nu are șanse să-și extindă piețele de desfacere peste hotarele țării. În primul rând, din cauza că sectorul zootehnic autohton se află în declin, în al doilea rând, din cauza situațiilor epizootice din statele limitrofe. Prin urmare, trebuie să-și mențină poziția pe piața internă.

Uleiul de semințe de floarea-soarelui, în anul 2019, a înregistrat pe piața internă un avantaj comparativ de 27,00%, pe piața externă competitivitatea bunului dat este în creștere (în 2018-2019). Majorarea volumului cererii cu 23,61% pe piața Uniunii Europene la uleiul vegetal, fabricat în Moldova, este cauzată de prețul relativ redus la bunul livrat, care a diminuat cu 8,35% în raport cu anul precedent. Principalele piețe europene de desfacere sunt: Spania și Italia.

Rezultatele calculelor indicelui compozit al avantajului comparativ (ecuația 1) sunt prezentate în Tabelul 3. Nivelul indicelui a crescut în anul 2019 în cazul cerealelor, sucurilor de fructe, semințelor de floarea-soarelui, uleiului de semințe de floarea-soarelui etc.

Legumele autohtone sunt competitive pe piața internă, dar nu și pe piața externă. În perioada anilor 2017-2019, scade competitivitatea legumelor autohtone pe piața internă din cauza concurenței acute. În anul 2018, importul acestei categorii de bunuri a înregistrat volum superior celui realizat în anul 2017 cu 88,45%, iar în următorul an (2019) a crescut încă cu 6,62% în raport cu anul 2018.

În anul 2019, principalul importator de castraveți a fost Turcia (71,60%), de morcovi, sfeclă roșie și alte rădăcinoase comestibile similare – Belarus (63,57%), de tomate – Turcia (58,12%), de ceapă și alte legume aliacee – Federația Rusă (57,51%), de varză – Macedonia de Nord (41,32%).

Cașcavalul, brânza și brânzeturile autohtone, până în anul 2016 inclusiv, au înregistrat avantaje comparative pe piața internă în raport cu bunurile analogice importate. Însă, începând cu anul 2017 au prezentat dezavantaje, deoarece, în anul dat, a scăzut brusc volumul producerii bunului dat cu 79,93% în raport cu anul precedent. În plus, s-au modificat preferințele

consumatorilor în favoarea celor calitative, cu un conținut înalt de grăsimi din lapte.

Tabelul 3. Indicele compozit al avantajului comparativ al unor bunuri autohtone ale Complexului Agroindustrial, %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Grâu, meslin, orz, ovăz, porumb, sorg boabe, alte cereale	66,06	66,60	64,54	65,22	64,53	65,74	65,80
Făină de grâu sau de meslin	-23,57	2,60	-6,54	-32,69	-28,83	-14,70	-12,63
Legume în stare proaspătă sau refrigerate (exclusiv cartofi)	-16,23	-19,41	-16,18	-24,07	-12,62	-28,17	-28,99
Cartofi	-20,06	15,75	-8,00	-35,12	-35,10	-38,61	-38,59
Struguri, proaspeți sau uscați	59,71	64,11	63,96	65,38	66,19	66,89	66,37
Sucuri de fructe (inclusiv mustul de struguri) și sucuri de legume	51,64	51,83	63,24	61,33	62,88	59,26	61,49
Lapte și smântână din lapte, fără sau cu adaos de zahăr sau alți îndulcitori	-32,78	-22,55	-23,45	-9,30	-6,79	-5,61	-36,85
Unt și alte grăsimi care provin din lapte	35,06	42,30	48,10	50,98	8,31	-33,59	-40,86
Cașcaval, brânză și brânzeturi	14,74	21,00	18,21	9,43	-25,45	-20,65	-26,68
Margarină	-93,82	-94,50	-98,35	-93,33	-90,22	-87,64	-87,50
Semințe de floarea-soarelui	66,25	65,00	64,38	63,98	63,54	63,72	64,40
Ulei de semințe de floarea-soarelui și fracțiunile acestora	61,10	64,94	64,54	63,53	58,55	61,75	61,87
Cârnați, cârnăciori, salamuri și produse similare, din carne, din organe sau din sânge	-30,75	-30,58	-31,21	-31,17	-31,78	-30,73	-32,02

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ouă de păsări, în coajă, proaspete, conservate sau fierte	-7,45	-7,88	22,55	27,64	35,35	32,17	11,28
Zahăr din sfeclă și zaharoza chimic pură, în stare solidă	43,99	66,14	64,61	44,69	30,16	51,65	33,38

Sursa: elaborat de autor.

Conform rezultatelor studiilor efectuate de Fundația Est Europeană (FEE) (în 2015-2016) și de Centrul de Metrologie Aplicată și Certificată (CMAC) (în anul 2017), „conținutul grăsimilor din lapte a unui număr mare de produse lactate fabricate în Republica Moldova este foarte mic și nu corespunde reglementărilor tehnice cu privire la produsele lactate” (Jloroc npecc, 2018). Calculele autorului au arătat că grâul, meslinul, orzul, ovăzul, porumbul și strugurii sunt competitivi atât pe piața internă, cât și pe cea externă. O parte din bunurile complexului agroindustrial, care a înregistrat dezavantaj comparativ, ar putea deveni mai competitivă, dacă producătorul autohton va fi susținut de stat, așa cum se practică în țările Uniunii Europene.

Competitivitatea bunurilor industriale

Analiza avantajului comparativ, înregistrat de bunurile industriei constructoare de mașini, a arătat că cele mai mari avantaje pe piața externă au oferit bunurile produse de compania germană Dräxlmaier din Bălți, care livrează echipamente electrice. Însă, bunurile date nu au înregistrat avantaj comparativ pe piața internă, deoarece sunt produse din materialele clienților, dar nu se oferă pe piața internă.

Industria constructoare de mașini reprezintă un gen de activitate, care necesită investiții capitale mari. Republica Moldova este un stat cu o insuficiență financiară hronică și cu o politică bugetar-fiscală care, în loc să creeze condiții favorabile pentru dezvoltarea sectorului businessului autohton, îi determină pe agenții economici să-și transfere afacerea în sectorul tenebru. Prin urmare, ramura dată, în viitorul apropiat, nu va înregistra succese palpabile.

Bunurile industriei ușoare au înregistrat dezavantaj comparativ pe piața internă, deoarece un volum semnificativ de mărfuri textile, articole de

îmbrăcăminte și încălțăminte sunt fabricate din materialele clienților și, prin urmare, nu sunt oferite pe piață ca bunuri moldovenești. Situația dată nu este convenabilă entităților autohtone, deoarece întreprinderilor autohtone le revine o parte simbolică din profitul obținut.

În perioada 2014-2017 a crescut volumul de producție a pieilor brute de bovine și ovine, iar în următorii ani (2018-2019) a diminuat brusc. În pofida faptului că cererea sectorului extern pentru piei și blănuri nu scade, totuși, volumul de producție a blănurilor tăbăcite sau apretate a înregistrat un trend descendent. Situația creată este cauzată de recesiunea în sectorul zootehnic. Multe gospodării țărănești cresc iepuri, nutrii, însă se utilizează numai carnea animalelor crescute, dar pieile, în cea mai mare parte, se aruncă, ceea ce diminuează rentabilitatea creșterii animalelor. Luând în calcul cererea însemnată a sectorului extern pentru pieile brute ar fi binevenită organizarea punctelor de colectare a pieilor și utilizarea lor, după prelucrare, la fabricarea articolelor de îmbrăcăminte și încălțăminte.

Majoritatea materialele de construcție, produse pe teritoriul Republicii Moldova, au înregistrat avantaje comparative pe piața internă, deoarece, din punctul de vedere al minimizării cheltuielilor de transport, este mai convenabil de procurat bunul autohton, decât cel de import. Una din condițiile dezvoltării ramurii date este creșterea stabilă a venitului disponibil și sporirea bunăstării populației.

În perioada anilor 2017-2019 a scăzut competitivitatea fabricării registrelor, carnetelor (de note, de comenzi, de chitanțe), agendelor, blocnoturilor și caietelor. Agenții organici de suprafață (alții decât săpunurile), preparatele tensioactive, preparatele pentru spălat și preparatele de curățat au înregistrat, în perioada analizată, dezavantaj comparativ. În ramura dată există potențial, luând în calcul că pandemia Covid-19 a cauzat majorarea cererii la săpun, soluții dezinfectante, un management efektiv ar asigura sporirea competitivității bunurilor date pe piața autohtonă.

Volumul de vânzări a bunurilor autohtone poate crește dacă ar spori competitivitatea lor, care, la rândul ei, poate fi obținută în rezultatul implementării următoarelor măsuri: modernizarea procesului de producție; implementarea tehnologiilor contemporane, care ar permite reducerea consumului de resurse energetice și, în final, a costului de producție; majorarea volumului investițiilor pe termen lung, prin acordarea creditelor cu o dobândă atractivă, unităților economice autohtone ofertante de bunuri competitive.

Concluzii

Rezultatele cercetărilor empirice în domeniul evaluării competitivității bunurilor autohtone au demonstrat că valorile obținute în cazul unor produse sunt eronate. Această situație se explică prin prezența în economia Republicii Moldova a unor elemente ale economiei tenebre (importul ilegal, exportul ilegal și producția ascunsă), dar și a altor factori, precum: factorul uman, când se omit greșeli la codificarea mărfii livrate. Cu scopul majorării veridicității evaluării competitivității bunurilor autohtone, se recomandă aplicarea algoritmului de calcul prezentat în studiul dat.

La elaborarea strategiilor și programelor de stat și pentru atingerea obiectivului de majorare a potențialului de export al Republicii Moldova, se recomandă de determinat bunurile ce dețin potențial de export, utilizând indicele simetric al avantajului comparativ relevat pe piața externă.

Referințe

- [1]. Gutium, T., 2019. Evaluarea competitivității bunurilor autohtone pe piața externă. *Tendențe contemporane ale dezvoltării științei: viziuni ale tinerilor cercetători: materialele conf. șt. a doctoranzilor*, ed. a VIII-a, 10 iunie 2019. Chișinău: Tipogr. Biotehdesign, vol. 1, pp. 195-201.
- [2]. Gutium, T., 2021. Managementul evaluării competitivității bunurilor autohtone în contextul politicii comerciale a Republicii Moldova: tz. de doct. în științe economice. Chișinău. 180 p.
- [3]. Gutium, T., 2020. Methodology for the calculation of new indicators for assessing the competitiveness of goods. *Economy and sociology*, no. 1, pp. 74-85.
- [4]. Linder, S., 1961. An Essay on Trade and Transformation. Uppsala: Almqvist & Wiksells Boktryckeri AB. 167 p.
- [5]. System of National Accounts 2008, 2009. New York, 662 p. [online] Disponibil: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>
- [6]. Леонтьев, В.В., 1997. Межотраслевая экономика. М.: Экономика, 479 с.
- [7]. Логос пресс, 2018. «Молочка» без молока: что обнаружили эксперты? *Экономическое обозрение*, № 3 (1217), 02 February 2018, [online]. Disponibil: <http://p.logos.press.md/node/64665>

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT

Stanislav VASYLISHYN

*Doctor of Economic Science, Associate Professor,
Head of the Accounting and Audit Department,
Kharkiv National Agrarian University
named after V.V. Dokuchayev, Kharkiv, Ukraine
vasylishynstanislav@gmail.com*

Abstract

The need of taking into account the component of accounting and analytical support in the definition of the essence of the category “economic security of the enterprise” that gives grounds to consider the management of economic security as a holistic system and form vectors of its strengthening on the basis of quality information support has been proved. It has been proved that the concept of strengthening economic security is the transformation and rethinking of the functional orientation of accounting and analytical support. The safety profile of the development of accounting and analytical support of economic security management is substantiated.

Key words: *economic security, accounting and analytical support, management, institutional theory of accounting, risk, analytical basis, accounting policy.*

JEL Classification: *M 41.*

Introduction

One of the determining factors of an effective management process at the enterprise is a well-established system of accounting and analytical support, the theoretical ideas of which are ambiguous due to the significant dispersion of its object-functional and practical orientation.

The current practice of accounting and analytical support of enterprise management is in the process of adapting to changes in regulatory and legal support and the approximation of Ukrainian accounting and reporting practices to the requirements of international reporting standards. After all, ensuring the appropriate level of economic security of economic entities directly depends on the unity and system of accounting, analysis and control

as components of the organizational and economic mechanism of management of agricultural enterprises. Therefore, the research of theoretical, methodological and practical principles of accounting and analytical support of economic security management in a dynamic environment and exacerbation of business risks is particularly relevant.

Literature review

At the beginning of the twentieth century, the conditional delimitation of the economic component of economic security began. Thus, in 1904, USA President T. Roosevelt introduced the concept of "national security", and one of the reasons for the strengthening of state regulation of its economic bloc was the "Great Depression" in the United States, which lasted from 1929 to 1933.

The peak of research on the essence and features of economic security falls on the second half of the twentieth century, where it is considered in a political context. At the 40th session of the UN in 1985, a resolution was adopted, which defined that economic security is a state in which the people can sovereignly, without interference and external pressure, determine the ways and forms of their economic development.

In Western Europe, the concept of economic security was formed on the basis of awareness of the concept of "security", which appeared in the late twentieth century. and was interpreted as a state of absence or neutralization of threats, dangers, as well as the creation of conditions and social institutions that provide it [1].

Currently, there are different approaches to the interpretation of economic security, among which it is considered as a process of meeting social needs, protection of national interests, economic stability and stability of the economic system, the state of the national economy in which the state does not lose sovereignty [2].

For the first time in the former USSR, a thorough interpretation of economic security was reflected in the works of Academician L. Abalkin, who emphasized its relationship with the state of the economic system, which allows for independent and effective economic policy [3]. Deepening the study, V.T. Shlemko and I.F. Binko emphasizes the interpretation of economic security in terms of confronting internal and external threats and the ability to meet the needs of the individual, family, society, state [4]. Thus,

the distinction between the dual nature of economic security began - which combines the features of the statistical state of stability (equilibrium) of the economic system and the possibility of leveling the negative impact of threats and risks.

Scientist D. Hrytsyshen believes that the economic security of the enterprise - the state of the enterprise, which is characterized by a high level of internal economic management subsystems, efficient use of economic resources and response to changes in the external environment, which ensures business continuity and sustainable development and the external environment of financial and economic condition [5].

These aspects of the definition of economic security in the scientific literature allow us to conclude about the impact of the following assumptions:

- variability in the level of interpretation of economic security (state, industry or specific enterprises);
- manifestation of economic security taking into account the time factor (static or dynamic);
- specific goals, the achievement of which is aimed at strengthening economic security (protection against threats, resource mobilization, increasing competitiveness, sustainable development of enterprises) [6].

However, the multifaceted and ambiguous nature of the phenomenon of economic security requires more in-depth research to establish its essence, manifestations and components at the enterprise level in the context of accounting and analytical management.

Deepening the essence of accounting through its consideration in the philosophical connection of classification and hierarchy of components of institutional support, academician V.M. Zhuk gives the following definition of the Institute of accounting: "an institution that provides trust, understanding and control in the socio-economic environment by processing and interpreting for users information about the facts and phenomena of life of organizations (enterprises). Transformation of facts and phenomena of life of enterprises is carried out using specific legal norms, methods, principles and professional judgments of accountants" [7, p. 161].

Therefore, modern economic theories also consider economic security as a separate institution of social development, exploring the methodological aspects of institutional support for its strengthening. From the point of view of institutional theory, economic security is designed to ensure the

achievement of economic order, sustainable development of socio-economic space and the satisfaction of national public interests.

Research methodology, data and hypotheses

The theoretical and methodological basis of the research is dialectical method of cognition, in particular induction and deduction. To achieve a certain goal and solve problems we used different methods and techniques: historical and abstract-logical; system approach; analysis and synthesis; monographic methods.

The information base of the research is the Conceptual basis of financial reporting; IAS and IFRS; Ukrainian National Accounting Standards; laws and regulations; scientific papers of economists on accounting, business analysis and economic security management, etc.

The purpose of the research

The purpose of the research is to establish the nature and place of economic security among the objects of accounting and analytical support and determine the directions of its development.

Results and discussion

Economic security of economic entities consists of several functional components, which for each individual enterprise may have different priorities depending on the nature of existing threats and the industry. Let focus on the main prerequisites for the development of accounting and analytical support of economic security management (Fig. 1), which in our view form the basis for developing areas of transformation of theories, methodology and organization of accounting and analytical support in terms of increasing risks and threats to business.

Today there are many different opinions about the components of economic security. In particular, scientists distinguish financial, market, technical and technological, personnel, natural and climatic, material and raw materials, information, intellectual, political and legal, environmental, power, demographic, resource, energy, price, criminal, economic and contractual, investment innovative, legal and managerial and a number of other components of economic security of the enterprise. We propose to identify the financial and economic, socio-economic, legal and managerial,

technological and energy, information, resource, investment and innovation and ecological components.

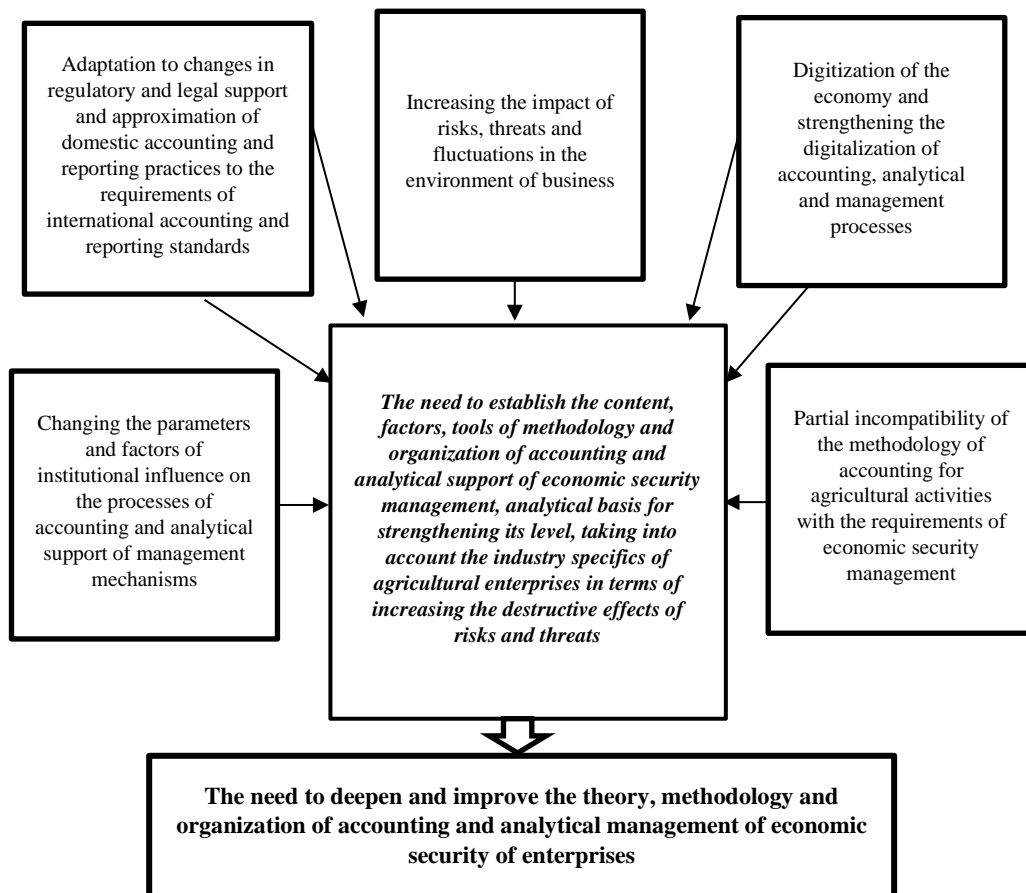


Figure 1. Prerequisites for accounting and analytical support of economic security management

Source: developed by the author.

We believe that only under the condition of a synergetic approach to the management of each of the above components of economic security of the enterprise it is possible to achieve the goals of economic development at the tactical and strategic levels.

The analysis of scientists' views on the definition of economic security shows a diverse range of its interpretation, which depends on the level of its

existence (state, industry, region, enterprise, individual) and forms of manifestation (state of the economy, protection from threats and dangers).

Thus, under the economic security of the enterprise we propose to understand the system of mutually agreed ways, tools and management decisions, which synthesize with available resources and the appropriate level of information support to counteract risks, threats and fluctuations of the enterprise business space, ensure its financial stability economic potential and growth of competitive advantages. We believe that this definition takes into account the dual nature of the phenomenon of economic security and allows us to develop a qualitatively new methodological approach to improving its management.

Thus, the definitive logic of the proposed concept determines the addition of the category of economic security component of accounting and analytical support, which determines the separation of economic security as a separate object of accounting and analytical support and deepens its subject (Fig. 2).

The in-depth analysis of literature sources and the hypothesis of the determining impact of economic security on the economic development of the enterprise give grounds to offer our own interpretation of the category "accounting and analytical support of economic security", by which we mean an integrated system of accounting, analysis and control combined to create an information platform for management decisions to strengthen economic security to meet the needs of interested users and stakeholders, take into account the institutional impact of macro-, meso- and micro-environmental factors, meet the principles of strategic management and form the basis for sustainable and secure development enterprises.

Thus, we see the transformation of accounting in the trinity of transformation of purpose, methodology and organization, which necessitate the modification of accounting tasks and ensure the appropriate level of economic security of enterprises. It promotes sustainable development and enterprises at the micro level, and the national economy at the macro level.

At the same time, in the process of managing the strengthening of economic security of enterprises, the analytical subsystem becomes an essential element of the mechanism of accounting and analytical support, as it is based on the possibility of implementing methodological approaches to

assessing the state and trends of economic security in the system of economic indicators. enterprises.

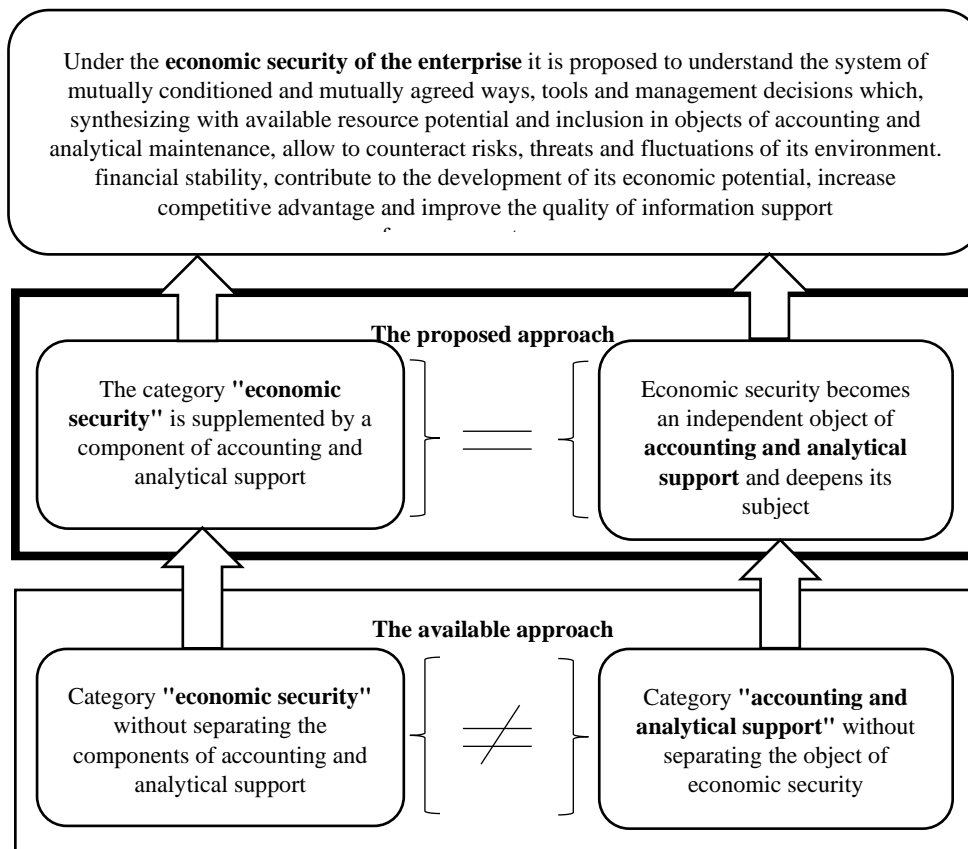


Figure 2. Definitive logic of deepening the essence of economic security component of accounting and analytical support

Source: developed by the author.

The formation of conceptual foundations for the development of accounting and analytical support of economic security management should be the result of developing regulatory and driver models based on accounting data, using a unified analytics structure in planning, which is also based on accounting data and provide quality real-time planning and analysis. as a result, monitoring of relevant risks of agribusiness.

The conceptual model, in our opinion, should be the architecture, which represents the methodology of formation and implementation of accounting and analytical support of economic security of agricultural enterprises, taking into account the transformational positions justified above.

In the process of implementation of our proposed conceptual approach to the functioning of accounting and analytical management of economic security of agricultural enterprises is crucial stage of security modification of accounting objects and their reflection in the system of primary, analytical and synthetic accounting.

The first stage of the proposed modification is the formation of a security profile of accounting and analytical support of risk management (table 1), which reflects the relationship of individual objects and groups of economic security risks.

Table 1. Security profile of accounting and analytical support of risk management of enterprises

Economic security risk groups	Groups of objects of accounting and analytical support				
	Non-current assets	Current assets	Equity	Long-term liabilities and provisions	Current liabilities and provisions
Strategic risks					
Financial risks:					
risk of unreliable reporting					
risk of loss of liquidity and solvency					
investment risk					
the risk of inefficient asset management					
inflation risk					

Economic security risk groups	Groups of objects of accounting and analytical support				
	Non-current assets	Current assets	Equity	Long-term liabilities and provisions	Current liabilities and provisions
legal risk					
currency risk					
market risk					
tax risk					
credit risk					
risk of default					
Operational risks					
Digitalization risks					

Source: developed by the author.

Conclusion

Addition of subject-object structure of accounting by economic safety in modern conditions is a requirement of time both in the theoretical, and in the practical plane. The separation of this component should be based on a specific theoretical and methodological paradigm, which will consider accounting and analytical support in a single complex with economic security, taking into account the system of all actual and possible institutional factors, risks and threats that affect them.

Note that the proposed modification of accounting and analytical support based on the security profile of risk management of enterprises is only a guide for accountants in assessing the impact on economic security of different risk groups and may vary depending on specialization, industry or business life stage.

The next step should be the development of tools for the implementation of security accounting policies based on improving the current system of accounts, primary documents and registers of analytical accounting of assets and sources of their formation, vulnerable to credit, legal, market risks and risk of inefficient asset management. decisions and forms

the basis for counteracting the risks of economic security. This is the direction of our further research.

References

- [1]. Bandurka, O.M., Dukhov, V.Ye., Petrova, K.Ya., Cherniakov, M.M. (2003). *Osnovy ekonomichnoi bezpeky* [Fundamentals of economic security]. Kharkiv: Vyd-vo Nats. un-tu vnutr. sprav.
- [2]. Arkhirejs'ka, N.V. (2013). Research on systematic approaches to assessing the category of "economic security. *Efektivna ekonomika*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2235>.
- [3]. Abalkyn, L. (1994). Russia's economic security: threats and their reflection. *Voprosy ekonomyky*, 12, 4–13.
- [4]. Shlemko, V.T., Bin'ko, I.F. (1997) *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist' i napriamky zabezpechennia* [Economic security of Ukraine: essence and directions of security]. Kyiv: NISD.
- [5]. Hrytsyshen, D.O. (2016). *Accounting and analytical support of economic and environmental security of enterprises*, Abstract of Doctor of Economic Science dissertation, Accounting, analysis and audit (by type of economic activity), Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine.
- [6]. Vasylishyn, S.I. (2019). Theoretical and methodological principles of establishing the essence, manifestations and components of economic security of enterprises as an economic category. *Economy and state*, 9, 35–39.
- [7]. Zhuk, V.M. (2018). *Rozvytok teorii bukhhalters'koho obliku: instyucionalnyj aspekt* [Development of accounting theory: institutional aspect]. Kyjiv: NNC «IAE».

THE MAIN TRENDS IN THE EVOLUTION OF MACROECONOMIC ACTIVITY

Constantin ANGHELACHE

Professor PhD

Bucharest University of Economic Studies

“ARTIFEX” University of Bucharest

[*actincon@yahoo.com*](mailto:actincon@yahoo.com)

Cristian Marius RĂDUȚ

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

[*radutmc@gmail.com*](mailto:radutmc@gmail.com)

Abstract

During this period, the macroeconomic activity, in all the fields with differentiated degree of influence, is in the process of trying to resettle the economic activity in conditions of pandemic and financial-economic crisis.

In the main branches of the industry the activity is not at the level of the capacity of the Romanian national economy, context in which there are reductions of production in the case of industry to internal and external orders, and in the case of agriculture. In this context, analysing the situation of salaries, economic activity, the evolution of the number of employees, there are slight improvements without the security of operation at the maximum level of macroeconomic capacity.

The analysis suggests that there are still difficulties in stimulating the workforce by increasing gross and net wages, trying to avoid unreported work (gray market) or concluding important contracts, especially for export production. The data are important in that they will suggest the trend of evolution of the national economy. Table series structured data are presented, as well as graphs that suggest the perspective of Romania's macroeconomic evolution.

Key words: *national economy, European Union, industry, agriculture, crises.*

JEL Classification: *E23, Q10.*

Introduction

Macroeconomic activity takes place in a way influenced by a number of factors. Thus, in addition to all factors affecting macroeconomic

developments, such as labour productivity, the number of employees, the endowment of fixed assets, the absorption of unemployment, keeping inflation under control and much more, there are also destabilizing elements such as crises economic and financial.

Economic and financial crises are those that have an effect on maintaining a macro-stability, maintaining a possibility of evolution in the future. The trend that can be calculated using statistical and econometric methods and models must be accurately established, so that measures can be taken in the government program, in the annual budget allocations, so that certain areas that are suffering can be recovered.

Referring to prices, we will see that they will tend to increase, to the labour force we will find that it will stagnate if it does not decrease, and to the increase of the Gross Domestic Product we must keep in mind that it will increase. Of course, the increase in all three elements mentioned is differentiated according to the sector of activity, but it also depends a lot on the intervention through programs of measures.

The methodology used is that of the National Institute of Statistics and Eurostat, using structural studies, comparative analysis, correlation analysis or graphoscopic analysis, using data series and graphical representations that facilitate the understanding of the phenomenon. At the same time, the authors used a large volume of data to draw these conclusions and will continue to use them. The problem is topical. The National Institute of Statistics itself conducts quarterly studies in order to identify certain changes in the evolutionary trend in macroeconomic activity.

Literature review

The analysis of the main trends of economic evolution is a priority for macroeconomic management, especially now when the world economy is facing an unprecedented crisis due to the pandemic crisis, combined with the economic and financial. A number of researchers and specialists in the field have paid attention to the study of these aspects, vital to maintain good cooperation to implement the national and community objectives in progress or those that will be initiated in accordance with directives and development programs. of the European Union. In this sense, Anghelache, C. and others (2020), Anghelache, C. and others (2019) have extensively approached the study of the evolution of agriculture in Romania in crisis conditions and

difficult meteorological conditions (prolonged drought). The European Union's policy in the field of rural, agricultural and industrial development is also being researched. The need to link national programs with the Community strategy is emphasized. Also, Anghelache, C. in 2012 and 2018 conducts two studies on the economic situation in crisis conditions and the structural analysis of the evolution of the Romanian economy. Hansen, M.C.Potapov, P.V. et al (2013) conduct an extensive study on the effects of great globalization on the evolution of humanity in the future, and Lowder, S. et al (2017) refer in their studies to income, social protection in the conditions of globalization, suggesting the need for a Global Fund of World Food Security. Mogues, T., Fan, S. and Benin, S. (2015) express in a study the opinion that attention should be paid in the future to public investment in agriculture, which aims to ensure food security. Kazantzev, S.V. (2008) published a very interesting paper on regional potential, which should be the basis of domestic and wider international competitiveness, suggesting the placement of investments and grants in this framework.

Methodology

In order to facilitate the understanding of the analysis made in this article, we will briefly present some methodological aspects used by the National Institute of Statistics. Thus, the cultivated area represents the area sown / planted in its own field, in the reference agricultural year (October 1 - September 30) with a main crop (occupying the land for the longest time) or in previous agricultural years for biennial, triennial crops or perennial, and vegetable agricultural production represents the physical production obtained in the reference period (the year in which the harvest is made), less the crop losses, expressed in physical units according to the nature of the products and product groups and includes: crop production in own field; intercropping production; production of successive crops; production obtained in family gardens (for vegetables, potatoes and grapes).

Data on the rate and number of vacancies are obtained through a quarterly selective statistical survey, having as reference period the middle month of the quarter. For the sizing of the sample, it was considered to obtain some estimates of the main researched characteristics, which would be affected by errors in the limit of +/- 3% and guaranteed with a probability of 95%. The units from the budgetary sector are comprehensively included in the research, with the exception of the local public administration units for

which the data at the level of the local communal councils are collected on the basis of a representative sample at county level. For the economic sector, the research includes units with 4 employees and over, which represent 89% of the total number of employees in this sector.

The number of vacancies includes the number of paid, newly created, vacant, or vacant positions, for which the employer takes concrete action to find a suitable candidate for the position and the employer wants to fill it immediately or within a specific period of time, established by the employer. The specific period of time refers to the maximum period required to fill the vacancy. Vacancies intended for persons outside the enterprise, but for which persons inside the enterprise may also compete, are considered vacancies, regardless of whether they are fixed-term or indefinite positions, in normal or part-time work.

Data, results and discussions

Analysing the data provided by the National Institute of Statistics related to the evolution of industrial production we find the shock suffered by this economic branch in 2020 with the onset of the pandemic crisis that was combined with the current economic and financial crisis. The devastating effect of the crisis is highlighted by the graphical representation of the evolution of this macroeconomic indicator.

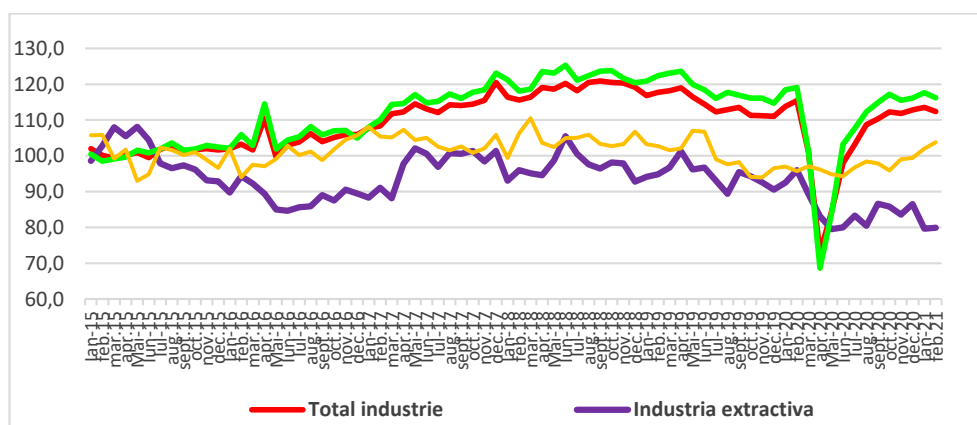


Chart 1. Monthly evolution of industrial production during January 2015 - February 2021

Source: INS communique 93/13 April 2021

Interpreting the data that formed the basis of the above graph, we find that in February 2021, industrial production increased compared to the previous month by 3.7% as gross series and decreased by 1.0% as a series adjusted according to the number working days and seasonality. Also, the industrial production was lower than the corresponding month of the previous year, both as a gross series by 3.1% and as a series adjusted according to the number of working days and seasonality by 2.6%.

At the same time, in the period in the first two months of 2021, compared to the similar period of 2020, industrial production decreased by 2.3% as gross series and by 1.5% series adjusted according to the number of working days and seasonality. .

In February 2021, industrial production (gross series) increased compared to the previous month by 3.7% due to the growth of the manufacturing industry, respectively 6.2%.

At the same time, the production and supply of electricity and heat, gas, hot water and air conditioning and the extractive industry decreased by 6.5% and 2.6%, respectively.

Also, the industrial production, series adjusted according to the number of working days and seasonality, was lower by 1.0% compared to the previous month. The manufacturing industry decreased by 1.2%, while the production and supply of electricity and heat, gas, hot water and air conditioning and the extractive industry increased by 1.8% and 0.3%, respectively.

Vegetable production in the main crops in 2020 does not have a good evolution either.

Thus, the area cultivated in 2020, compared to 2019, decreased to cereals for grains, oil plants, legumes for grains, potatoes and vegetables and consequently the vegetable agricultural production decreased in 2020, compared to the previous year, to cereals for grains, oily plants, legumes for grains, and vegetables grown in potatoes.

The data on the cultivated area and the production of the main crops are structured in table number 1.

Table 1. Cultivated area and production of main crops

	Cultivated area		Total production		Differences (±)	
	- thousand ha-		- thousand tons-		Year 2020 compared to 2019	
	2019	2020	2019	2020	thousand ha	thousand tons
Grain cereals	5569	5435	30412	18968	-134	-11444
from which:						
-wheat	2168	2146	10297	6410	-22	-3887
-barley and barley	449	438	1880	1121	-11	-759
-oat	161	103	362	199	-58	-163
-corn grains	2679	2639	17432	10844	-40	-6588
Grain legumes	116	107	236	122	-9	-114
Oily plants	1800	1736	4792	3111	-64	-1681
from which:						
-Sunflower	1283	1223	3569	2072	-60	-1497
-soy beans	158	165	416	306	+7	-110
-rape	353	342	798	728	-11	-70
Potatoes	170	166	2627	2683	-4	+56
Vegetables	228	225	3530	3517	-3	-13

Source: INS Communiqué 80/31 March 2021

Interpreting the structured data in table number 1 we find that the area cultivated with grain cereals decreased by 2.4% in 2020, and production decreased by 37.6%, compared to the previous year, due to the pronounced drought in the main vegetation periods of crops and lack of irrigation, which led to low yields in most crops. Also, the area cultivated with grain corn in 2020, represented 48.6% of the area cultivated with grain cereals, and the one cultivated with wheat 39.5%. The largest decrease in production was recorded for grain legumes, which was 48.3% lower than in 2019.

The pandemic crisis also affected the labour market, the average annual number of vacancies in 2020 being 37.7 thousand, decreasing by 16.1 thousand vacancies compared to the previous year, and the average annual rate of jobs job vacancies was 0.77%, down 0.32% from the previous year. The data are presented in the following graph.

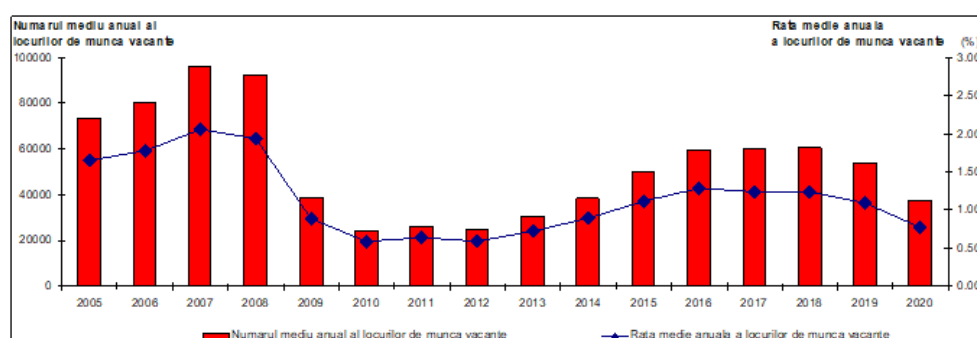


Chart 2. Average annual rate and average annual number of vacancies
 Source: INS communiqué 79/30 March 2021

Interpreting the data presented in graph number 2, we find that in 2020, the highest average annual vacancy rates were registered in public administration and other service activities, in health and social assistance, respectively in entertainment activities, cultural and recreational, while the manufacturing industry concentrated almost a fifth of the average annual number of vacancies.

At the same time, the lowest value of the average annual vacancy rate was recorded in hotels and restaurants, and the average annual number of vacancies was the lowest in real estate transactions.

All the aspects presented above highlight the delicate situation in which Romania was in the context of the current economic and financial crisis and represent an alarm signal regarding the economic situation that is further deteriorating.

Conclusions

From the study on the evolution of the macroeconomic activity trend we find that first of all the pandemic and economic-financial crisis has a destructive role in the sense that it stimulates indicators with negative effect on economic growth such as unemployment, inflation, internal and external

debt, real incomes, sources financing of the economy by each economic subject or as a whole by the national economy.

A second conclusion is that this crisis will expose its effect it will transfer its effect on some areas that will suffer a lot in the next period.

At the same time, it must be borne in mind that this pandemic and economic-financial crisis will extend over time, and may lead to additional negative effects on the Romanian economy. Of course, this is not a particular situation only for our country it is a situation that is encountered in all the member states of the European Union and of the world.

References

- [1]. Anghelache, C., Dumitru, D., Stoica, R. (2020). Study on the evolution of agricultural activity in Romania in 2019. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 4, 171-183
- [2]. Anghelache, C., Samson, T., Stoica, R. (2019). European Union policies on rural development of agriculture and industry. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 1, 176-187
- [3]. Anghelache, C-tin (2012). *România 2012. Starea economică în criză perpetuă*, Editura Economică, București
- [4]. Anghelache, C. (2018). Structural analysis of Romanian agriculture. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 2, 11-18
- [5]. Hansen, M. C., Potapov, P. V., Moore, R., et al. (2013). High-resolution global maps of 21st-century forest cover change. *Science*, 342 (6160), 850–853
- [6]. Lowder, S., Bertini, R., Croppenstedt, A. (2017). Poverty, social protection and agriculture: Levels and trends in data. *Global Food Security*, 15, 94-107
- [7]. Moguees, T., Fan, S., Benin, S. (2015). Public Investments in and for Agriculture. *The European Journal of Development Research*, 27 (3), 337–352
- [8]. S.V. Kazantsev (2008). *Regional economic potential as basis of internal competitiveness*, Journal Region: Economics and Sociology, Institute of Economics and Industrial Engineering of Siberian Branch of RAS

MAINTAINING MACROECONOMIC PROPORTIONS AND CORRELATIONS, AN IMPORTANT ELEMENT IN ENSURING MACROSTABILITY

Dana Luiza GRIGORESCU

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

danaluiza2004@yahoo.com

Abstract

The national economy operates primarily on the basis of factors of production as defined by Cobb Douglas in the theory of the function of production.

The harmonization of the correlations between the three factors of production (capital, labour and resources) is likely to ensure economic growth as well as maintaining macrostability.

Any outburst of the correlation between the three factors can lead to distortions of the national economy and to the appearance of other phenomena of decrease or negative influence of the economic situation.

The purpose of this article is precisely to ensure that the correlations between the main sectors of activity of the national economy with a focus on the supervision of the National Central Bank and the very important correlation between the required money supply and the existing money supply on the market.

The article highlights a number of issues that come to substantiate the views expressed by the author in this study.

Key words: *factors of production, macrostability, correlations, sectors of activity, money supply, national economy, crises.*

JEL Classification: *E20, E50.*

Introduction

Macrostability is a matter of great importance for any country's economy.

In the case of Romania, macrostability also suffered in the context of the economic and financial crisis from 2008-2011. Then the incomes

decreased, the expenses increased and consequently the satisfaction of the needs of the quality of life deteriorated.

Understanding from Cobb Douglas's work on the production function that there must always be a close correlation, interdependence, between the three elements, namely capital, labour and resources, we realize that in conditions of crisis resources begin to appear, especially financial ones from increasingly low and also, the gross formation of fixed capital is a difficulty.

This is the aim of this article to emphasize that destabilization occurs through the deterioration of these elements at the macroeconomic level. Macroeconomic stability is an important element because the fundamental law of the free market shows that there must be a permanent correlation between supply and demand, but in crisis conditions this correlation is affected and therefore we must look at how the correlations must be established.

That is why we followed this aspect taking into account several aspects regarding macroeconomic correlation, which must be stabilized or at least controlled and influenced in order to ensure macrostability.

As a methodology we used statistical methods that reveal the macroeconomic proportions that are established between the macroeconomic aggregates, seeking to influence through macroeconomic programs the situation.

Also, comparative studies as well as graphical representations are an important element in the methodology used. This topic is one that remains relevant and should be deepened in the coming periods, adding new data and extending the research stage to more than has been done in this article.

Literature review

The macroeconomic proportions and correlations are adjusted in the market economy according to its fundamental law, the correlation between supply and demand. In any field of the national economy the correlations between different sides (branches) are adjusted according to this legitimacy of the free market.

Maintaining proportions and correlations is the basic condition for ensuring macrostability at the level of any country. A number of researchers, over time and internationally, have paid attention to the way in which

macroeconomic proportions and correlations have evolved and their effect on macroeconomic stability.

Thus, Anghelache, C., Anghel, MG (2016) published a paper on aspects of macroeconomic correlations, in the broader context of statistical-economic analysis, and Anghelache, C., Mitrut, C. and Voineagu, V. (2013) undertake a study on the system of national accounts, giving ample space to the presentation of macroeconomic correlations and proportions and their effect on maintaining macro-stability at the macroeconomic level.

Bardson, G. and collaborators (2005) address these issues in a paper that addresses the use of econometric models in the study of macroeconomic phenomena.

Heiberger, RM, Holland, B. (2004) publish a study on statistical analysis using databases, and Koukkiotis, A., Lyrouti, K., Papasyriopulus, N (2012) undertake an analysis on the correlation that exists between inflation, Gross Domestic Product and the effect on economic growth in the member countries of the European Union. Romer, C, and Romet, D. (2010) address issues regarding correlations in the context of the effect of the taxation system on economic growth, and Sergent, T. (1999) refer to macroeconomic proportions and correlations in the paper on macroeconomic theories and studies.

Of course, other economists and researchers approach this topic, but I limited myself to presenting only a few of them, which seemed to me to be representative.

Methodology, data, results and discussions

The analysis of the series of statistical data, especially those in developed countries until 1913 when the oil shock occurred, highlighted the existence of an inverse, simple and stable correlation between the inflation rate and the unemployment rate.

In other words, there would be a compensatory relationship between inflation and unemployment, which is that lower unemployment can be achieved by accepting higher inflation or inflation can be reduced by accepting more unemployment.

This inverse correlation is shown by the Philips curve, shown in graph number 1.

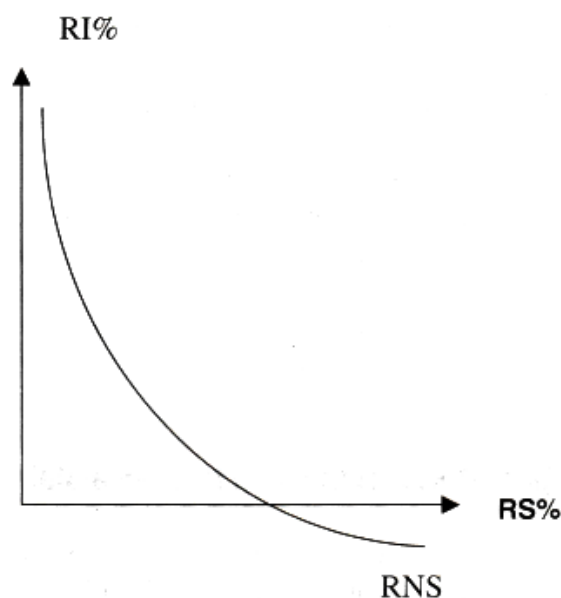


Chart 1. Short-term Philips curve

The compensation relationship of the type shown graphically is valid only in the short term and has the following form:

$$RI_t = RI_{t-1} + \alpha(RS_t - RNS) \quad (1)$$

In these conditions, the current inflation rate (RI) depends on two factors, namely an inertial component, defined by the expected inflation, which can be replaced by the previous inflation. (RI_{t-1}) and a cyclical component, defined by the deviation of current unemployment (RS_t) compared to the natural unemployment rate (RNS).

It is observed from the formula that as long as unemployment remains at its natural level, the inflation rate does not change. Correspondingly, if the unemployment rate rises above its natural level, then the inflation rate will register a certain reduction that depends on the parameter α (the decreasing slope of the Philips curve).

After the oil shock of the 1970s, it was noticed that the relationship between inflation and unemployment is not so simple. The inflation rate is actually influenced by a third factor (ε) namely the shocks felt in aggregate

supply (changes in nominal GDP due, for example, to sharp increases in prices for some products).

$$RI_t = RI_{t-1} - \alpha(RS - RNS) + \varepsilon \quad (2)$$

Thus, in the long run, inflation and unemployment may not respect the inverse correlation deduced by Philips in certain periods. The evolution of the two variables will be based on a series of Philips curves drawn on the subperiods (short term).

The average levels recorded on the inflation rate and the unemployment rate in Romania can be analysed through the prism of the Philips curve.

In the same vein, in order to highlight the correlation that exists between the evolution of the Gross Domestic Product and inflation in Romania, we further resorted to a statistical-econometric analysis that can highlight the dependence that exists between the two macroeconomic indicators. Thus, the data on the evolution of the two variables over a period of sixteen years were structured in table number 1.

Table 1. Evolution of GDP and inflation in the period 2005-2020

Year	GDP	Inflation
2005	286861,9	9
2006	342762,6	6,6
2007	425691,1	4,8
2008	539834,6	7,9
2009	530894,4	5,6
2010	528514,5	6,1
2011	558889,9	5,8
2012	591799,1	3,3
2013	634967,8	4
2014	669703,9	1,1
2015	711929,9	-0,6
2016	763652,5	-1,5
2017	857895,7	1,3
2018	951728,5	4,6

Year	GDP	Inflation
2019	1058190,3	3,9
2020	1053881,4	2,1

Source: INS. Data processed by the author

For a better visualization of the evolution of the two indicators, graph number 2 was made.

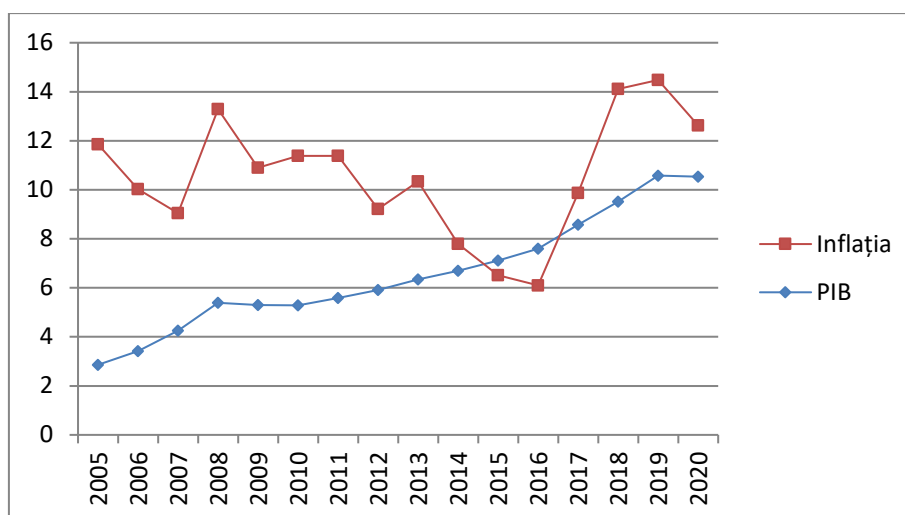


Chart 2. Evolution of GDP and inflation in the period 2005-2020

Interpreting the data structured in table number 1 and represented in graph number 2 we find that the Gross Domestic Product had a positive trend in the period under analysis with some syncope's during the financial crisis of 2008-2010 and the current economic and financial that was generated of the pandemic crisis of 2019.

At the same time, inflation had an oscillating evolution, and in 2020 registering a certain decrease, although the trend changes according to the data we have for 2021. Next in graph number 3 is presented the histogram of the evolution of the Product Gross Domestic Product of Romania in the period 2005-2020.

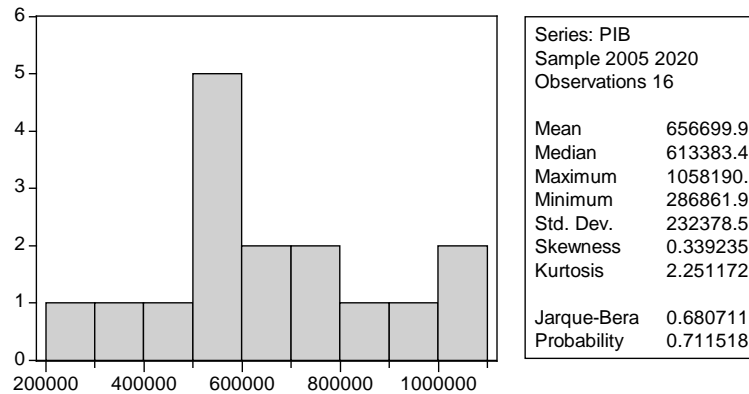


Chart 3. Histogram of the evolution of the Gross Domestic Product of Romania in the period 2005-2020

Interpreting the data from graph number 3 we find that regarding the Gross Domestic Product of Romania in the period between 2005 and 2020, it has a slower distribution aspect confirmed by the value of 2.25 less than 3 of the Kurtosis test and symmetrical aspect confirmed by the Skewness test.

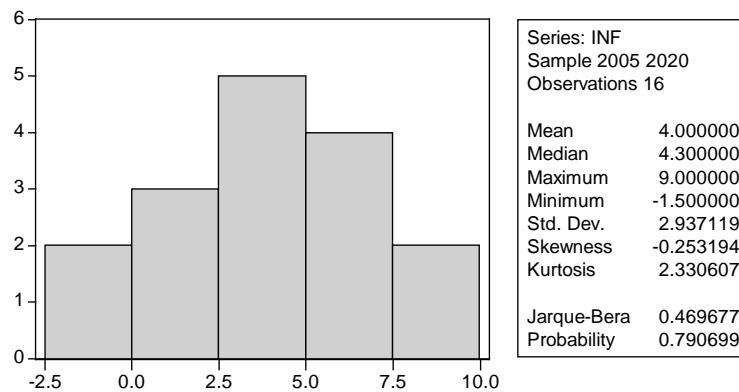


Chart 4. Histogram of the evolution of inflation in the period 2005-2020

Interpreting the data from graph number 4 we find that inflation in the period between 2005 and 2020 has a slower distribution confirmed by the

value of 2.33 less than 3 of the Kurtosis test and symmetrical aspect confirmed by the Skewness test.

The correlation between GDP and inflation is shown in graph number 5.

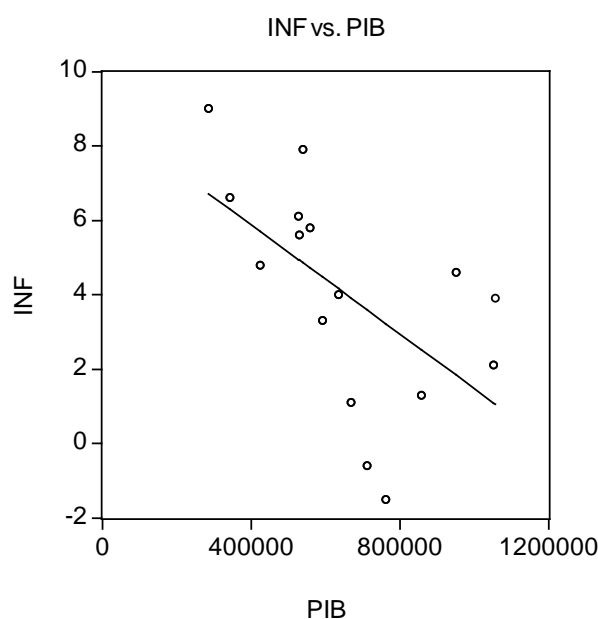


Chart 5. Correlation between GDP and inflation

In graph number 5 it can be seen that the point cloud related to the values recorded by the two macroeconomic indicators studied a straight line, which allows us to continue the study, making a statistical-econometric analysis, using a linear simple regression model, which has the following form:

$$PIB = a + b \cdot INF + \varepsilon \quad (3)$$

Where: *PIB* (Gross Domestic Product) is the dependent variable;
INF (Inflation) is the independent variable;
a and *b* are the regression parameters;

ε represents the residual variable.

Both for estimating parameters a and b , respectively \hat{a} and \hat{b} , using the least squares method, as well as to test the significance of the model we used the statistical-econometric analysis program EViews, and the results are presented in figure number 1.

Dependent Variable: PIB
 Method: Least Squares
 Sample: 2005 2020
 Included observations: 16

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	840567.8	84465.93	9.951560	0.0000
INF	-45966.99	17210.19	-2.670917	0.0183
R-squared	0.337554	Mean dependent var		656699.9
Adjusted R-squared	0.290236	S.D. dependent var		232378.5
S.E. of regression	195773.0	Akaike info criterion		27.32377
Sum squared resid	5.37E+11	Schwarz criterion		27.42034
Log likelihood	-216.5901	F-statistic		7.133796
Durbin-Watson stat	0.427288	Prob(F-statistic)		0.018267

Figure 1. Results of the GDP dependence analysis of inflation

According to the results presented in figure number 1, I conclude that the model is a good one and can be used in estimating the evolution of GDP.

This aspect is confirmed both by the values significantly different from zero recorded by the estimated parameters, and by the statistical tests F-statistic and t-Statistic whose values are higher than those tabulated. In the same order of ideas, according to the data in figure number 1, we can estimate the theoretical values of the dependent variable, according to the relation:

$$\widehat{PIB} = 840567.8 - 45966.99 \cdot \widehat{INF} + \varepsilon \quad (4)$$

The minus sign of the inflation coefficient indicates the negative effect that this independent variable has on the evolution of the Gross Domestic Product.

Conclusions

From the study of the article *Maintaining macroeconomic proportions and correlations, an important element in ensuring macrostability* carried out on the basis of extensive research taking into account what other researchers have developed before the author, some conclusions emerge.

First of all, maintaining macrostability is an essential element of macroeconomic management. Measures must be taken in the sensitive links of macroeconomics, in risk areas to avoid the degradation of variables or branches of the national economy that no longer meet the requirements of maintaining macro-stability.

At the same time, the correlation between the main sectors of activity is one that must be supervised from a financial-monetary point of view. It is well known that when the correlation between the required money supply and the money supply in circulation deteriorates in one direction or another, inflationary problems arise, problems arise with regard to other distortions in the functioning of the free market. The National Bank of Romania is the one that you have to see permanently when maintaining these correlations at the level of the national economy.

References

- [1]. Anghelache C., Anghel M.G. (2016). *Bazele statisticii economice. Concepte teoretice și studii de caz*, Editura Economică, București.
- [2]. Anghelache C., Mitruț C., Voineagu V. (2013). *Statistică macroeconomică. Sistemul Conturilor Naționale*, Editura Economică, București.
- [3]. Bardsen, G. și colaboratorii (2005). *The Econometrics of Macroeconomic Modelling*, Oxford University Press, ISI Newsletter, Volume 31, Number 2(92)/2007.
- [4]. Heiberger R.M., Holland B. (2004). *Statistical Analysis and Data Display*, Springer, Berlin.
- [5]. Koulakiotis A., Lyroudi K., Papasyriopoulos N. (2012). „*Inflation, GDP and Causality for European Countries*”, International Advances în Economic Research, Volume 18, Issue 1, 53-62.

- [6]. Romer C. and Romer D. (2010). „*The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks*”, American Economic Review, no. 100 (3), 763–801.
- [7]. Sargent T.(1999), *Macroeconomic Theory*, Second Edition, Academic Press, Boston.

ANALYSIS OF THE EVOLUTION OF THE CONSUMER PRICE INDEX IN THE FIRST QUARTER OF 2021

Ana Maria POPESCU

Assoc. prof. PhD

Bucharest University of Economic Studies

[*notariat.dejure@gmail.com*](mailto:notariat.dejure@gmail.com)

Dana Luiza GRIGORESCU

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

[*danaluiza2004@yahoo.com*](mailto:danaluiza2004@yahoo.com)

Abstract

The price issue is a delicate one. Price developments can be determined by calculating the consumer price index or the harmonized consumer price index. In general terms we are talking about inflation, when we talk about rising prices.

This increase in prices is somewhat fetishized in the sense that the level recorded does not correspond to the realities of the market in which the fundamental law operates, i.e. the ratio between supply and demand. The relationship between supply and demand is based on the law of the free market, but is restricted in terms of low incomes that the population has to procure all the necessities for consumption.

The evolution of the consumer price index shows the way in which prices evolved in the first quarter of 2021 on the three main categories of food, non-food and services.

The article makes it clear that in general food prices cannot be controlled, nor can non-food or service prices, because the possibility of administered prices is no longer working. In this context, it is anticipated that in the next period, due to the effects of the pandemic and economic and financial crisis, the inflation rate will increase.

Through the data and graphical representations used, as well as other methods of statistical analysis, the authors aim to highlight precisely this trend of the evolution of the consumer price index.

Key words: *prices, market, inflation, demand, supply, crisis.*

JEL Classification: *E10, E30.*

Introduction

In this article, the authors aimed to highlight how the consumer price index evolved in the first quarter of 2021. This analysis was made in close correlation with the fact that Romania is in a full pandemic and financial-economic crisis, which affects normal evolution.

In this context, some macroeconomic correlations have been distorted, and inflation plays a rather delicate role in the sense that, by increasing prices, the real value of the obtained results decreases, respectively of the Gross Domestic Product and on the other hand the real incomes of the population decrease and consequently the living standard of the population decreases.

We used the data sources of the National Institute of Statistics and Eurostat published for this period of time. At the same time, we used the methodology currently used by the National Institute of Statistics, as well as Eurostat, and we used a series of statistical methods. Thus, we used data series we used graphical representations, comparability over time, dynamic series and others, which highlight the level and situation at a given time of the Romanian economy.

Of course, the data evenings were structured, interpreted and represented graphically in order to be more easily interpreted and assimilated by those who are interested in this rather important issue, especially now in the crisis period, such as the one that Romania is going through.

Literature review

Price developments are an area that is receiving attention. The change in prices determines the reduction in real terms of macroeconomic aggregates and is measured by the consumer price index or the aggregate price index. In concrete terms, inflation affects the results recorded and that is why a significant number of researchers pay attention to it in the studies they carry out.

Thus, Anghelache, C. and Capanu, I. (2000) published a paper on economic indicators for micro and macroeconomic analysis, which presents in detail the statistical variable inflation, as well as its correlation with economic growth, and Anghel, MG and others in 2018 addressed in detail the aspects related to the measurement and use of the inflation indicator in macroeconomic analyses, making clarifications also in connection with the deflation of macroeconomic aggregates.

Chamberlin, G. (2011) addressed issues regarding Gross Domestic Product, real incomes and the living standard of the population, and Gheorghe, M. (2012) published an article analysing how to measure prices using the method indices.

Ghic, G, and Grigorescu, C.J (2015) treat in their study the main aspects regarding the economic-financial analysis in terms of bringing data to comparability through the deflation procedure.

Koulakiotis, A. et all in 2012 performed the analysis of the effect of inflation on the Gross Domestic Product in the member countries of the European Union.

Also, Ollera, L.E. and Teterukovsky, A. (2007) performed an analysis on the effect of inflation on real results, in the context in which they studied the evolution over time of statistical variables.

Methodology

In order to facilitate the understanding of the analysis made and presented in this article, we will briefly present the main methodological aspects used by the National Institute of Statistics.

Thus, consumer price indices (CPI) cover the monetary expenditure of goods and services for final consumption, for all types of resident households, except institutional households, in order to provide a more relevant and accurate picture of inflation. Consumer price indices can also be seen as a broad method of measuring the prices of a fixed-cost model.

At the same time, the Harmonized Index of Consumer Prices (HICP) is a set of consumer price indices in the European Union, calculated according to a harmonized approach and a single set of definitions. The harmonized index of consumer prices is also designed mainly to assess price stability in the euro area and the convergence of price developments in the European Union, but also for comparisons of inflation at European level. Starting with January 2016, the HICP series are published with the reference year 2015 = 100.

Measured prices are those actually borne by consumers, so they include sales taxes on products, such as value added tax.

Consumer price indices are calculated based on elements that enter the direct consumption of the population and exclude: consumption from own resources representing the value of quantities of products consumed by the

population from sources other than purchases (from stock, from own production, received as a gift.); investment and accumulation expenses (purchase of housing, construction materials used in the construction of new housing or carrying out capital repairs to old housing), insurance rates, fines, gambling, taxes; expenses related to the payment of labour for household production (plowing, sowing, hoeing, care of gardens and orchards, vineyards, harvesting, mowing hay, medical treatment of animals, etc.).

Consumer price indices exclude interest and credit expenditures, referring to them as a financing cost, not as consumption expenditure.

At the same time, the consumer price index uses the national principle of consumption, following the consumption expenditure of residents, whether they are made inside or outside the country, and the harmonized index of consumer prices measures changes in price and tariff developments goods and services that occurred in Romania.

Thus, the domestic principle is used to build the HICP, taking into account the consumption of all households in the country, regardless of nationality, residential or social status, except for foreign embassies located in Romania.

Data, results and discussions

Interpreting the data provided by the National Institute of Statistics, we find that consumer prices in March 2021, compared to March 2020, increased by 3.1%, and the annual rate calculated based on the harmonized index of consumer prices is 2.5%. Also, the average rate of consumer prices in the last 12 months, respectively April 2020 - March 2021, compared to the previous 12 months, respectively April 2019 - March 2020, calculated on the basis of the CPI, is 2.6%. At the same time, determined on the basis of the harmonized index of consumer prices, the average rate is 2.1%.

Data on the annual change in consumer prices were processed and represented in Chart 1.

Interpreting the data from the graph below, we find that consumer prices had an oscillating trajectory in the first quarter of 2021, increasing in February and then a slight decrease in March. Also, the harmonized index of consumer prices registered at the end of February 2021 an evolving maximum, the trend changing from the ascending one that registered it starting with November 2020 to a slightly descending one in March 2021.

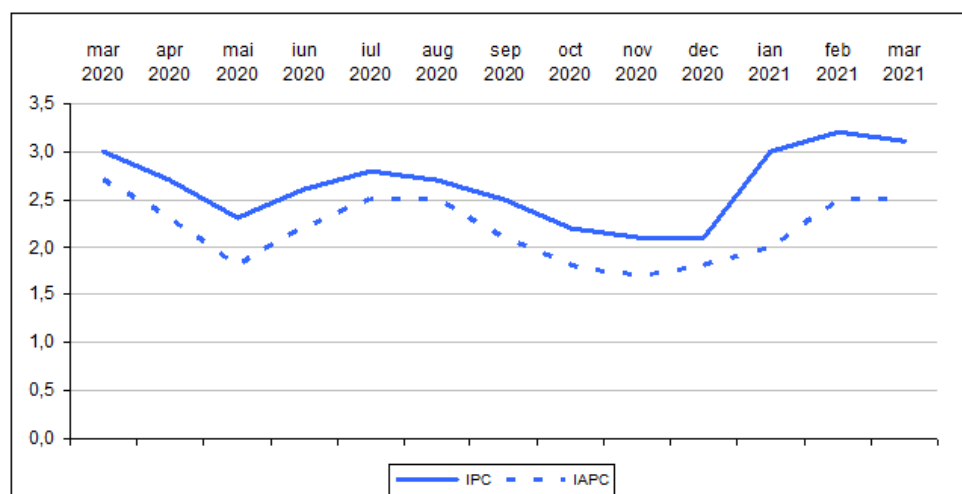


Chart 1. Annual change in consumer prices (%)

Table 1 structures the data on the consumer price index and the average monthly inflation rate.

Table 1. Consumer price index and average monthly inflation rate (%)

	March 2021 to:			Average monthly inflation rate, in the period 1 I - 31 III	
	February 2021	December 2020	March 2020	2021	2020
Foodstuffs	100,37	101,46	101,59	0,5	1,0
Non-food goods	100,46	103,19	104,37	1,1	0,0
Services	100,24	100,69	102,21	0,2	0,4
TOTAL	100,38	102,14	103,05	0,7	0,4

Source: INS press release

Analysing the data structured in table number 1 we find that for food and services we recorded slight decreases in the consumer price index and inflation in the first months of 2021. Instead, inflation increased in the first

quarter of 2021. Also, in total in the first quarter of 2021 compared to the same period of the previous year increased.

Table number 2 structures the data on partial indices calculated by excluding certain components from the consumer price index.

Table 2. Partial indices calculated by excluding certain components from the CPI (previous month = 100)

	March 2021 %
(a) Total CPI excluding alcoholic beverages and tobacco	100,40
(b) Total CPI excluding fuels	100,23
(c) Total CPI excluding products whose prices are regulated	100,40
(d) Total CPI excluding vegetables, fruits, eggs, fuels, electricity, natural gas and regulated products	100,23
(e) Total CPI excluding vegetables, fruits, eggs, fuels, electricity, natural gas and regulated products, alcoholic beverages and tobacco	100,23
TOTAL	100,38

Source: INS press release

Interpreting the structured data in table number 2 we find that the partial indices calculated by excluding certain components registered increases in March 2021 compared to the previous month by a total of 0.38%.

Conclusions

The data underlying the writing of this article were based on a number of issues, which underwent research led to some conclusions. From the study of these data, theoretical and practical conclusions were drawn. First of all, from a theoretical point of view, it turns out that the inflation rate, although it had a lower level in 2020, at the beginning of 2021 with the approval of the new budget began to explode. Thus, revenues have frozen, and prices for energy, electricity, fuel and other current products are expected to increase by up to 20% during 2021.

This will have a very special but negative effect on the level of Gross Domestic Product expressed in real terms, the real income of the population, as well as the real living standard of the population.

From the presented data it can be deduced that the most galloping increase is the prices for food products, those for immediate and permanent use of the population. On the other hand, it also turns out that although

sometimes it does not appear on the surface with its full intensity, inflation will have a period of explosion in the next period.

References

- [1]. Anghelache C., Capanu I. (2000). *Indicatori economici pentru analiza micro și macroeconomică*, Editura Economică, București.
- [2]. Anghel M.G., Mirea M. and Badiu A. (2018). „*Analysis of the Main Aspects Regarding the Price Indices Applied in the Determination of Inflation*”, International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, no. 8 (2), 28-36
- [3]. Chamberlin G. (2011). „*Gross domestic product, real income and economic welfare*”, Economic & Labour Market Review, no. 5 (5), 5-25
- [4]. Gheorghe M. (2012). *Selectarea modului de măsurare a evoluției prețurilor folosind metoda indicilor*, Revista Română de Statistică, Vol.2012, nr. 8, pp. 29 -38, București.
- [5]. Ghic G., Grigorescu C.J. (2015). *Analiză economico-financiară. Repere teoretice și practice, ediția a V-a*, Editura Universitară, București.
- [6]. Koulakiotis A., Lyroudi K., Papasyriopoulos N. (2012). „*Inflation, GDP and Causality for European Countries*”, International Advances în Economic Research, Volume 18, Issue 1, 53-62.
- [7]. Öllera, L.E. and Teterukovsky, A. (2007). „*Quantifying the quality of macroeconomic variables*”, International Journal of Forecasting, no. 23 (2), 205–217.

DEVELOPMENT OF ORGAN PRODUCTION IN UKRAINE

Iryna ZHYHLEI

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Department of Information Technology in
Management and Accounting,
Zhytomyr Polytechnic State University,
Zhytomyr 10004, Ukraine
iv_zhygley@ukr.net*

Iryna ZAMULA

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Department of Information Technology in
Management and Accounting,
Zhytomyr Polytechnic State University,
Zhytomyr 10004, Ukraine
zamula@ztu.edu.ua*

Vitalii TRAVIN

*PhD (Economics)
Department of Digital Economics and
International Economic Relations,
Zhytomyr Polytechnic State University,
Zhytomyr 10004, Ukraine
travin@ztu.edu.ua*

Abstract

A significant number of agricultural producers, in order to get the maximum benefits from their activities, neglect important resources for mankind, i.e. natural. That is why every year the issue of increasing the efficiency of agricultural production with the obligatory reduction of anthropogenic pressure on the environment through the development of organic production becomes more acute.

Although organic agriculture is a production system that has lower productivity, which leads to a decrease in the commodity mass of production, increases production costs. If we analyze the structure of the cost of organic production compared to traditional, it can be noted that it has much higher

material costs, even though in organic production in general there is a decrease due to the abandonment of pesticides and fertilizers.

High profits in the organic technologies management is achieved due to the possibility of selling products at a price higher than traditional, both in domestic and foreign markets.

Thus, to stimulate the transition of agricultural enterprises of Ukraine to organic production is possible through the formation of methods for determining the payback period of organic production.

The modern paradigm of entrepreneurship is formed in such a way that a well-structured strategy for the transition to organic production, environmental and social responsibility of doing business become not only an indicator of image and prestige, but also the main source of potential profit as well as competitive status.

It is possible to stimulate the transition of Ukrainian agricultural enterprises to organic production through the established method of determining the payback period of organic production, which allows to predict in the development strategy of agricultural enterprises the possibility of obtaining the required level of efficiency through parallel traditional and organic production during the period until organic production becomes efficient.

Key words: *organic production, sustainability, sustainable development goals, net discounted income, agricultural.*

JEL Classification: *M41, M49, Q23.*

Introduction

A significant number of agricultural producers, in order to get the maximum benefits from their activities, neglect important resources for mankind, i.e. natural. The use of chemical fertilizers and other synthetic substances in the production process, non-compliance with crop rotation, high mechanical impact on the soil, etc. negatively affect the quality of products. That is why every year the issue of increasing the efficiency of agricultural production with the obligatory reduction of anthropogenic pressure on the environment through the organic production development becomes more acute.

In 5 years the number of agricultural areas where organic products are produced in Oceania has increased significantly, if in 2012 their number was almost the same as in Europe and amounted to 31 %, in 2018 they expanded more than 2 times and occupy 51 % (35,894,365.04 ha) [1].

The second largest area for organic production was Europe, which occupies 21 % (14,563,030.64 ha) of the total area of organic land. In percentage terms, in 2018, compared to 2012, there is a decrease in the share of European organic lands of agricultural purposes, but in full-scale their area increased by 3408,05 ha.

Along with this in Fig. 1 for 100% is taken the total area of all agricultural land intended for organic production, and it in turn is only 1.5% of the area of all agricultural land. That is, 98.6% of the land is still exposed to fertilizers harmful to the environment and human health or other factors that negatively affect the environment. In total, according to FiBL Statistics, only in 14 countries 10 or more percents of agricultural land are organic.

Sales of organic products and beverages reached 96.7 billion euros in 2018, which is 47.1 billion more than in 2012 [1].

In both 2012 and 2018, the largest markets for organic products were in the United States, i.e. 23.9 billion euros and 43.7 billion euros, respectively, and in Europe, i.e. 22.7 billion euros and 40.7 billion euros, respectively. All other continents have very small sales of organic products. An obstacle to the introduction of organic production by enterprises is the low efficiency of such production in the first years of its introduction.

Literature review

In the previous researches of scientists the system of indicators of organic production development is revealed [2, 3]. The authors propose indicators for assessing the efficiency of organic production at the micro and macro levels of the economy.

Scientists also pay attention to the study of the following issues: demand for organic products and ways to stimulate it [4, 5], the problem of assessing the economic efficiency of agricultural production in general [6]; ecological and economic assessment of agricultural production [7, 8, 9]; efficiency of environmental protection [10].

In Ukraine, the development of the organic food market began in the late 20th century (1990s), first of all, such products were manufactured for resale abroad, i.e. exports, but today we can see that the level of awareness of

the population is gradually increasing, and the number of people who can afford to buy organic products is increasing as well.

Europe ranks second in sales of organic products, and two of the three leading countries are in Europe (France and Germany have the largest area for organic production and sell the most organic products), so Ukrainian producers of organic products have strong competitors and should focus on effective organic production strategies. Central and Eastern European countries, such as Poland, Hungary and Romania, have traditionally been important producers and exporters of organic crops. However, domestic markets are slowly developing in these countries. In Ukraine, a decrease in organic production has been observed since 2016, which may be due to the entry into force of new legislation recognizing that in a certain agricultural area just organic products are produced, but compared to 2012, the number of such areas has increased. Ukraine ranks 24th in the world ranking and 13th in the ranking among European countries in the area of territory intended for organic production [1].

In 2018, organic products were sold for 33 million euros, which is 68 million euros more than in 2013 [1]. Export potential in Ukraine is also significant, as sales abroad are more than 3 times higher than domestic indicators.

However, despite the prospects for the development of export potential and the preservation and restoration of soil quality characteristics, the constraining factors for the development of organic farming in Ukraine is the lack of legislation.

The transition to organic farming lasts from 2 to 5 years, during which the entrepreneur incurs losses from reduced yields and weed and pest control; low level of awareness, ecological culture, education and innovative activity of agricultural producers [12, p. 50-52].

Thus, for the introduction of large-scale organic production in Ukraine, it is advisable to include in the development strategy of the agricultural enterprise the possibility of obtaining the required level of efficiency through parallel traditional and organic production during the period until organic production becomes efficient. An important issue for this is the formation of a methods for determining the payback period of organic production.

Conclusions

Most scientists believe that the essence of the concept of “efficiency” is to obtain the maximum number of products at minimum cost. Ecological and economic assessment of agricultural production includes five groups of indicators that can be used to assess the ecological and economic level of efficiency of agricultural enterprises [7]:

- ecological and economic level of use of production and material resources (fixed assets, working capital, planting materials, feed, fertilizers, chemicals, etc.);
- ecological and economic level of products, expressed in value and full-scale (the impact of environmental factor on the cost and amount of production, profits and profitability, compliance of crop and livestock products with environmental standards, food competitiveness);
- ecological and economic level of production impact on the environment and payback of production costs (unprofitability of certain types of products, economic efficiency of environmental and core activities);
- characteristics of the organizational and technical level of environmental activities of the land user (safety of machinery and technology of agricultural production, availability of equipment with environmental and resource-saving funds, organizational and managerial level of environmental activities);
- the level of financial security of environmental activities and environmental solvency of the land user (financial security of environmental programs, the level of investment development, liabilities in th part of environmental fees and charges).

However, the efficiency of business activity of agricultural enterprises, in view of their contribution to social development, is reduced due to environmental pollution within traditional production [8].

Organic agricultural production involves the use of a technological approach within the production process, which is based on certain standards, namely, is carried out on the basis of appropriate organic standards, which prohibit the use of chemicals and industrialized methods. Within its limits, the achievement of economic efficiency should be based on the use of internal resources of the economy, taking into account the social and environmental component of production.

The traditional agricultural system of production seeks to increase labor productivity and yield, reduce the number of possible risk events inherent in agriculture, as well as reduce production costs. This condition also

applies to organic agriculture, the study of economic efficiency of which is usually carried out by comparing it with traditional (conventional) agriculture.

Due to significant differences in the technological process of agricultural production, they use different methods and tools. However, organic production makes it much easier to harmonize the economic, social and environmental objectives of agricultural entrepreneurship, which is in line with the concept of sustainable development.

Although organic agriculture is a production system that has lower productivity, which leads to a decrease in the commodity mass of production, increases production costs. If we analyze the structure of the cost of organic production compared to traditional, it can be noted that it has much higher material costs, even though in organic production in general there is a decrease of these costs due to the abandonment of pesticides and fertilizers.

High profits in the management of organic technologies is achieved due to the possibility of selling products at a price higher than traditional, both in domestic and foreign markets.

Thus, to stimulate the transition of agricultural enterprises of Ukraine to organic production is possible through the formation of methods for determining the payback period of organic production.

The modern paradigm of entrepreneurship is formed in such a way that a well-structured strategy for the transition to organic production, environmental and social responsibility of doing business become not only an indicator of image and prestige, but also the main source of potential profit and competitive status of the enterprise.

It is possible to stimulate the transition of Ukrainian agricultural enterprises to organic production through the established method of determining the payback period of organic production, which allows to include in the development strategy of agricultural enterprises the possibility of obtaining the required level of efficiency through parallel traditional and organic production.

References

- [1]. Research Institute of Organic Agriculture FiBL. 2020. <https://statistics.fibl.org/>.

- [2]. Bezus, R.M. (2015) Formation of organizational and economic principles of development of organic production: dis. dr. ek. sciences: 08.00.03 Zhytomyr, 499 p.
- [3]. Zamula, I. (2016) Profitability analysis for eco-friendly products within marketing research. Actual problems of the economy. 2016. № 8 (179). C. 317-322. <https://eco-science.net/downloads/>
- [4]. Khodubey, A.A. (2018) Development of organic production as a basis for environmental safety of the agro-industrial complex of Ukraine: dis. cand. ek. sciences: 073 - Manager Ternopil, 2018, 92 p.
- [5]. Zamula, I. (2015) Accounting component of environmental obligations management in accordance with the principles of sustainable development. Actual problems of the economy. 2015. № 4 (166). C. 261-267. <https://eco-science.net/downloads/>
- [6]. Nikitina, Z.V. (2010) Organizational and economic mechanism of greening of agricultural production (theory, methodology, practice): dis. dr. eq. science: 08.00.05. Moscow, 308 p.
- [7]. Methods for solving environmental problems: a monograph; under ed. L.G. Melnik, E.B. Shells. 3rd ed. Sumy: Sumy State University, 2010. 663 p.
- [8]. Babadjanov, D.D. (2010) Organizational and economic bases of formation and development of the organic sector of agriculture of Tajikistan: dis. doctor of economics. Science: 08.00.05. Khujand, 253 p.
- [9]. Shkuratov, O.I., Chudovska, V.A., Vdovychenko, A.V. (2015) Organic agriculture: ecological and economic imperatives of development: a monograph. Kyiv: DIA LLC, 248 p.
- [10]. Tanasiieva, M., Travin, V., Zamula, I., Nitsenko, V., Balezentis, T. and Streimikiene, D. (2020) Assessment of the Profitability of Environmental Activities in Forestry. Sustainability. 12(7), 2998. <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/7/2998>
- [11]. Organic agriculture: a step of Eastern Europe, the Caucasus and Central Asia towards a "green" economy. *United Nations Environment Program*, 2011; http://organic.ua/images/unep_organic_ru_v2.pdf.
- [12]. Slavgorodskaya, Y.V. (2016) Production of organic products in Ukraine: status and prospects. *Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy*. № 4. P. 49-54.

STUDY ON EMPLOYMENT IN CRISIS CONDITIONS

Mădălina-Gabriela ANGHEL

Assoc. prof. PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

madalinagabriela_angel@yahoo.com

Ștefan Gabriel DUMBRAVĂ

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

stefan.dumbrava@gmail.com

Abstract

Employment is a desideratum of every country. Employment decreases the number of unemployed, which in turn influences the reduction of the unemployment fund, so the expenditures at the state budget and on the other hand ensures the increase of production in the branches of the national economy, which produces more widens the tax base and ensures the prospect of increasing revenues to the consolidated state budget.

Unfortunately, Romania faces a high degree of underemployment, which is either in the category of unemployed or in the category of unemployed population.

In this direction, two measures are required that the government must manage and influence towards a positive evolution. One would be to increase investment through domestic investment, through foreign direct investment or by participating in common objectives in the European Union. The second way would be to stimulate the unemployed or unemployed population to start businesses in micro-enterprises, small enterprises or even authorized individuals.

In this way, a significant number of people are absorbed from the market, who become employees and ensure their necessary income, contribute to the widening of the tax base in the national economy and especially a strong basis to regenerate the huge number of companies, especially from the category of micro-enterprises, which were abolished as a result of the effects of the economic and financial crisis.

The objective of this article, which makes full use of statistical-econometric methods and procedures, is to highlight the level of underemployment, but especially the need to find ways and formulas to

absorb this unemployed population, which depending on developments in the European Union and more broadly can lead to a rather significant increase in the unemployed population.

Key words: *employed and unemployed population, European Union, budget expenditures, prospects, crises.*

JEL Classification: *C13, J24.*

Introduction

The main objective of this article is to study on the basis of data published by the National Institute of Statistics and Eurostat the current level of the situation of the employed population, employees in the future perspective. The analysis is carried out in close correlation with the effects that the pandemic and economic-financial crisis will continue to generate, especially in the context in which worldwide it already produces some distortions.

Based on the data and methods used by the authors, the aim was to highlight the situation of employees. As methods we used the statistical methods applied by the National Institute of Statistics and Eurostat in the studies in this field. We also used structural analyses on employment, comparative analyses as well as the use of index methods and time series to highlight the issues that the authors considered.

This article is based on a high volume of data that have been analysed, interpreted and presented graphically precisely in the idea that it presented as suggestively as possible the main aspects facing the labour situation in our country. It is anticipated that as other companies go bankrupt a significant number of employees will be laid off, will pass among the unemployed and then the unemployed population.

Literature review

Employment, especially in conditions of crisis, is a problem of maximum difficulty for any nation, but also for international communities, as is the case of the European Union. The current pandemic and economic and financial crisis creates great difficulties in employment and especially in placing new investments, which can ensure the creation of new jobs. These aspects are given attention in the studies of researchers and specialists in this field. Thus, Anghel, M.G. and others (2018) publish a study on the aspects of natural population movement, labour and the existence of vacancies at the

macroeconomic level, and Anghelache, C. and others (2020) conduct a paper on the natural movement of the population under the effect of the sanitary and economic-financial crisis. Cheron, A. et al. (2013) publish a study on life cycle, economic balance and unemployment, and Hili, A. et al. (2016) conduct a study that analyses the use of labour in the context of globalization. Klein, P. and Ventura, G. (2009) conduct a study in which they analyse the effect of labour productivity and the dynamics of labour movement. Also, Kroft, K. et al. (2013) ensure through their work a point of view on the dependence, in the labour market, of employment on the development of production. Maestas, N. et al. (2016) study the effects of population growth and labour productivity on economic growth and the possibility of uncontrolled unemployment. Morstensen, D. and Pissarides, C. (2011) conduct a study on job creation, labour structure, ways of absorbing unemployment, and Oster, E. and others address in their work aspects related to human capital, investments and the possibility of limiting / reducing unemployment.

Methodology

In order to facilitate the understanding of the analysis performed and presented in this article, some methodological aspects used by the National Institute of Statistics are extracted. Thus, the unemployed are people aged between 15 and 74 (in full years, at the end of the reference week) who during the reference week were not employed according to the definition of employed persons, were available to work, i.e. were available to occupy a paid employment or self-employment within two weeks after the reference week and were actively looking for a job, i.e. either took concrete steps during the four-week period ending with the reference week to look for a job paid work or to be self-employed, or have found a job where they are to start work within a maximum of 3 months from the end of the reference week.

In terms of the unemployment rate, it represents the share of the unemployed in the active population, and the economically active population includes all persons who provide the labor force available for the production of goods and services during the reference period, including the employed population and the unemployed.

In the same vein, the employed population includes persons aged between 15 and 89 (in full years, at the end of the reference week) who, during

the reference week, fell into one of the following categories of persons who, during the week have worked for at least 1 hour against pay or for a profit, including family workers working for the family business, people who have a job or a business and who have been temporarily absent from work during the reference week, but had a formal connection with the workplace, provided that the following groups have a formal connection with the workplace, persons absent from work due to rest leave, organization of working time, sick leave, maternity or paternity leave, persons on vocational training courses for work, persons on leave for work childbirth, who receive and / or are entitled to income or benefits related to work or whose parental leave should last no more than 3 months, seasonal workers in the off-season, if they continue to meet regular duties and duties for work or business, excluding the fulfilment of legal or administrative obligations, persons temporarily absent from work for other reasons, if the expected duration of absence is a maximum of 3 months and persons producing agricultural goods intended for most of the sale or exchange in kind. Starting with 2021, people who produce agricultural goods intended exclusively or mostly for self-consumption are no longer parts of the employed population.

Also, the registered unemployed are the persons in the records of the National Agency for Employment (ANOFM), who benefit from the provisions of the legislation on social protection of the unemployed.

Data, results and discussions

Analysing the data provided by the National Institute of Statistics, we find that in January 2021, the unemployment rate in seasonally adjusted form was 5.6%. At the same time, the unemployment rate for men was 0.2% higher than for women. Also, the number of unemployed (aged 15-74) estimated for January 2021 was 474 thousand people. The following graph shows the situation of the number of unemployed in the period January 2018 - January 2021.

Interpreting the data presented in graph number 1 we find that the number of unemployed increased rapidly after the onset of the health crisis that was conjugated with the current economic and financial crisis, reaching maximums in May-July 2020, then following a slightly downward trend because at the time of writing to record again the increase in the number of unemployed.

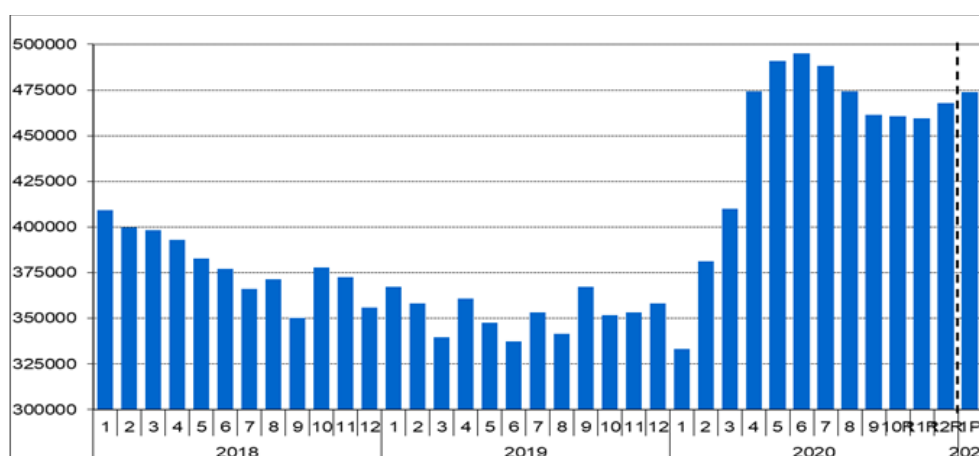


Chart 1. Number of unemployed in the period January 2018 - January 2021

Source: INS release 58/10 March 2021

Analysing the unemployment rate by sex, we find that the one for men exceeded by 0.2% that of women (the respective values being 5.7% in the case of males and 5.5% in the case of females). The data were structured in table number 1.

Table 1. Sex unemployment rate (%)

	2020												2021
	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Jan. ^P
Total													
15-74 years	3,6	4,2	4,5	5,3	5,5	5,6	5,5	5,3	5,2	5,1 ^R	5,1 ^R	5,2 ^R	5,6
15-24 years	18,2	18,2	18,2	17,0	17,0	17,0	18,0	18,0	18,0	16,0	16,0	16,0	..
25-74 years	2,7	2,8	3,7	4,5	4,8	4,7	4,6	4,4	4,3	4,3 ^R	4,3 ^R	4,4 ^R	4,4
Male													
15-74 years	3,8	4,9	5,3	5,6	5,8	5,7	5,8	5,5	5,4	5,3 ^R	5,2 ^R	5,3 ^R	5,7
15-24 years	19,1	19,1	19,1	17,1	17,1	17,1	18,5	18,5	18,5	16,6	16,6	16,6	..
25-74 years	2,9	3,2	4,5	4,7	5,0	4,8	4,8	4,5	4,4	4,5 ^R	4,3 ^R	4,4 ^R	4,6
Female													
15-74 years	3,5	3,2	3,5	5,0	5,2	5,4	5,1	5,1	4,9	4,8 ^R	5,0 ^R	5,0 ^R	5,5
15-24 years	16,9	16,9	16,9	16,9	16,9	16,9	17,3	17,3	17,3	15,1	15,1	15,1	..
25-74 years	2,6	2,4	2,5	4,2	4,4	4,7	4,3	4,4	4,2	4,1 ^R	4,3 ^R	4,3 ^R	4,2

^R Revised data,

^P Provisional data according to the data review policy.

Source: INS release 58/10 March 2021

Interpreting the data structured in table number 1 we find that for adults (25-74 years), the unemployment rate was estimated at 4.4% for January 2021 (4.6% for men and 4.2% for women), and the number of unemployed aged 25-74 represents 73.9% of the total number of unemployed estimated for January 2021.

Conclusions

The authors' analysis presented in this article, which is based on a study of data on the labour situation in Romania in crisis conditions, leads to the conclusion that stability in the use of labour resources is delicate in the sense that a number of companies, especially small and medium-sized ones, without financial resources will close their doors, and employees will start at the first among the unemployed, and then at the unemployed population.

Probably if this trend will deepen then in the next period we will see an increasing number of people in Romania who like looking for a job, even temporary, abroad. An additional difficulty may also arise because the other member states of the European Union face the same situation of using their job potential and then some jobs narrow or only those jobs that are not provided will remain available. with a level of qualification that is too high or that will not be to the liking of the citizens and we refer here to unskilled work such as seasonal work on harvesting products from vegetables and agriculture, housing care, maintenance, supervision of the elderly and many others.

Consideration should also be given to formal intervention for the legal regulation of the situation of those who go to work temporarily or for longer periods abroad.

References

- [1]. Anghel, M.G., Anghelache, C., Avram, D., Burea, D., Marinescu, I.A. (2018). Aspects on natural movement of population, labor force and vacancies in economy. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 11, 60-70
- [2]. Anghelache, C., Anghel, M.G., Iacob, Ş.V. (2020). Analysis of the natural movement of the population under the spectrum of the health crisis. *Theoretical and Applied Economics*, XXVII (2020), 4(625), Winter, 177-186

- [3]. Chéron, A., Hairault, J.O., Langot, F. (2013). Life-Cycle Equilibrium Unemployment. *Journal of Labor Economics*, 31 (4), 843-882.
- [4]. Hili, A., Lahmandi-Ayed, R., Lasram, H. (2016). Differentiation, labor market and globalization. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 25 (6), 809-833
- [5]. Klein, P. and Ventura, G. (2009). Productivity differences and the dynamic effects of labor movements. *Journal of Monetary Economics*, 56 (8), 1059–1073
- [6]. Kroft, K., Lange, F. and Notowidigdo, M. (2013). Duration Dependence and Labor Market Conditions: Evidence from a Field Experiment. *Quarterly Journal of Economics*, 128 (3), 1123–1167
- [7]. Maestas, N., Mullen, K., Powell, D. (2016). The effect of population ageing on economic growth, the labor force and productivity. *National Bureau Of Economic Research*, Cambridge, Working Paper no. 22452
- [8]. Mortensen, D., Pissarides, C. (2011). Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment. *Economic Policy*, 1, 1-19
- [9]. Oster, E., Shoulson, I., Dorsey, E. (2013). Limited Life Expectancy, Human Capital and Health Investments. *American Economic Review*, 103 (5), 1977–2002

THE SITUATION OF THE ROMANIAN POPULATION BY DOMICILE

Mădălina-Gabriela ANGHEL

Assoc. prof. PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

madalinagabriela_angel@yahoo.com

Abstract

An essential problem for Romania is the way in which the population is registered and highlighted as the population of Romania by two objectives: by domicile and by residence.

By population by domicile we meet those people who have their domicile in Romania even if they may be residents in other states. To the extent that these persons are domiciled in Romania, the Romanian population is considered according to this criterion. This is clearly superior to the population structured by residence, because in the population by residence we meet all those people who have for at least one year the declared residence in Romania. In this context, a number of people residing in our country with external residence are no longer taken into account.

The difference of two or three million people in this situation, well defined from a statistical point of view, creates some difficulties in establishing the electoral pool, in establishing measures to be taken during this period of economic and financial crisis, in the sense that it is considered persons by residence and not by domicile.

In this sense, the situation of Bucharest is obvious, which has a resident population of approximately 2.5 million inhabitants, but after home it may reach 4 million.

The article aims to highlight the structure of the population by residence under the mentioned conditions, using the methods provided by statistics.

Key words: *population, residence, domicile, crises, statistics.*

JEL Classification: *R10, R20.*

Introduction

In statistics, the population is analysed as a demographic study in several respects. Thus, the population is studied from the point of view of domicile, from the point of view of residence, but also from the point of view

of various structures, by sex, environment, age, qualifications, professions, jobs and much more.

The population problem is seen from two points of view. On the one hand, the stable population that is in Romania and this is the resident population. The resident population is defined as that population that has declared its residence in Romania for a period established according to the norms in force. The domicile population is the population that has its domicile in Romania and that can be in different situations to be in the country, to be abroad or not even to pass through the country. From this point of view between the two indicators that characterize the population is a difference of about three million in favour of the population by residence.

In the study, the author aimed to highlight the situation of the population registered in Romania as a domiciled population and a resident population. The focus is on the population residing in Romania, because in the electoral pool all these people are considered and they can express their vote both in Romania and in the polling stations that are set up in the states where this population has its residence.

Of course the population is considered according to these criteria and in this article I sought to highlight the main elements that the population has by home and the population by residence. For example, in Bucharest, taking into account the migration of the population from the territorial profile, the stable population and the occasional population existing in the big cities is different. For example, in Bucharest there are probably around 2-2.5 million inhabitants with residence in this city and with a few more residences, but in reality, on the criterion of buoyancy, a number of four million are in the country's capital.

The methodology used is that of the National Institute of Statistics and Eurostat, but in highlighting the proposed purpose, to suggest the current situation of the population after residence in Romania, we also used demographic indicators, indicators that reveal population stability, indicators refer to stillbirth. At the same time, I referred to some aspects of stillbirth suggesting that in recent times, population growth after home and after residence is declining, due to declining birth rates and somewhat increasing mortality given that more contingents in old age they came to have a higher share in the total population of the country.

This topic will have to be further researched and expanded by considering other aspects of the country's population. First of all, the population must be analysed as a source of employment in our country and the study of the possibilities for maintaining health according to the population, providing education and much more.

Literature review

The population of a country is expressed by domicile and residence. The two methods can be used differently in country-wide analyses. For example, the population by residence is used to calculate the Domestic Product per inhabitant, and the population by domicile is the basis for updating the electoral pool, in the case of national elections. On the other hand, the population is the national environment for the active population, the employed population or the labour force. The population is evolving according to stillbirth, in Europe being declining. From a demographic point of view, the population is in the attention of many researchers. In this context, Anghelache, C. and others (2020) published an article on the natural movement of the population under the incidence of the health crisis. Anghelache, C. and others (2018) focused on the study of the evolution of the population by home and residence, with emphasis on natural movement and the change of the age pyramid, with the concentration of a larger number of people in advanced age groups and lower contingents young. Cheron, A. et al (2013) addressed a number of issues regarding unemployment and equilibrium conditions at the macroeconomic level, and Maestas, et al. (2016) published a study in which they analysed a number of issues regarding the population, its structure by age, as well as by degree of occupation. They also made extensive references to the category of unemployment and its negative effect on economic growth. Oster, E. et al (2013) analysed the population in terms of the fact that it is the source of labour supply. In 2007, Rossi-Hansberh, E. and Wright, M.L.J. conducted a study on population structure, labour force and economic growth. Walker, A. and Matlby, T. (2012) have written and published an article on the demographic strategy to increase the labour supply in European Union member states.

Methodology

We will present the main methodological guidelines used by the National Institute of Statistics to facilitate the understanding of the analysis

made in this article. Thus, the population by domicile represents the number of persons with Romanian citizenship and domicile on the Romanian territory, delimited according to administrative-territorial criteria. The domicile of the person is the address at which he declares that he has the main residence, entered in the identity card, as it is registered by the administrative bodies of the state. Therefore, the population by domicile represents the de jure population that can also include emigrants.

Regarding the average age of the population, it represents the average age of a population, by age meaning that continuous demographic variable that expresses the time elapsed from the date of birth of a person to a certain time of observation. Also, the median age is an indicator that divides the population of a country into two equal parts, the median age being that average value, and the aging index of the population represents the number of elderly people (65 years and over) which amounts to 100 young people (under 15 years).

The resident population represents the totality of persons with Romanian citizenship, foreigners and without citizenship, who have their habitual residence on the Romanian territory. That is, the resident population is the de facto population that excludes immigrants but includes immigrants.

Also, the habitual residence is the place where a person usually spends his daily rest period, without taking into account the temporary absences for recreation, vacations, visits to friends and relatives, business, medical treatments or religious pilgrimages. Only persons who have resided in their habitual residence for an uninterrupted period of at least 12 months before the reference time are considered to have their habitual residence in a specific geographical area. The habitual residence may be the same as the domicile or it may differ, in the case of persons who choose to establish their habitual residence in another locality than the one of domicile in the country or abroad.

Emigration means the action by which a person who previously had his habitual residence on the territory of Romania ceases to have his habitual residence on its territory for a period that is or is expected to be at least 12 months, and immigration means the action by which a person establishes the habitual residence on the territory of Romania for a period which is or is expected to be at least 12 months, after having previously had his habitual residence in another country.

Data, results and discussions

Analysing the situation of the population by household, we find that on January 1, 2021 it was 22,089 thousand people, down 0.5% compared to January 1, 2020. Also, the urban and female population are the majority (56, 3% and 51.2%, respectively).

Regarding the phenomenon of demographic aging, it has intensified, the elderly population aged 65 and over exceeding by over 602 thousand people the young population aged 0-14 years, respectively 3815 thousand compared to 3213 thousand people.

In the same vein, on January 1, 2021, the population by domicile in urban areas was 12,442 thousand people, slightly decreasing compared to January 1, 2020 by 0.6%. The female population on January 1, 2021 was 11305.5 thousand people, down 0.4% compared to the same date last year, and the demographic aging process has intensified compared to January 1, 2020, with a slight decrease in the share of young people (0-14 years) and at the same time an increase of 0.4% of the share of the elderly population (65 years and over).

Graph number 1 shows the structure of the population by domicile by large age groups, as of January 1, 2021

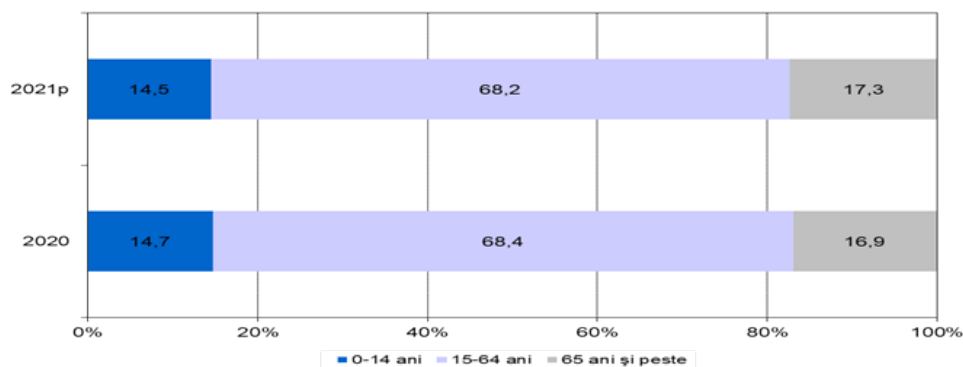


Chart 1. Population structure by household by large age groups on January 1, 2021

Regarding the demographic aging index, it increased from 115.0 on 1 January 2020 to 118.7 elderly people to 100 young people on 1 January 2021. The average age of the population was also 41.9 years. 0.2 years older than

on January 1, 2020. The median age was 42.2 years, increasing by 0.4 years compared to January 1, 2020.

Graph number 2 shows the structure of the population by domicile by age groups and sex on January 1, 2021.

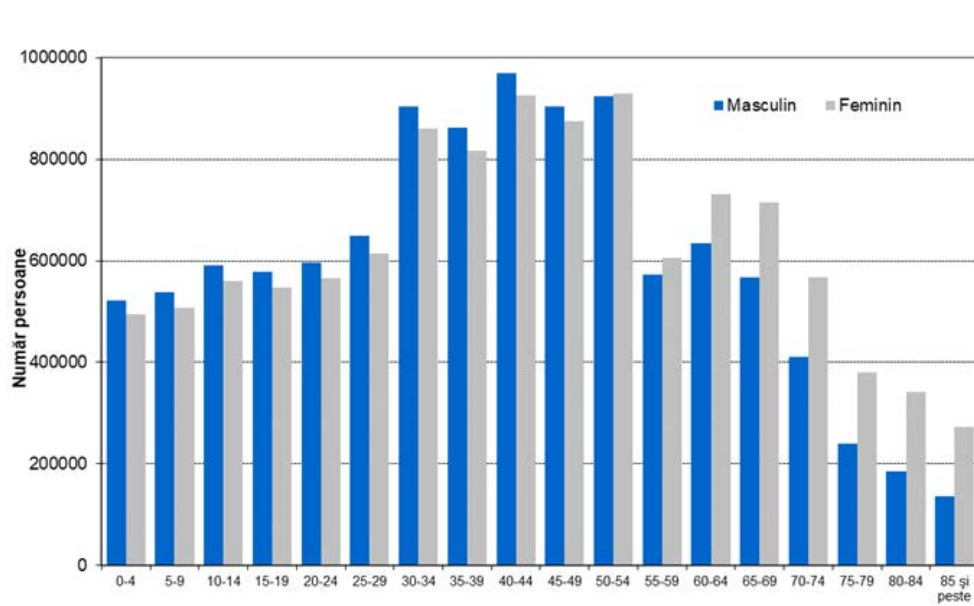


Chart 2. Population by household by age groups and sexes on January 1, 2021

Interpreting the data presented in chart number 2, we find that on January 1, 2021, the largest share in the total population was held by the age group 40-44 years, respectively 8.6%. Also, among males, the share of this age group was 9.0%, and for females 8.2%. At the same time, the share of the group of 0-4 years was 4.6%, lower than that of the age groups 5-9 years (4.7%), 10-14 years (5.2%) and 15- 19 years (5.1%).

Conclusions

From the study carried out on the basis of an extensive research based on the data provided by the National Institute of Statistics and Eurostat, some conclusions were drawn regarding the population by residence in Romania.

A first conclusion is that the population by domicile is represented by those persons who have their declared domicile and live or do not live in Romania. It should be noted that the population by residence is always more numerous than the population by domicile, because the population by residence is the population that has declared for a period of time according to the statistical methodology the residence in Romania. A person can be in Romania both by domicile and by residence or it can be only by domicile or by residence. Between the two demographic indicators the population by residence and the population by domicile there is a difference of about 2.5 million people in favour of those at home. This is also the contradiction that often occurs when analysing the electoral pool that Romania has at a given time.

The population by household is also analysed structurally by counties or regions of economic development. Of course we can easily notice that from one period of time to another between the numbers of the population in a locality or an area or another there are changes. This is primarily due to the internal territorial migration in which the population moves from one county to another with a home. Also, some of them, although domiciled in Romania, establish their residence abroad, being a special situation.

Another conclusion is that establishing the population by home also establishes the local needs for infrastructure, investment, jobs, health, education, universities, schools, kindergartens and all the others, so as to ensure that their needs are met population residing in Romania, but especially resident population in Romania.

References

- [1]. Anghelache, C., Anghel, M.G., Iacob, Ş.V. (2020). Analysis of the natural movement of the population under the spectrum of the health crisis. *Theoretical and Applied Economics*, XXVII (2020), 4(625), Winter, 177-186
- [2]. Anghelache, C., Barbu, C.M., Anghel, M.G., Căpuşneanu, S. (2018). Study of population by domicile and residence. Natural movement and imbalances. *Theoretical and Applied Economics*, XXV (2018), 4 (617), Winter, 25-38
- [3]. Chéron, A., Hairault, J.O., Langot, F. (2013). Life-Cycle Equilibrium Unemployment. *Journal of Labor Economics*, 31 (4), 843-882.

- [4]. Maestas, N., Mullen, K., Powell, D. (2016). The effect of population ageing on economic growth, the labor force and productivity. *National Bureau Of Economic Research*, Cambridge, Working Paper no. 22452
- [5]. Oster, E., Shoulson, I., Dorsey, E. (2013). Limited Life Expectancy, Human Capital and Health Investments. *American Economic Review*, 103 (5), 1977–2002
- [6]. Rossi-Hansberg, E., Wright, M.L.J. (2007). *Urban Structure and Growth*. *Review Economic Studies*, 74, 597–624
- [7]. Walker, A., Maltby, T. (2012). Active ageing: A strategic polity solution to demographic ageing in European Union. *International Journal of Social Welfare*, 21 (s1), s117-s130

ANALYSIS OF THE STAGE OF THE PUBLIC PENSIONS IN ROMANIA

Mădălina-Gabriela ANGHEL

Assoc. prof. PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

madalinagabriela_angel@yahoo.com

Dragoş-Alexandru HAŞEGAN

PhD Student

The Bucharest University of Economic Studies

dragos_has@yahoo.com

Abstract

In recent years, Romania is facing a major problem, namely the alarming decline in the country's population, while exacerbating the aging phenomenon. Thus, the population over 65 years of age increased, while the number of young people decreased. The main influencing factors of the demographic aging process are the increase of the average life expectancy at birth, the decrease of the birth rate, as well as the development of the migration phenomenon. The ratio of economic dependence of the elderly is constantly increasing. The continuous degradation of demographic indicators will have negative implications for the constantly declining labor market and, implicitly, for the pension systems that will be constantly hit by constraints.

This article analyzes the evolution of the average number of pensioners and the average monthly pension in Romania, in the fourth quarter of 2020 compared to the fourth quarter of 2019, using, in this regard, a series of statistical indicators and graphs.

Key words: *life expectancy, pensioner, average monthly pension, state social insurance, real pension index.*

JEL Classification: *H10, H12.*

Introduction

In general, for most people, retirement is correlated with declining incomes. There are situations in which some retired people even face the threat of poverty in old age. As the population ages, it faces increasing financial risks, such as the need for medical care and / or long-term care.

For most retirees, pensions are the main, if not the only, source of income. In the conditions of increasing life expectancy, the population will have to stay in activity longer in order to have incomes that ensure the desired standard of living.

In the study, for the calculation and interpretation of indicators, we used other statistical methods, such as dynamic series or index method.

Research methodology, data and hypotheses

To understand the content of the analyzed indicators, we further reproduce some aspects of the methodology used by the National Institute of Statistics and Eurostat. In this way, the authors' interpretations will be easier to assimilate and interpret by those interested. Thus, the average number of pensioners in the social insurance system consists of state social insurance retirees; pensioners from the former insurance system for farmers; social insurance retirees from the Ministry of National Defense, the Ministry of Internal Affairs and the Romanian Intelligence Service; social insurance retirees from the records of the Ministry of Culture and National Identity and social insurance retirees from the records of the Lawyers' Insurance House.

The pension represents the monetary right established by the pension decision. From a methodological point of view, the average monthly pension is calculated by taking into account the amounts for pensions of all categories of pensioners, paid by the pension funds specified above.

The average monthly pension is determined as the ratio between the amounts due, according to the decisions, of the pensioners existing in payment in the reference quarter / year and their average monthly number multiplied by 3 (months), respectively 12 (months). Pensions are classified into several categories, namely: old-age pension, early retirement, partial early retirement, disability pension, survivor's pension, social assistance type pension, IOVR pensions.

In table no. 1 shows the average number of pensioners registered in Romania in the fourth quarter of 2019 and in the third and fourth quarters of 2020.

Table 1. Average number of pensioners in Romania (thousands of people)

	Quarter IV 2019	Quarter IV 2020
TOTAL	5140	5123
of which, by retirement level:		
Social insurance	5138	5122
of which, state social insurance	4669	4679
of which, social insurance by pension categories:		
• age limit	3992	4039
• early retirement	19	14
• partial early retirement	92	92
• disability	503	456
• survivorship pension	532	521

Source: National Institute of Statistics, Press release no. 69/16 March 2021, own systematization

Based on the data for the fourth quarter of 2020 in the table above, it is found that the average number of retirees registered in Romania was 5123 thousand people, down 17 thousand people compared to the fourth quarter 2019. We mention that social insurance retirees hold the majority share (99.98%) in the total number of retirees.

The average number of state social insurance retirees was 4679 thousand people, representing 91.4% of the total social insurance pensioners. Compared to the fourth quarter of the previous year, there was an increase of 10 thousand people.

Depending on the type of pension due, the number of pensioners for old age was 78.9% among social insurance pensioners, pensioners included in the categories of early and partially early pensions representing 2.1%.

In the time period under analysis, the total ratio between the average number of state social insurance retirees and that of employees was 9 to 10.

We specify that this ratio shows important variations in territorial profile. Thus, if in Ilfov county the ratio is 4 pensioners to 10 employees, there are counties in which the number of pensioners exceeds that of employees, for example in Teleorman county there are 16 pensioners per 10 employees, in Giurgiu and Vaslui counties 15 pensioners per 10 employees And in Botoşani county 14 to 10.

Table 2. Average monthly pension in the fourth quarter, 2019 and 2020 (lei)

	Quarter IV 2019	Quarter IV 2020
TOTAL	1412	1636
of which, by retirement level:		
Social insurance	1413	1637
of which, state social insurance	1372	1590
of which, social insurance by pension categories:		
• age limit	1586	1829
• early retirement	1675	2070
• partial early retirement	1294	1623
• disability	723	783
• survivorship pension	771	883

Source: National Institute of Statistics, Press release no. 69/16 March 2021, own systematization

The average monthly pension was, in the fourth quarter of 2020, in the amount of 1636 lei. Regarding the average state social insurance pension, it was 1590 lei and varied with significant discrepancies in the territorial profile. The gap between the minimum value (registered in Botoşani County: 1262 lei) and the maximum (registered in Hunedoara County) was 848 lei.

With regard to the ratio between the average net nominal state social insurance pension for the full-age contribution period (excluding tax and the social health insurance contribution) and the average net earnings, there is an increase of 51.9 in quarter III 2020 to 54.2% quarter IV 2020.

Compared to the same quarter of the previous year, both the average monthly pension and the average state social insurance pension increased by 15.9% each.

The real pension index is calculated as the ratio between the nominal pension index (for the calculation of the real pension) and the consumer price index.

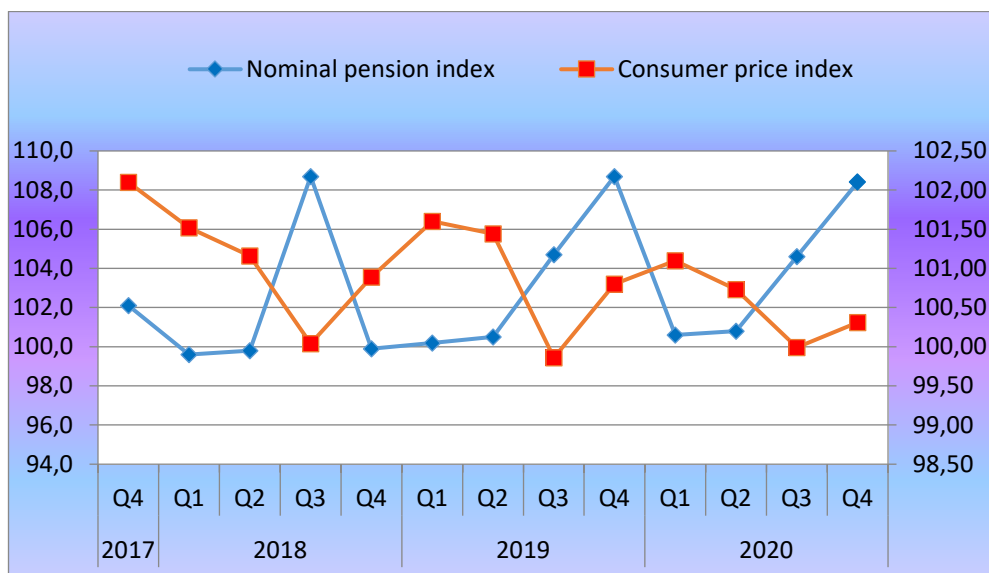


Figure 1. Evolution of the nominal pension index and the consumer price index during 2017-2020

Source: own systematization

The previous figure graphically represents the quarterly evolution of the nominal pension index and the consumer price index in the period IV quarter 2017 - quarter IV 2020.

Conclusion

The effects of the demographic aging process, caused, in large part, by the decrease of the birth rate, led to the decrease of the segment of the young population, found in the age group 0-14 years. At the same time, the increase of life expectancy generated the increase of both the number and the share of the elderly population, respectively of the population aged 65 and over. The total dependency ratio, calculated at the country level, in the middle

of 2019 was 52 young people and elderly people per 100 adults, a growing ratio, considering that in 2015, it was 49 young people and elderly people per 100 adults, and in 2012 it was 47 young people and the elderly, amounting to 100 adults. The situation is becoming alarming, given the implications of demographic aging on pension systems.

References

- [1]. Anghel, M.G., Haşegan, D.A. (2020). Model Regarding the Analysis of the Evolution of the Number of Pensioners and the Public Pension in Romania. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 10 (1), January, 207–219
- [2]. Anghel, M.G., Haşegan, D.A. (2020). *The voluntary pension funds - a viable solution to supplement the pensioners' incomes*. Theoretical and Applied Economics, Volume XXVII (2020), No. 2(623), Summer, 51-64
- [3]. Chen, D., Beetsma, R., Ponds, E., Romp, W. (2016). Intergenerational risk-sharing through funded pensions and public debt. *Journal of Pension Economics and Finance*, 15 (2), Cambridge University Press, April, 127-159
- [4]. Draper, N., Westerhout, E., Nibbelink, A. (2017). Defined benefit pension schemes: a welfare analysis of risk sharing and labour market distortions. Cambridge University Press, *Journal of Pension Economics and Finance*, 16 (4), 467-484, October
- [5]. Hairault, J., Langot, F., Sopraseuth, T. (2010). Distance to Retirement and Older Workers' Employment: The Case for Delaying the Retirement Age. *Journal of the European Economic Association*, 8 (5), 1034-1076
- [6]. Naczyk, M., Domonkos, S. (2015). The Financial Crisis and Varieties of Pension Privatization Reversals in Eastern Europe. *Governance*, 29 (2), April, 167-184
- [7]. Novy-Marx, R., Rauh, J. (2011). Public Pension Promises: How Big Are They and What Are They Worth?. *Journal of Finance*, 66 (4), 1211-1249
- [8]. St. Clair, T., Martinez Guzman, J.P. (2018). Contribution volatility and public pension reform. *Journal of Pension Economics & Finance*, 17 (4), 513–533

- [9]. Vogel, E., Ludwig, A., Börsch-Supan, A. (2017). Aging and pension reform: extending the retirement age and human capital formation. *Journal of Pension Economics and Finance*, 16 (1), 81-107
- [10]. *** Institutul Național de Statistică, Comunicatul de presă nr. 69/16 martie 2021
- [11]. *** Institutul Național de Statistică (2020), Proiectarea populației României pe regiuni de dezvoltare și județe, la orizontul anului 2070, Editura Institutului Național de Statistică

DIGITALIZATION IN ACCOUNTING

Anna KOSTYAKOVA

*PhD in Economics, Associate Professor
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological
University in Melitopol
anna.kostyakova@tsatu.edu.ua*

Abstract

Today is the most important transformation of our time - the digitalization of internal processes and procedures. This is a phenomenon that is designed to simplify our lives and make doing business more efficient. Therefore, the question arises whether to continue to keep most of the documents on paper, or still - an electronic document (document flow)?

Key words: *electronic document, document flow, digitalization.*

JEL Classification: *M41.*

Introduction

The development of public relations has become a requirement in general for the development, improvement and updating of the regulatory framework of Ukraine, the creation of special legal norms and rules governing the field of information relations.

Literature review

The Verkhovna Rada of Ukraine adopted the laws of Ukraine, which entered into force, in particular: "On Information", "On Electronic Documents and Electronic Document Management", "On Electronic Trust Services", "On Mandatory Copies of Documents", "On State Secrets", "On the National Information Program", "On Telecommunications", "On the National Confidential Communication System", "On Information Protection in Information and Telecommunication Systems", "On the National Archival Fund and Archival Institutions".

Research methodology, data and hypotheses

Different scholars and practitioners today see the need for electronic document management in different ways: some in improving the efficiency of organizational and administrative document management, others in increasing the efficiency of functional specialists who create documents and use them in everyday work, and only some pay attention to both aspects.

Exploring the advantages, disadvantages and problems of electronic document management, it is advisable, in our opinion, to focus on the last two positions, because they need solutions to improve the efficiency of document management in the future.

Analyzing the work of researchers on this issue, it was identified among the common shortcomings and problems of the introduction of electronic document management, namely:

- 1 excessive funding of the electronic document management system and technical equipment of workplaces [2,3];
- 2 the human factor - a negative attitude towards innovation [2,3];
- 3 training and retraining of specialists in this field [2,3,4];
- 4 unauthorized access to the confidentiality of information and its loss [2,3,4];
- 5 time costs [3];
- 6 violation of the principle of uniqueness in the registration of documents [2,4];
- 7 legislative inconsistency and unregulated electronic document management to international standards [2,4].

As we can see, almost all scientists focus on the same shortcomings and problems, identifying these two categories.

As for the inconsistency of Ukrainian legislation with international legislation in the field of electronic document management, today this problem has been resolved with the entry into force one year after the publication of the Law of Ukraine № 2155 [1]. The purpose of this Law is to regulate relations in the areas of providing electronic trust services and electronic identification. Also, we support the opinion of Anna Okhrimenko that the list of mandatory details in electronic documents should be given in the legal framework [4]. Today, according to Art. 5 of the Law of Ukraine № 851 the composition and procedure for placing mandatory details of electronic documents is determined by law with further visualization for human perception of its content.

St. 7 of the Law № 851 states that "if the author creates an electronic document and documents on paper identical in documentary information and details, each of the documents is the original and has the same legal force", ie the electronic document must contain all mandatory details of the original document for confirmation originality and legitimacy.

The human factor and other problems (time costs, funding, retraining and training, access to information) are subjective at the enterprise level, so in the process of activity must be gradually resolved.

Conclusion

That is, despite the problems discussed above, electronic document management creates significant opportunities for effective development of the enterprise and its production process. In today's world, information is a strategic national resource. Electronic document management greatly facilitates the process of signing and exchanging documents between contractors, provides an opportunity to simplify interaction with tax and other public authorities. E-document is legally equated to paper in form, essence, has legal force, differs only in the imposition on the document CEP. To date, significant work has been done to harmonize international legislation with the regulatory framework of Ukraine.

But with the introduction of electronic document management and electronic documents in the activities of economic entities, the main problem today is the readiness of the enterprise for new information technologies.

References

- [1]. Zakon # 2155 (1991). *Pro zakhyst prav spozhyvachiv: Zakon Ukrainy [About the accounting and financial reporting in Ukraine: Law of Ukraine]*. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
- [2]. Zagherujko, O. (2018). «Problemy vprovadzhennja system elektronnoho dokumentoobighu na pidpryjemstvakh XLVI». *Materialy XLVI Mizhnarodnoji naukovo-praktychnoji internet-konferenciji «Problemy ta perspektyvy rozvytku nauky na pochatku tretjogho tysjacholittja u krajinakh Jevropy ta Aziji»: zbirnyk naukovykh pracj*, m. Perejaslav-Khmeljnyckyj, 46-48
- [3]. Kruchinina, T. (2014). «Perevaghy j nedoliky elektronnoho dokumentoobighu». *Sekretarj-referent*. 10 (141), 26-31. <https://tsdea.archives.gov.ua/wp-content/uploads/pages/20102014.pdf>
- [4]. Okhrimenko, Gh. V. (2009). «Osnovni pryncypy ta problemy vprovadzhennja elektronnoho dokumentoobighu v orghanizaciji». *Naukovi zapysky*. (1), 300-307.

THE MAIN ASPECTS REGARDING THE INTERNATIONAL COMPARABILITY OF THE RETIREMENT INCOME SYSTEMS

Mădălina-Gabriela ANGHEL

Assoc. prof. PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

madalinagabriela_anghel@yahoo.com

Dragoş-Alexandru HAŞEGAN

PhD Student

The Bucharest University of Economic Studies

dragos_has@yahoo.com

Abstract

The COVID-19 pandemic has caused negative effects on the entire world economy, including affecting pension systems. Since 2020, they have faced additional pressures caused by the impact of the global health crisis, pressures that have added to those already in place, namely increasing life expectancy, aging the population and reducing the active population. Under these conditions, each country is concerned with ensuring the health of its citizens, and the way public resources are managed, which are currently concentrated for this purpose, could affect the security of medium- and long-term retirement, and the way employees across the country. the world will withdraw from activity. Given that in many countries around the world, the level of public debt has increased as a result of the impact of coronavirus, it will certainly have a direct influence on the level of future pensions. At the same time, worldwide, there was a reduction in the contributions of participants to private pension funds, while reducing the return on investment. According to experts in the field, in this situation, in order to maintain the desired standard of living, some people will have to stay active in the workplace longer, and others, who do not want this, will be able to accept a standard of living, living at retirement age.

Key words: *retirement income systems, Global Pension Index, adequacy, sustainability, integrity.*

JEL Classification: *C40, J32.*

Introduction

Globally, the Global Pension Index is calculated by collaborating with prestigious institutions in the fields of investment, labor markets and pensions. This index analyzes pension systems around the world, highlighting their weaknesses and recommending areas where a number of reforms could be made to provide pensioners with more appropriate and sustainable benefits. The Mercer CFA Institute Global Pension Index allows for complex analysis, both individually and in a comparative analysis of the various existing retirement income systems worldwide, using over 50 statistical indicators.

Research methodology, data and hypotheses

The study of the functioning of the retirement income systems of each country takes into account three reference criteria (sub-indices), namely: adequacy, sustainability and integrity, with the aim of assessing the benefits they offer, the ability to maintain and develop in the conditions of aging population, as well as the level of transparency in the activity carried out. Each of these criteria (sub-indices) has a certain weight in the calculation of the general index and is based on a series of indicators. The overall value of the index for each country's system is the weighted average of the three sub-indices.

The calculation methodology of the Mercer CFA Institute Global Pension Index is systematized in the following table:

Table 1. Methodology for calculating the Mercer CFA Institute Global Pension Index

Benchmark	Weight in the indicator (%)	Evaluated indicators
Adequacy	40	The advantages offered and the way of designing the retirement income systems; savings; financial support from the authorities; growth assets.
Sustainability	35	Ways to cover the pension; total assets; contributions; demography; public expenditures; government debt; economical growth.

Benchmark	Weight in the indicator (%)	Evaluated indicators
Integrity	25	Regulatory framework; governance; protection; ways of communication; operating costs

Source: Mercer CFA Institute Global Pension Index 2020, own systematization

Analyzing the previous table, it can be seen that, in general, through the indicators used, the degree of adequacy refers to the benefits of the system currently offered, as well as a number of elements related to predicting the organization and operation of the system. The sustainability calculation aims to identify the capacity of the current retirement income systems to provide future benefits in the future, while the integrity criterion reflects aspects related to management activity, with a direct influence on the trust that the citizens of each country have in their own retirement income systems.

Detailing the scope of each sub-index and starting from the premise that the purpose of any pension system is to have the ability to ensure adequate income for retirement, we can say that the adequacy of benefits is the most effective way to study the comparability of retirement income systems. From this perspective, the following six features are evaluated for the forecasting of the private pension system:

- providing tax incentives to encourage middle-income people to save for retirement. Specifically, the value of taxes on investment income diminishes the adequacy of future benefits;
- the imposition by the regulations in force of a minimum age in order to be able to benefit from the private pension, except in cases of disability and death; this feature aims to identify how the respective private pension system works, ie whether it focuses on providing benefits for retirement or allows them to be offered even before reaching retirement age;
- following the trajectory of the personal asset of the participant in case he resigns from work, respectively it is wanted to know if he is entitled to the full acquisition of the accumulated asset until that moment or if there are penalties, thus affecting the level benefits that will be available for retirement;

- analysis of the rules that influence the benefits provided during retirement years and any arrangements that may provide incentives for income flows;
- determining whether the accumulated asset is subject to sharing between spouses / partners, in case of divorce / separation, taking into account the impact on their future financial security;
- the obligation to participate in private pension funds for persons receiving financial support, in the form of a disability pension or child raising allowance.

The second sub-index, sustainability, takes into account contribution rates, asset levels and coverage of the private pension system. The level of pre-financing is important in the conditions of decreasing the ratio between employees and retirees.

Real long-term economic growth also has a strong effect on the sustainability of pensions because it influences employment, savings rates and return on investment. At the same time, the long-term sustainability of a system, as well as the future level of pensions are influenced by the level of public debt.

The third sub-index, integrity, analyzes the role of regulation and governance, as well as the provisions of the legislation in force. Also included in the analysis is the way of communication in relation to the participants, as well as the protection offered to them against risks.

In table no. 2 are centralized the average values registered by the Global Pension Index, as well as by the three sub-indices, in the period 2018-2020. For the calculation of these indicators, for 2018 34 pension systems were analyzed, for 2019 37 pension systems were taken into account, representing over 63% of the world's population, and in 2020, the number of pension systems studied was increased to 39 pension systems, incorporating over 64% of the world's population.

Table 2. Global Pension Index, during 2018-2020

No. crt.	Indicator	2018	2019	2020
1.	Overall Index Value	60.5	59.3	59.7
2.	Adequacy	61.1	60.6	60.8
3.	Sustainability	52.0	50.4	50.0

No. crt.	Indicator	2018	2019	2020
4.	Integrity	71.6	69.7	71.3

Source: Melbourne Mercer Global Pension Index 2018 and 2019, Mercer CFA Institute Global Pension Index 2020, own systematization

As it can be seen, all the indicators analyzed decreased in 2019, compared to the previous year, amid the health crisis generated by the coronavirus pandemic and recorded a recovery in 2020, but without reaching the values recorded in 2018.

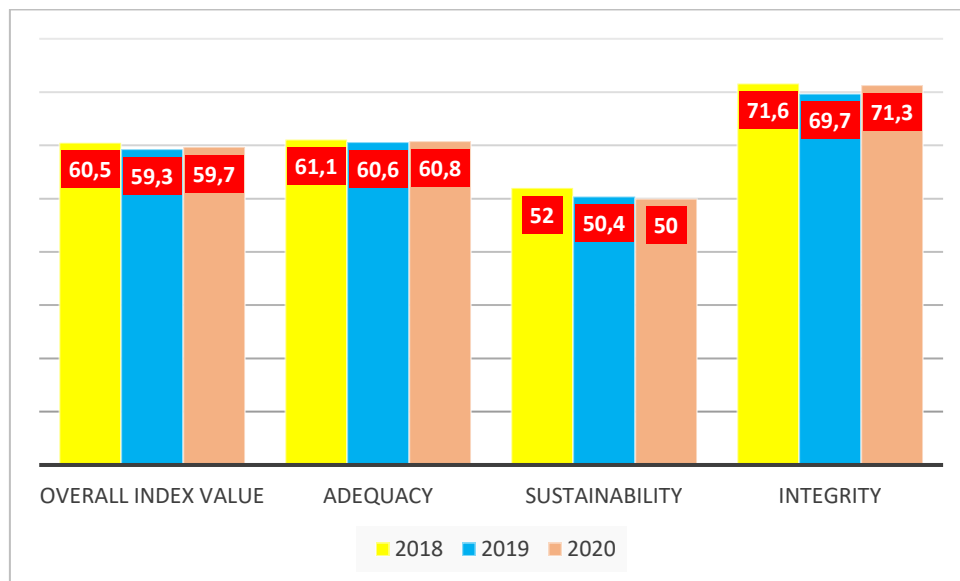


Figure 1. Evolution of Mercer Global Pension Index during 2018-2020

Source: own systematization

Based on the global pension index, each pension system is analyzed, using in this sense the weighted average of the sub-indices of adequacy, sustainability and integrity.

Conclusion

The times we live in now show that the impact of Covid-19 goes beyond health, affecting economic and social activity as a whole and having direct implications on the financial field, interest rates and return on investment, changing mindsets and people's confidence in the future. Each country needs to look at its ability to support its population, and with regard to the older population, this is done through pensions and the provision of social services for the elderly. During this time, governments have seen a wide range of measures and fiscal incentives to protect their citizens and pension systems, some of which, such as Australia and Chile, allow temporary access to individual assets. pensions or reducing the level of mandatory contribution rates to pension funds. Each government should conduct a SWOT analysis of its own pension system to take the necessary steps to provide pensioners with better long-term benefits.

References

- [1]. Andonov, A., Hochberg, Y., Rauh, J. (2018). Political Representation and Governance: Evidence from the Investment Decisions of Public Pension Funds. *The Journal of Finance*, 73 (5), 1967-2466
- [2]. Foster, L. (2015). Financial Planning and the Reality and Requirements of Retirees with Private Pensions. *The Journal of Retirement*, 3 (1), 115-127
- [3]. Jagger, C. et al. (2009). Inequalities in healthy life years in the 25 countries of the European Union in 2005: a cross-national meta-regression analysis. *The Lancet*, 372 (9656), 2124-2131
- [4]. Kroft, K., Lange, F., Notowidigdo, M. (2013). Duration Dependence and Labor Market Conditions: Evidence from a Field Experiment. *Quarterly Journal of Economics*, 128 (3), 1123-1167
- [5]. Manchester, C.F. (2010) The effect of pension plan type on retirement age: distinguishing plan incentives from career length preferences. *Southern Economic Journal*, 77 (1), 104–125
- [6]. Morillasa, R.M., Rubio-Romeroa, J.C., Fuertes, A. (2013). A comparative analysis of occupational health and safety risk prevention practices in Sweden and Spain. *Journal of Safety Research*, 47, 57-65

- [7]. Thomas, A., Spataro, L. (2016). The effects of pension funds on markets performance: a review. *Journal of Economic Surveys*, 30 (1), 1-33
- [8]. Walker, A., Maltby, T. (2012). Active ageing: A strategic polity solution to demographic ageing in European Union. *International Journal of Social Welfare*, 21 (s1), s117-s130
- [9]. Vogel, E., Ludwig, A., Börsch-Supan, A. (2017). Aging and pension reform: extending the retirement age and human capital formation. *Journal of Pension Economics and Finance*, 16 (1), 81-107
- [10]. Wang, S., Lu, Y. (2019). Optimal investment strategies and risk-sharing arrangements for a hybrid pension plan. *Insurance: Mathematics and Economics*, Elsevier, 89(C), 46-62
- [11]. *** Mercer CFA Institute Global Pension Index 2020
- [12]. *** Melbourne Mercer Global Pension Index 2018, 2019

STUDY ON THE EVOLUTION OF THE MAIN PROPORTIONS AND MACROECONOMIC CORRELATIONS

Ștefan Gabriel DUMBRAVĂ

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

stefan.dumbrava@gmail.com

Abstract

Any economic strategy must include a set of measures aimed at maintaining macroeconomic proportions and correlations for employment, the use of the capital factor, as well as the resources available to Romania.

Failure to comply with macroeconomic proportions and correlations may at some point lead to the creation of unsalable stocks, insufficient production in some areas of activity and especially employment by categories of specialization and qualification.

Of course, the calculated statistical indicators highlight precisely these possibilities to respect the macroeconomic proportions and correlations. There are a number of proportions that need to be interpreted statistically such as the correlation between GDP growth and unemployment, the correlation between growth and inflation, the basic correlation of economic growth or the study of the interconnections of external balance of payments indicators and macroeconomic aggregates of results. At the same time, at the level of the national economy, the aim must be to maintain the correlation stage and the monetary field. Therefore, the connections established between the sources of monetary and banking data must be carefully monitored, which must ensure a fair relationship between the need for money supply and the existing money supply in the market. This task falls primarily to macroeconomic management, but also to central banks.

The monetary situation is of the utmost importance, especially in the context in which it is known that the financial economic crisis of 2008-2010 was caused by the money supply surplus, especially in dollars, existing on the world market in accordance with the money supply needs expressed in dollars that the world economy needed.

At the same time, the monetary situation and the connection between the consolidated money supply and the balance of internal and external

payments must be carefully monitored, so that there is no excess money supply on the market, which will eventually lead to inflation.

At the same time, at the level of the national economy, the main correlations that are established between the monetary aggregates must be taken into account, so that the money market is fairly managed and fed with a surplus of money or withdrawal of money from the market.

In this article we have sought to substantiate the need to maintain macroeconomic correlations and proportions, so as to avoid macroeconomic destabilization. This danger is all the greater today as we face a developing health and financial-monetary crisis.

Key words: *labour force, capital, resources, statistical indicators, money supply, inflation, crisis.*

JEL Classification: *E20, E30.*

Introduction

Macroeconomic proportions and correlations are a lever, the basis of the evolution of any country's economy. Of course, under free market conditions, the main correlation between supply and demand is established by the market with periods that can lead to some negative effects until this correlation is re-established.

There are other correlations that must be analysed and studied each time in order not to exceed the possibility of ensuring their maintenance in a controllable bed. For example, a country's financial situation depends very much on its own resources and the resources it has at its disposal.

In the conditions of the economic-financial and pandemic crisis, the governments like the one of Romania in extreme situations resort to loans, sometimes with quite high interest rates. This will increase Romania's internal and external public debt and speaking of it is currently 57% of Gross Domestic Product. When it will approach 60% or exceed this threshold we can talk about entering into insolvency.

The purpose of this article, the main objective, was to establish the current state of macroeconomic proportions and correlations, how they have evolved so far and especially to detect evolutionary trends for the next period. These must be done, first of all, in close correlation with the effects that the health and economic-financial crisis will have, which will continue throughout 2021, but maybe also in the following years.

That is why the study of this evolution must be done very carefully using the methodology provided by the National Institute of Statistics and Eurostat using a series of statistical methods and models such as index method, comparison method, structural analysis method, correlation analysis method. or the use of regression.

The method of graphical representation will help even more to properly understand and interpret the situation in the Romanian economy.

Literature review

Macroeconomic proportions and correlations are a basic condition for maintaining macrostability. In certain periods of time, disturbances appear that influence the maintenance of these correlations and determine the impairment of the macroeconomic balance. This aspect was researched by a number of specialists, who started from various aspects to identify the causes of destabilizing effects. This problem of maintaining macroeconomic proportions and correlations arises especially in times of crisis, such as the pandemic and financial-economic crisis that the world economy is currently going through.

Thus, Anghelache, C., Capanu, I. (2000) approached extensively aspects regarding the economic indicators used in the micro and macroeconomic analyzes, and Anghelache, C. Mitrut, C., Isaic-Mniu., Al., Voineagu, V .and Dumbrava, M. (2007) conducted and published a comprehensive macroeconomic analysis on correlations and macrostability in the national economy. Anghel, .M.G., Anghelache, C. (2019) conducted a study on the effect of the external balance of payments on economic growth, in other words the correlation between net exports and changes in Gross Domestic Product. Faigelbaum, P., Grossman, G. and Heplman, F. (2011) published a study on income distribution, quality of products and services in international trade.

Hili, A., Lahmandi-Ayed, R., Lasram, H. (2016) conducted a study on the correlation of the labor factor with other production factors domestically and internationally.

Jones, Ch., Klenow, P. (2010) performed an analysis on the evolution over time of the population's well-being according to the macroeconomic results over time.

Moreno-Galbis, E., Tritah, A. (2016) paid attention to the influence of immigration within the European Union on the stability of the workforce in each country, as well as on the community as a whole. Walker, A., Maltby, T (2012) conducted extensive research in the field of demography focusing on the prospect of population growth in European Union member states.

Methodology, data, results and discussions

Any economic program includes a set of policy measures designed to achieve the main objectives of macroeconomic policy, which are usually: growth, employment, price stability and improving the external balance of payments.

These objectives are quantified by four fundamental variables, also called key macroeconomic variables, which measure, correlate and analyse the performance of any economy, namely GDP growth rate, unemployment rate, inflation rate and current account balance of payments.

The four objective variables allow the assessment of the main internal and external macroeconomic imbalances, the monitoring of the changes that have taken place in the economy and the formulation of the corresponding policies in order to achieve the future objectives.

Important macroeconomic correlations are established between the four variables. There are also close links between them and other macroeconomic indicators.

Next, we will analyse the correlation between the GDP growth rate and the unemployment rate.

Theoretically, the connection is clear: when an economy is in a recessionary phase, characterized by a slowdown in GDP growth (GDP), the unemployment rate (RS) increases; when economic expansion takes place, GDP increases, while RS decreases.

This inverse (negative) correlation is known as Okun's law. Analysed in the conditions of the US economy, the law materialized in the following relation:

$$RPIB_{t/t-1} = 3\% - 2(RS_t - RS_{t-1}) \quad (1)$$

where: $RPIB_{t/t-1}$ represents the growth rate of GDP in period t compared to period t-1

3% represents the GDP growth trend (relative trend over time)

RS_t , RS_{t-1} represents the unemployment rate in period t, respectively t-1

So, if unemployment remains the same, GDP will increase by about 3%. For each percentage point increase in the unemployment rate, the GDP rate will decrease by 3 percentage points compared to 3%. For example, if RS increases in the current period from 6% to 8%, then real GDP will be -1%:
 $RPIB = 3 - 2(8 - 6) = -1\%$

The previous relationship can be written in another way:

$$RS_{t-1} = RS_t - 0,5(RPIB_{t/t-1} - 3) \quad (2)$$

It is observed that unemployment in the current period will be higher or lower compared to the previous period, as GDP will be higher or lower than the growth trend (3%). In other words, if the scrubbing is to be reduced by 1 percentage point, the GDP must reach 5%:

$$RS_{t-1} = RS_t - 0,5(5 - 3) \quad (3)$$

This relationship has a statistical character, not being valid for any country, but only for the USA and only for the stage in which Okun did the research. Such a statistical relationship can be deduced for each country, depending on the specific conditions of the stage it goes through.

The analysis of statistical data, in the conditions of the Romanian economy in recent years, led us to the conclusion that the Okun law is valid, but in a specific form. First, the trend of economic growth was considered the average annual rate of GDP growth in the period 1980-1989, calculated at the level of 1.4%.

Secondly, in the period 1990-1993 no stable statistical relationship can be determined between the GDP growth rate and the unemployment rate, so the inverse correlation between the two variables is obvious. Thirdly, since 1994, an Okun-type relationship can be established between the change in the unemployment rate and the change in the growth rate of GDP relative to the trend, with the specification that the link is time lag (out of phase): GDP growth in period t, above the trend (1.4%), led to a reduction in unemployment in the next period t + 1. Thus, the deduced relationship is as follows:

$$RS_{t-1} = RS_t - \alpha(RPIB_{t/t-1} - 1,4) \quad (4)$$

where: $\alpha \in (-0,4; -0,45)$

In other words, the increase of the GDP rate in year t by 1% above the trend level ensured a reduction of the unemployment rate in year t + 1 by about 0.4%. Moreover, the change in GDP only partly explains the evolution of the unemployment rate. Much stronger was the influence it exerted on the unemployment rate than the average bank interest rate on loans to businesses. A direct correlation with a strong intensity was identified between the two variables. Next, we structured in table number 1 the data regarding the evolution of GDP and the number of unemployed in the period 2005-2020.

Table 1. Evolution of GDP and number of unemployed in the period 2005-2020

Year	GDP	Nr. Unemployed
2005	286861,9	522967
2006	342762,6	460495
2007	425691,1	367838
2008	539834,6	403441
2009	530894,4	709383
2010	528514,5	626960
2011	558889,9	461013
2012	591799,1	493775
2013	634967,8	512333
2014	669703,9	478338
2015	711929,9	436242
2016	763652,5	418237
2017	857895,7	351105
2018	951728,5	288896
2019	1058190,3	257865
2020	1053881,4	296051

Source: INS. Data processed by the author

For a better visualization of the evolution of the two indicators, graph number 1 was made.

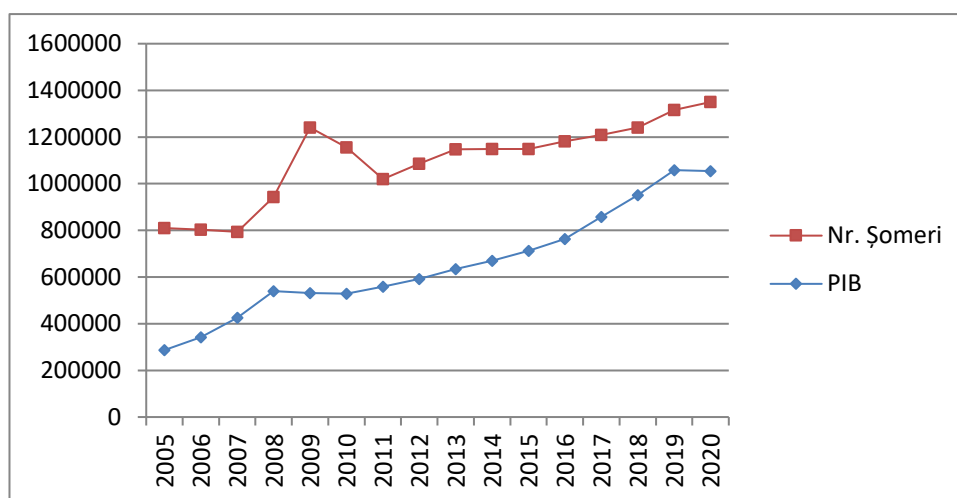
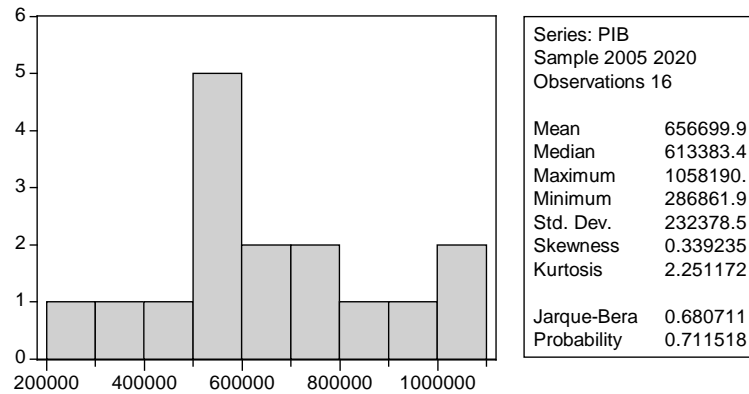


Chart 1. Evolution of GDP and number of unemployed in the period 2005-2020

Interpreting the data structured in table number 1 and represented in graph number 1 we find that the evolutions of the two macroeconomic indicators have an inverse proportional relationship, fact confirmed by the increase in the number of unemployed during periods of crisis when Gross Domestic Product decreases and also decreases of the unemployed during periods of economic recovery.

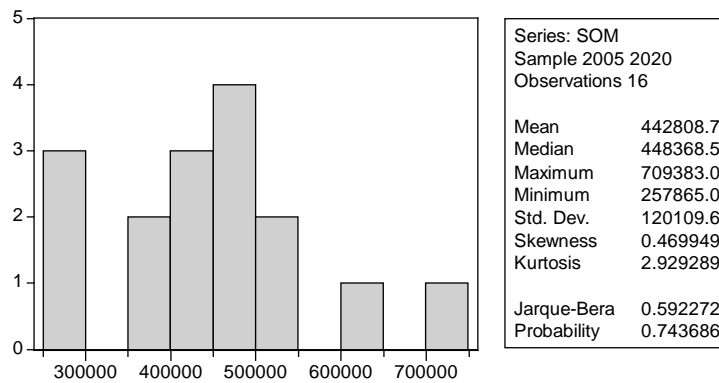
Next I will present and analyse the histograms of the two indicators subject to analysis.

We find that regarding the Gross Domestic Product of Romania in the period between 2005 and 2020, it has a symmetrical distribution aspect confirmed by the Skewness test and a slightly slower aspect confirmed by the value of 2.25 of the Kurtosis test.



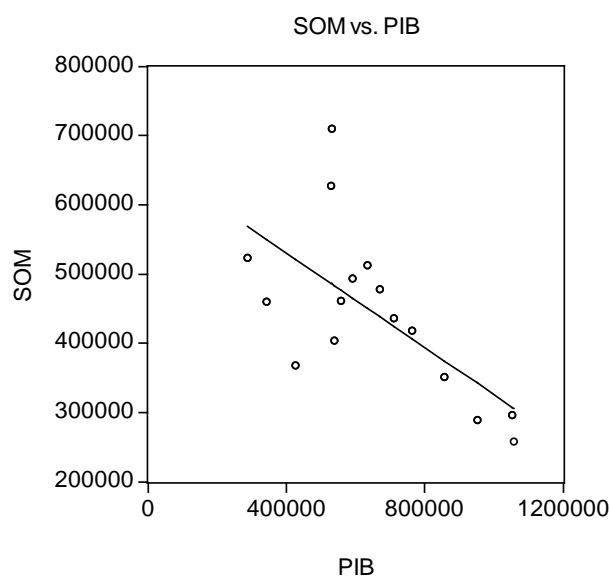
Graph 2. Histogram of the evolution of the Gross Domestic Product of Romania in the period 2005-2020

We find that the evolution of the number of unemployed in the period between 2005 and 2020 has a somewhat symmetrical distribution confirmed by the Skewness test and a slightly slower aspect confirmed by the value of 2.92 of the Kurtosis test.



Graph 3. Histogram of the evolution of the number of unemployed in the period 2005-2020

The correlation between GDP and the number of unemployed is shown in graph number 4.



Graph 4. Correlation between GDP and the number of unemployed

We notice in the graph above that the point cloud related to the values recorded by the two macroeconomic indicators studied a straight line, which allows us to continue the study, making a statistical-econometric analysis, using a simple linear regression model, which has the following form:

$$PIB = a + b \cdot SOM + \varepsilon \quad (5)$$

where: *PIB* (Gross Domestic Product) is the dependent variable;
SOM (number of unemployed) is the independent variable;
a and *b* are the regression parameters;
 ε represents the residual variable.

To estimate the regression parameters and to test the significance of the model we used the statistical-econometric analysis program EViews, and the results are presented in figure number 1.

Dependent Variable: PIB
 Method: Least Squares
 Sample: 2005 2020
 Included observations: 16

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1221377.	178030.1	6.860508	0.0000
SOM	-1.275216	0.388860	-3.279370	0.0055
R-squared	0.434441	Mean dependent var		656699.9
Adjusted R-squared	0.394044	S.D. dependent var		232378.5
S.E. of regression	180890.8	Akaike info criterion		27.16564
Sum squared resid	4.58E+11	Schwarz criterion		27.26222
Log likelihood	-215.3252	F-statistic		10.75427
Durbin-Watson stat	0.512518	Prob(F-statistic)		0.005483

Figure 1. EViews regression model estimation

From the analysis of the results obtained and presented in figure number 1 we find that the values recorded by the estimated parameters are significantly different from zero and the statistical tests F-statistic and t-Statistic have higher values than those tabulated, which implies that the model is one good and can be used to estimate GDP growth. The estimation of the theoretical values of the dependent variable is done according to the relation:

$$\widehat{PIB} = 1221377 - 1.275216 \cdot \widehat{SOM} + \varepsilon \quad (6)$$

The high value of the free time coefficient indicates that there are other factors that influence the evolution of the Gross Domestic Product, which were not taken into account. Also, the minus sign of the coefficient of the variable number of unemployed indicates the negative effect that this independent variable has on the evolution of the Gross Domestic Product.

Conclusions

The data presented in this article, *Study on the evolution of the main proportions and macroeconomic correlations*, leads to a series of theoretical and practical conclusions. First of all, it is found that during the pandemic and economic-financial crisis there is a danger of distortions between the main correlations and macroeconomic proportions.

This can happen in the relationship between supply and demand, in correlating income with the consumer price index, to bring in real income, the correlation between consumption and investment, and between the need for jobs to absorb unemployment and lack of financial resources which should be the basis for the creation of new jobs and in this way the improvement of the situation of the Romanian economy.

Macroeconomic propositions and correlations can deteriorate rapidly in the context of no action being taken where the trend is out of control.

References

- [1]. Anghelache, C., Capanu, I. (2000). *Indicatori economici pentru analiza micro și macroeconomică*, Editura Economică, București.
- [2]. Anghelache C., Isaic-Maniu A., Mitruț C., Voineagu V., Dumbravă M. (2007). *Analiza macroeconomică – Sinteze și studii de caz*, Editura Economică, București
- [3]. Anghel M.G., Anghelache C. (2019), *The effect of the balance of external payments on the economic growth*, Revista Română de Statistică Supliment nr. 3, pp. 172-182
- [4]. Fajgelbaum, P., Grossman, G., Helpman, E. (2011). *Income Distribution, Product Quality, and International Trade*. Journal of Political Economy, 119 (4), 721-765
- [5]. Hili, A., Lahmandi-Ayed, R., Lasram, H. (2016). Differentiation, labor market and globalization. The Journal of International Trade & Economic Development, 25 (6), 809-833
- [6]. Jones, Ch., Klenow, P. (2010). Beyond GDP? Welfare across Countries and Time, NBER Working Paper No. 16352
- [7]. Moreno-Galbis, E., Tritah, A. (2016). *The effects of immigration in frictional labor markets: Theory and empirical evidence from EU countries*. European Economic Review, 84, 76–98
- [8]. Walker, A., Maltby, T. (2012). *Active ageing: A strategic polity solution to demographic ageing in European Union*. International Journal of Social Welfare, 21 (s1), s117-s130

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Микола ОГІЙЧУК

*кандидат економічних наук, професор,
кафедра бухгалтерського обліку і аудиту,
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, Харків, Україна*
ogiychukm@knau.kharkov.ua

Abstract

The article is devoted to substantiation of features of legal maintenance of the account of own capital by the enterprises of various organizational and legal forms of Ukraine. Attention is focused on the consequences of legislative changes regarding the accounting of equity.

Key words: *equity, accounting, accounting standards, companies.*

JEL Classification: *M41.*

В основі існування ринкової економіки є відносини власності, які в системі обліку виражені категорією «власний капітал». Під цим терміном розуміють частину авансованого капіталу, що сформована за рахунок джерел, є власністю підприємства і кількісно визначається як різниця між його активами і зобов'язаннями (позичковим капіталом). Будь-яке підприємство (фірма, компанія), що обособлено від інших здійснює свою господарську діяльність, повинно володіти капіталом. Наявність капіталу є важливою умовою створення та розвитку бізнесу. Бізнес – це особливий вид економічної діяльності, що вимагає не тільки специфічних знань, рішучості, ділової хватки, готовності ризикувати, але й здатності до творчості та креативного мислення.

Структура та динаміка власного капіталу є головним показником, який визначає фінансовий стан господарюючого суб'єкта. В ринкових умовах, коли господарська діяльність підприємства та його розвиток здійснюються на принципах самофінансування, а через недостатність власних фінансових ресурсів – за рахунок залучених коштів, важливо дати об'єктивну аналітичну оцінку фінансової незалежності суб'єкта господарювання від зовнішніх джерел фінансування. В той же час основним джерелом, де акумулюється та систематизується необхідна зовнішнім та внутрішнім користувачам інформація, є бухгалтерський облік. Він відображає процес формування

власності, обсяг прав власників фірми, розподіл результатів їх діяльності, тобто інформацію про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності господарюючих суб'єктів. Великий спектр організаційно-правових форм підприємств, де спостерігаються відмінності у відносинах власності, регулюванні майнових питань, зумовлює особливості нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку власного капіталу, які у свою чергу здійснюють значний вплив на методику відображення в обліку формування відносин власності та власного капіталу.

Серед об'єктів бухгалтерського обліку особливе місце займає власний капітал, що формується на початку діяльності підприємства (фірми, компанії) та поповнюваний, а також нарощуваний протягом усього періоду його (їх) роботи. Збільшення власного капіталу є найважливішим завданням підприємницької діяльності – самостійної, ініціативної, систематичної, на власний ризик господарської діяльності із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку. Правове регулювання бухгалтерського обліку власного капіталу підприємства (фірми, компанії) здійснюється численними нормативно-правовими актами як загального, так і спеціального характеру. В Україні за останні роки створена достатньо ґрунтовна законодавча база з регламентації системи бухгалтерського обліку, у т. ч. власного капіталу, ознайомлення з якою допоможе обліковим працівникам своєчасно та правильно відображати в обліку операції з формування та зміни власного капіталу за окремими його складовими [1].

На законодавчому рівні поняття «власний капітал» закріплене у НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Так, під власним капіталом розуміється частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Дане визначення відображає порядок розрахунку власного капіталу, але не розкриває джерел формування та напрямків використання власного капіталу. В міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не використовується такий термін, як «власний капітал», еквівалентом до нього в зарубіжній практиці є поняття «чисті активи» (netassets) [2].

Відповідно до ст. 14 Закону про акціонерні товариства власний капітал (вартість чистих активів) товариства – різниця між сукупною

вартістю активів товариства та вартістю його зобов'язань перед іншими особами [3]. Основним елементом власного капіталу підприємства є його статутний капітал. Початковий капітал – це статутний фонд, виділені підприємству або залучені ним на засадах, визначених чинним законодавством, фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, цінності, нематеріальні активи, цінні папери, закріплені за підприємством на праві власності або повного господарського відання. За рахунок статутного фонду підприємство формує свої власні основні та оборотні фонди (кошти). Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо статутного капіталу» від 22 грудня 2010 р. № 2850-VI у законодавстві України вираз «статутний фонд» замінено на «статутний капітал» [5]. Основні характерні риси партнерського неакціонерного підприємства висвітлені в новому Державному класифікаторі України «Класифікація організаційно-правових форм господарювання» ДК 002:2004. Класифікатор передбачає чотири види товариств неакціонерної форми господарювання, а саме:

- товариство з обмеженою відповідальністю;
- товариство з додатковою відповідальністю;
- повне товариство;
- командитне товариство.

Що стосується товариств акціонерної форми господарювання, то класифікатор передбачає такі їх види: відкрите акціонерне товариство; закрите акціонерне товариство; державна акціонерна компанія (товариство); державна холдингова компанія; холдингова компанія.

Видовими формами акціонерного товариства є відкриті (публічні) і закриті (приватні) акціонерні товариства. В одній з останніх редакцій Закону України «Про акціонерні товариства» держава визначила відкриті акціонерні товариства як публічні, а закриті – як приватні. Таку назву законодавство пов'язує з організаційною формою розміщення акцій тобто, відкритий їхній продаж через торговця цінними паперами веде до утвору публічного акціонерного товариства, а розміщення їх між майбутніми акціонерами в кількості до 100 членів веде до приватного акціонерного товариства [3].

Видове розмежування акціонерних товариств на публічні (відкриті) і приватні (закриті) має певний сенс і пов'язане звичайно з об'єктом господарської діяльності. Якщо об'єкт свідомо є прибутково-

привабливим, а майбутні акціонери мають достатній капітал для здійснення діяльності, вони локалізують число учасників. Якщо об'єкт капіталу ризикований і існує недолік капіталу, то, як правило, утворюється відкрите акціонерне товариство. Саме організаційно-правова ознака – акціонерне чи неакціонерне підприємство – має вирішальний вплив на формування окремих видів власного капіталу. І передусім це стосується організації та порядку ведення обліку формування та руху статутного капіталу. Права підприємців щодо формування статутного капіталу закріплені в Законах України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. № 2275-VIII [4], «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI [3], Господарському Кодексі України від 16.01.2003 р. № 436-IV[5] та Цивільному Кодексі України від 16.01.2003 р. № 435-IV [6]

В Законі № 2275 серед важливих змін варто відзначити зміни щодо формування статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю і товариства з додатковою відповідальністю та змін його розміру.

По-перше, під час створення нового товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю у його учасників виникає обов'язок сформувати статутний капітал протягом шести місяців, з моменту державної реєстрації, за винятком, коли у статуті може бути передбачено інше положення.

По-друге, Закон № 2275 вдосконалив порядок прийняття виконавчим органом товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю рішення щодо встановлення додаткового строку для внесення учасником частки у статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю.

Таким чином, проаналізувавши зміни в законодавстві, які відбулися останнім часом можна зазначити, що це безперечно стане ще одним етапом успішного його розвитку в Україні. В той же час перехід України на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності потребує адекватного відображення власного капіталу в обліку та звітності для зрозумілості та корисності її користувачам та гармонізації чинних НП(С)БО із МСБО.

References

- [1]. Любар О.О. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку власного капіталу. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7835>.
- [2]. *Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку*. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/accou-?ting/item/natsionalni-polozhennya-standartibukhgalterskogoobluku?app_id=24.
- [3]. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- [4]. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. № 2275-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- [5]. *Господарський кодекс України* від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- [6]. *Цивільний кодекс України* від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

Каріна УТЕНКОВА

доктор економічних наук,
професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
karinautenkova@gmail.com

Abstract

The article is devoted to the problems of agricultural development as a basis for ensuring food security in Ukraine. Food security is one of the important components of economic security, which creates a basis for further progress and development of the state.

Ukraine occupies the 54th out of 113 positions in the 2020 Global Food Security Index. Problems that pose potential threats to food security are acute, particularly, the lack of balance in the diet of Ukrainians. Due to the products of animal origin, the caloric value of the diet is provided only by 28% at the optimal level of 55%. The share of the population's expenditures on food products is unacceptably high: more than half of the total aggregate expenditures, which is higher than the similar indicators of the EU countries by 3-5 times. The increase in agricultural production should take place in compliance with environmental norms and international food quality standards.

Key words: *food security, agriculture, crop production, animal husbandry, food products.*

JEL Classification: *M20, M29, O13, Q10.*

Introduction

Необхідність забезпечення продовольчої безпеки як складової економічної безпеки виникає у зв'язку із захистом державних інтересів, таких як соціальна стабільність, задоволення потреби в харчуванні, незалежність від імпорту, розвиток власного виробництва продовольчих товарів, створення резервних запасів для стабілізації продовольчого забезпечення [1].

Продовольча безпека є одним із важливих складників економічної безпеки, що створює підґрунтя для подальшої розбудови і

розвитку держави. Досягнення продовольчої безпеки є однією із Глобальних цілей сталого розвитку до 2030 року, що поставлені ООН перед країнами-членами на Саміті зі сталого розвитку 2015 р. [2]. На сьогодні проблема забезпечення продовольчої безпеки як на рівні нашої країни, так і у глобальному вимірі повною мірою не вирішена, саме тому актуальними є подальші дослідження у цьому напрямі.

Literature review

Законодавством України продовольча безпека визначена як «захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності» (ст. 2.13 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України») [3].

Однак необхідно зазначити, що зміст категорії «продовольча безпека» навіть на рівні міжнародної спільноти ФАО починаючи із 1983 року зазнавала трансформацій. У 1983 р. ФАО визначено, що продовольча безпека має місце тоді, коли кожна людина в будь-який час має можливість знайти і купити необхідні продукти харчування [4].

Згідно із визначенням ФАО, відображеному у Римській декларації щодо світової продовольчої безпеки, схваленої у 1996 році, продовольча безпека реалізується, коли всі люди в будь-який час мають фізичний та економічний доступ до достатньої в кількісному відношенні безпечної і поживної їжі, щоб задовольнити свої дієтичні потреби і смакові уподобання для ведення активного і здорового способу життя [5].

Продовольча безпека має місце коли всі люди у будь-який час мають фізичні, соціальні та економічні показники доступу до достатньої, безпечної та поживної їжі, яка відповідає їхнім дієтичним потребам та харчовим нормам для активного та здорового життя [6]. На сьогодні провідні вчені вважають, що продовольча безпека держави – це ступінь забезпеченості населення країни екологічно чистими і корисними для здоров'я продуктами харчування вітчизняного виробництва за науково обґрунтованими нормами та доступними цінами при збереженні і поліпшенні середовища проживання. Експерти вважають, що за життя сучасного покоління продовольча проблема може перерости у глибоку міжнародну кризу [7].

Продовольча безпека будь-якої держави визначається ефективністю всієї національної економіки. Водночас харчові ресурси формуються в аграрному секторі. Безперечно, продовольча безпека є складовою економічної безпеки [8].

На думку Л.С. Шевченко, продовольча безпека захищає життєві інтереси людини та полягає у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу кожного до продуктів харчування з метою підтримання звичайної життєвої діяльності [9].

Продовольчу безпеку розглядають вчені на різних рівнях: макроекономічному – це гарантоване забезпечення суспільства, незалежно від обставин, повним необхідним набором повноцінних продуктів харчування; мікроекономічному – це впевненість окремої особи в можливості задовольнити, з доступних джерел, свої фізіологічні потреби у продуктах харчування.

До визначальних економічних інтересів у сфері продовольчої безпеки, на думку Л.С. Шевченко, належать:

- економічна доступність продовольства (можливість при існуючому рівні цін та доходів споживати продукти харчування на раціональному, медично обґрунтованому рівні незалежно від соціального статусу та місця проживання людини). Економічна доступність, виступаючи як похідна попиту, визначається рівнем доходів у суспільстві, характером їх перерозподілу, культурою споживання;

- фізична доступність продовольства (стабільна наявність продуктів харчування достатньої кількості і якості для усіх верств населення). Фізична доступність – похідна пропозиції продуктів харчування, а її забезпечення пов'язано зі стабільною наявністю внутрішніх і зовнішніх джерел продовольства та сировини.

Науковці О.В. Ульянченко, Н.В. Прозорова слушно наголошують на тому, що реальна і повноцінна система продовольчої безпеки України повинна охоплювати такі складові: 1) міцне і надійне забезпечення, що базується на національному АПК, здатному постійно забезпечувати населення продуктами харчування на відповідному рівні, адекватно реагуючи на кон'юнктуру продовольчого ринку; 2) фізична та економічна доступність необхідної кількості й асортименту продовольства для різних категорій населення забезпечується їх

платоспроможністю, що не ставить під загрозу задоволення інших основних потреб людини; 3) система захищеності вітчизняного виробника продовольчих товарів від імпортої залежності як у продовольстві, так і в ресурсному забезпеченні [7].

Research methodology, data and hypotheses

Методика дослідження базується як на традиційних загальнонаукових методах, таких як діалектичний підхід до процесів і явищ, логічний, системний, історичний, наукового абстрагування тощо, так і специфічних.

Зокрема, індексний метод застосовано в оцінці глобального індексу продовольчої безпеки (Global Food Security Index), у розгляді питання доступності та якості продуктів харчування в Україні, її рейтингу серед 113 країн світу; для визначення достатності споживання продуктів харчування населенням, рівня самозабезпечення країни основними видами продовольства та інших індикаторів продовольчої безпеки.

У дослідженні використано дані Державної служби статистики України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), інших міжнародних організацій, результати власних досліджень автора.

Results and discussion

На основі Глобального індексу продовольчої безпеки (Global Food Security Index) визначено, що Україна має далеко не найкращі позиції, поступаючись не тільки всім країнам Європи, але й тим країнам, куди Україна активно експортує продовольство.

Глобальний індекс продовольчої безпеки (GFSI) розраховує і публікує видання «[The Economist](#)», сюди включено оцінку продовольчої безпеки 113 країн з 2012 р. за такими групами показників: 1. Цінова доступність продовольства (Affordability). 2. Фізична доступність (Availability). 3. Якість і безпека (Quality and Safety). 4. Природні ресурси і стійкість (Natural Resources and Resilience) [10].

Останніми роками Україна дещо покращила загальний бал у рейтингу, проте темпи зростання багатьох інших країн були значно

вищими, у результаті чого Україна зайняла 76-ту позицію в рейтингу 2019 р. та 54-ту у 2020 р. серед 113 країн світу.

Згідно із регіональним звітом **The Economist Intelligence Unit** (EIU), Європа є другим регіоном за рейтингом, підтверджуючи світове лідерство з доступності продуктів харчування. Однак, необхідно звернути увагу, що усі європейські країни, крім України, мають потужні державні програми щодо забезпечення харчової безпеки, яка є під загрозою через кризу COVID-19. Показник наявності державних програм для України є помірним, проте відсутність зобов'язань щодо продовольчої безпеки та доступу до харчів є одним з найслабших місць [11]. Крім того, автори рейтингу низько оцінюють сільськогосподарську інфраструктуру та вважають суттєвими політичні та соціальні перепони.

Категорія «Якість та безпека» в розрахунку Індексу вимірює різноманітність та якість харчових продуктів середнього раціону, а також безпеку продуктів харчування. В розрахунку українських показників цей фактор оцінено доволі високо, зокрема, українці вживають достатньо якісного білку, їм доступні необхідні мікроелементи, а харчові продукти загалом є безпечні.

Необхідно звернути увагу, що у 2020 р. вперше Глобальний індекс продовольчої безпеки включив у розрахунки четверту категорію «Природні ресурси та стійкість».

Індикатори за цією категорією включають залежність продуктів харчування від імпорту, управління ризиками стихійних лих та прогнозований приріст населення, а також дозволяють встановити стійкість продовольчих систем до змін клімату.

Таким чином, індекс продемонстрував, що показники країн європейського регіону перевершують показники усіх інших регіонів у цій категорії, навіть незважаючи на схильність до посух та повеней. Європа є світовим лідером у впровадженні політики адаптації до кліматичних змін. Однак показники України в цій категорії є помірними, так країна має низький демографічний стрес та меншу чутливість до імпорту, але демонструє значні проблеми з управлінням водними ресурсами.

Традиційно сильними сторонами в цьому індексі для України є: безпека харчових продуктів; низька частка населення за глобальною

межею бідності; мінімальні зміни середніх витрат на харчування; низький рівень втрат продовольства. Основними викликами для країни є корупція, державні витрати на наукові дослідження в сільському господарстві та відсутність харчових стандартів [12].

Основні індикатори продовольчої безпеки нашої країни визначені постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки»: 1) добова енергетична цінність раціону людини; 2) забезпечення раціону людини основними видами продуктів; 3) достатність запасів зерна у державних ресурсах; 4) економічна доступність продуктів; 5) диференціація вартості харчування за соціальними групами; 6) ємність внутрішнього ринку окремих продуктів; 7) продовольча незалежність за окремим продуктом [13].

Щодо першого індикатора «Добова енергетична цінність раціону людини» необхідно зазначити, що мінімальне граничне значення становить 2500 ккал на добу при 55% добовому раціоні продуктів тваринного походження.

Фактичне значення цього показника у 2019 р. становило 2691 ккал. При цьому, 29,7% середньодобового раціону забезпечувалося за рахунок споживання продукції тваринництва, 70,3% - продукції рослинного походження. За період 1990-2019рр. показник калорійності раціону населення країни був вищим від граничного рівня, максимальне зменшення відбулось у 2000 році – до 2661 ккал (на 6,4% більше від граничного показника), а найвищий показник був у 1990 році – 3597 ккал (на 43,9%) [14].

Частка споживання продуктів тваринного походження за майже цей період була нижчою від встановленої норми і варіювала у межах 23-29,7 %. За даними продовольчої організації об'єднаних націй ФАО/ВООЗ, середньодобова калорійність раціону у країнах ЄС в межах 3400-3500 ккал, в США - 3900 ккал, при цьому частка продуктів тваринного походження у середньому складає 29-30%.

Не менш важливим індикатором є «Забезпечення раціону людини основними видами продуктів». Наскільки успішним є виконання цієї функції, можна зрозуміти з динаміки обсягів споживання основних продуктів харчування в розрахунку на одну особу (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка річних обсягів споживання продуктів харчування з розрахунку на одну особу у 2010–2019 рр., кг/рік

Продукти харчування	Норма споживання	Роки							
		2010	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
М'ясо та м'ясопродукти	80	52	56	54	51	51	52	53	54
Молоко та молочні продукти	380	206	221	223	210	210	200	198	200
Яйця, шт./рік	290	290	309	310	280	267	273	275	282
Риба і рибопродукти	20	14,5	14,6	11,1	8,6	9,6	10,8	11,8	12,5
Цукор	38	37	37	36	36	33	30	30	29
Олія	13	14,8	13,3	13,1	12,3	11,7	11,7	11,9	12,0
Картопля	124	129	135	141	138	140	143	139	139
Овочі та баштанні продовольчі культури	161	144	163	163	161	164	160	164	165
Плоди, ягоди та виноград	90	48	56	52	51	50	53	58	59
Хлібні продукти	101	111	108	109	103	101	101	100	98

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [15]

За 2010 - 2019 рр. споживання м'яса і м'ясопродуктів майже не змінилося і становило у 2019 р. 54 кг/рік з розрахунку на одну особу. Водночас споживання інших продуктів тваринництва скоротилося: молока і молочних продуктів – на 3 %, яєць – на 5,2 %, риби – на 13,8%. Зросло споживання картоплі на 7,8 %, овочів – на 14,5 %, плодів, ягід та винограду – на 18,6 %. Таким чином, споживання населенням України основних видів продуктів харчування менше за науково обґрунтовані норми. Зокрема, фактичне споживання м'яса становить 67,5 % від норми; молока та молочних продуктів – 52,6 %; яєць – 97,2 %; риби – 62,5 %; плодів, ягід та винограду – 65,6 %. Така ситуація певною мірою

спричинена скороченням виробництва продукції тваринництва. Проаналізуємо динаміку поголів'я сільськогосподарських тварин в Україні за 2000–2020 рр. Найгірші показники динаміки відзначено у великої рогатої худоби. Відповідно, з 2000 р. чисельність поголів'я ВРХ скоротилася з 10,6 до 3,1 млн гол., тобто у 3,4 раза; а з 2010 р. відбулося скорочення в 1,6 раза.

Порівняно із 2000 р. кількість поголів'я свиней зменшилася в 1,8 раза, а з 2010 р. – в 1,3 раза. Чисельність овець і кіз також мала тенденцію до скорочення: в 1,6 раза порівняно із 2000 р. і в 1,5 раза порівняно з 2010 р. Позитивну динаміку у 2000 - 2020 рр. можна прослідкувати лише щодо поголів'я птиці, кількість якого за цей період зросла у 1,7 рази. Відзначимо, що розвиток птахівництва є світовою тенденцією, що буде зберігатися найближчим часом.

У табл. 2 охарактеризовано обсяги виробництва продукції тваринництва за період 2000 - 2019 рр. Зокрема, у 2019 р. було отримано м'яса в забійній масі 2,5 млн т, що в 1,5 раза більше, ніж у 2000 р., і на 20 % більше, ніж у 2010 р.

Таблиця 2. Динаміка виробництва основних видів продукції тваринництва в Україні у 2000 - 2019 рр.

Роки	Виробництво основних видів продукції тваринництва			
	м'ясо (у забійній масі), тис. т	молоко, тис. т	яйця, млн шт.	вовна, т
2000	1662,8	12657,9	8808,6	3400
2010	2059,0	11248,5	17052,3	4192
2011	2143,8	11086,0	18689,8	3877
2012	2209,6	11377,6	19110,5	3724
2013	2389,4	11488,2	19614,8	3520
2014	2359,6	11132,8	19587,3	2602
2015	2322,6	10615,4	16782,9	2270
2016	2323,6	10381,5	15100,4	2072
2017	2318,2	10280,5	15505,8	1967
2018	2354,9	10064,0	16132,0	1908

Роки	Виробництво основних видів продукції тваринництва			
	м'ясо (у забійній масі), тис. т	молоко, тис. т	яйця, млн шт.	вовна, т
2019	2492,4	9663,2	16677,5	1734
2019 р. у % до 2000 р.	149,9	76,3	189,3	51,0
2019 р. у % до 2010 р.	121,0	85,9	97,8	41,3

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [15].

Виробництво яєць з 2000 р. зросло у 1,9 раза і становило у 2019р. 16678 млн шт., а порівняно із 2010 р. обсяги фактично не змінилися. Обсяги виробництва молока у 2019 р. становили 9,7 млн т, що на чверть менше, ніж у 2000 р. Виробництво вовни з 2000 р. також скоротилося в двічі і становило 1734 т.

Аналізуючи наступний індикатор «Достатність запасів зерна у державних ресурсах», який визначає співвідношення між обсягами продовольчого зерна у державному продовольчому резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно, необхідно звернути увагу на те, що виробництво зерна в Україні має стійку тенденцію до зростання. На сьогодні Україна входить в ТОП-10 найбільших світових виробників зерна пшениці, кукурудзи, ячменю. Загальний обсяг виробленого зерна протягом 2000 - 2019 рр. зріс у 3 рази, і становив 75,1 млн т у 2019 р. за рахунок підвищення врожайності (у 2,5 рази).

Виробництво зерна на 1 особу за період 2000 - 2019 рр. зросло у 3,5 рази, а рівень внутрішнього споживання зерна зменшився на 29% внаслідок зменшення споживання хліба та хлібопродуктів, насамперед, через скорочення чисельності населення на понад 7,4 млн осіб та обсягів використання на корм тварин через скорочення поголів'я тварин, (свиней на 4,5 млн голів, ВРХ на 7,5 млн гол) [14].

Індикатор «Економічна доступність продуктів харчування» передбачає визначення частки сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств. Граничний критерій, встановлений в Україні, становить 60%.

Аналізуючи стан продовольчої безпеки, необхідно акцентувати увагу на тому, що неприпустимо високою є частка витрат населення на харчування, і за підсумками 2019 р. склала 51% (проти 51,8% у 2018 р). Здебільшого вона становила більше, ніж половину загальних сукупних витрат. Це у 3–5 разів перевищує аналогічні показники країн ЄС, де частка витрат домогосподарств на придбання продуктів харчування у середньому становить 13,1% у загальній структурі витрат мінімальна частка 7,8% у Люксембурзі, максимальна частка 26,2% у Румунії).

Тісно пов'язаний із цим індикатором наступний індикатор «Диференціація вартості харчування за соціальними групами», який розраховується як співвідношення між вартістю харчування 20% домогосподарств з найбільшими доходами та вартістю харчування 20% домогосподарств із найменшими доходами.

Коефіцієнт диференціації вартості харчування за соціальними групами має чітку тенденцію до зростання, так у 2019 р. він становив 1,8 проти 1,3 у 2010 р., що, безперечно, є негативним явищем. Домогосподарства, які за рівнем середньодушових еквівалентних доходів належать до першого квінтіля, практично перебувають на межі продовольчої небезпеки, оскільки частка їхніх споживчих витрат на продовольство наближається до порогового критерія (60%).

Важливим індикатором продовольчої безпеки є «Ємність внутрішнього ринку окремих продуктів», він розраховується як добуток річного середньодушового споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення. Цей показник формується під впливом таких макроекономічних чинників, як стан розвитку аграрного сектора, платоспроможність населення, раціональність зовнішньоекономічної діяльності.

Ємність внутрішнього ринку за період 2005-2019 рр. формувалась під впливом таких чинників [14]:

- нарощення обсягів виробництва зерна майже у 2 рази; формування значних обсягів конкурентоздатної продукції для експорту (пшениця, кукурудза); збільшення обсягів експорту у 4,6 раза. Попит на споживчому ринку забезпечувався за рахунок власного виробництва;

- зростання обсягів виробництва м'яса (на 56%); збільшення обсягів експорту у 6 разів (за рахунок збільшення виробництва курятини понад у 2,7 рази, з 500 до 1381 тис. т). У 2019 р. зросли обсяги експорту курятини (на 26%), свинини на (22%), яловичини (на 3,6%) проти 2018 р. Попит на споживчому ринку забезпечувався за рахунок власного виробництва;

- суттєве зменшення обсягів виробництва молока на 29%, експорту на 69%. За 2019 р. виробництво зменшилось на 4%, а експорт на 27%. При цьому обсяги імпорту збільшилися у 3 рази, а за 2019 рік - на 87% проти попереднього року. Попит на споживчому ринку забезпечується за рахунок власного виробництва, однак обсяги його значно зменшилися;

- збільшення обсягів виробництва яєць на 28%, та попиту зовнішнього ринку (експорт збільшився у 198 разів). Споживчий попит забезпечувався за рахунок власного виробництва;

- 98% від загального обсягу картоплі виробляється у господарствах населення; експорт займає менш як 0,1% від загального виробництва; імпорт продовольчої картоплі збільшився у 55,6 разів до 2005 р. та майже у 10 разів до 2018 р. Споживчий попит забезпечувався за рахунок власного виробництва та імпорту;

- обсяги виробництва овочів зросли на 36%, однак 85% від загального обсягу виробляється господарствами населення. Споживчий попит забезпечувався за рахунок власного виробництва;

- обсяги виробництва плодів, ягід та винограду зросли на 17%, при цьому господарствами населення виробляється 83% від загального обсягу. Споживчий попит збільшився на 41% та забезпечувався за рахунок як власного виробництва, так і за рахунок імпорту;

- обсяги виробництва цукру зменшилися на 31% (скорочення площ на 66% під посівами цукросировини з 652 тис. га у 2005 р. до 222 тис. га у 2019 р., низька якість сировини); на тлі світового профіциту цукру обсяги експорту, хоча і зросли впродовж періоду на 61%, скоротилися у 2019 р. майже вдвічі по відношенню до 2018 р., відповідно обсяги імпорту були незначними. Споживчий попит забезпечувався за рахунок власного виробництва та скоротився з 1,8 млн т до 1,2 млн т;

- нарощення обсягів виробництва олії майже у 4,8 рази; формування значних обсягів конкурентоздатної продукції для експорту; збільшення обсягів експорту у 7,1 разів. Імпорт є незначним і становить до 4% від загального обсягу виробництва. Продовольчий фонд забезпечується за рахунок власного виробництва та скоротився на 21% за рахунок зменшення чисельності населення;

- обсяги виробництва зменшилися на 67%; обсяги експорту були незначними і за останні роки становили всього 10-14 тис т. Споживчий попит в цілому за період зменшився на 22% та забезпечувався за рахунок імпорту на 76% і власного виробництва на 24%.

Стабільність внутрішнього виробництва гарантує забезпечення продовольчої безпеки держави і за оцінками ФАО власне виробництво на продовольчі цілі має знаходитися в межах 80–85%, імпорт 15-20% та експорт 15-20%. Динаміка рівня самозабезпечення продовольством у 2005 – 2019 рр. подана у табл. 3.

Таблиця 3. Динаміка рівня самозабезпечення продовольством, %

Складники продовольчого ринку	Роки						
	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Зернові	147	144	239	291	293	319	341
М'ясо та м'ясопродукти	87	86	107	106	106	106	111
Молоко та молочні продукти	115	106	105	104	108	107	103
Яйця і яйцепродукти	110	114	116	107	115	124	126
Картопля	99	98	96	102	102	101	93
Овочі	103	100	100	102	103	103	104
Плоди, ягоди та виноград	89	74	92	85	83	91	78
Цукор	112	100	89	135	150	132	115
Олія	226	456	873	1088	1266	1246	1368

Складники продовольчого ринку	Роки						
	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Риба і рибопродукти	44	39	38	31	29	26	24

Джерело: сформовано автором за даними [14].

Таким чином, за період 1990 - 2019 рр. попит на продукти харчування на споживчому ринку змінився. Так, значне скорочення споживчого попиту продукції відбулося в галузях тваринництва та цукровиробництва, зокрема по м'ясних продуктах – на 31%, молочних – на 46%, цукру – на 42%, а також скоротився споживчий попит на хліб на 31%. Основними причинами цих змін є скорочення чисельності населення, зменшення доходів, висока диференціація рівня життя населення за соціальними групами, а також загальні тенденції споживчого попиту, пов'язані з переорієнтацією на здорові продукти харчування.

Індикатор «Продовольча незалежність за окремим продуктом» обчислюється як співвідношення обсягу імпорту та ємності внутрішнього ринку в натуральних показниках. Для цього індикатора встановлений граничний критерій 30%. У 2019 році, як і у попередні роки, 30% відсотковий граничний критерій перевищено по таких групах продовольства: риба і рибопродукти - з часткою 79,6%, оскільки 90% імпортних поставок припадає на види риб, які видобуваються виключно у водах морських економічних зон інших держав; олії рослинні - з часткою 42,9%, за рахунок імпорту тропічних олій (пальмова та кокосова олії - понад 90% імпорту) для харчової промисловості; плоди та ягоди - з часткою 35,9%, за рахунок імпорту тропічних плодів.

Conclusion

Досягнення сталого розвитку є першочерговою задачею більшості країн усього світу. У цьому напрямі Україна має відповідні цілі, досягнення яких неможливе без надійного підґрунтя, яким у сучасних умовах має стати аграрний сектор економіки. Зокрема, для досягнення Цілі сталого розвитку 2 «Подолання голоду, розвиток

сільського господарства» першочерговим завданням є забезпечення продовольчої безпеки.

Динаміка індикаторів стану продовольчої безпеки України за період 1990 – 2019рр. має як позитивні, так і негативні тенденції. Основними проблемами забезпечення продовольчої безпеки в Україні можна вважати: незбалансованість харчування; скорочення обсягів власного виробництва окремих продуктів; невідповідність споживання важливих продуктів харчування науково обґрунтованим нормам, погіршення якості харчування; економічна недоступність продовольства унаслідок низького рівня доходів населення; висока диференціація рівня життя населення за соціальними групами.

Приріст аграрного виробництва повинен відбутися за умови дотримання екологічних норм та міжнародних стандартів якості продовольства. Насамперед очікується зростання площ, відведених під виробництво органічної продукції. Зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства повинно не лише збільшити частку сировини на зовнішніх ринках України, а й стимулювати розвиток вітчизняної харчової промисловості. Забезпечення продовольчої безпеки населення безпосередньо пов'язане з розвитком національної економіки, а відповідно, із підвищенням рівня доходів населення, що потребує реалізації комплексу макроекономічних заходів.

Якщо останні світові тенденції зберуться, то досягнення до 2030 р. продовольчої безпеки стане неможливим. Більш того, за підрахунками ФАО, навіть без урахування потенційних наслідків пандемії COVID-19, число людей, які страждають від голоду, до 2030 року перевищить 840 мільйонів чоловік, або 9,8% населення. Попередня оцінка передбачає, що пандемія може додати від 83 до 132 мільйонів чоловік до загальної кількості тих, хто недоїдає в світі.

Перспектива майбутніх досліджень полягає у розробці теоретико-методологічних положень та обґрунтуванні науково-практичних рекомендацій щодо підвищення рівня продовольчої безпеки.

References

- [1]. Ємець Ю.Г. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції у контексті продовольчої безпеки України. *Наукові*

- праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». 2012. Вип. 5. Т. 3. С. 116-120.
- [2]. Утенкова К.О. Економічна безпека аграрного сектора: теорія, методологія, практика: монографія. Харків: ПромАрт, 2020. 360с.
- [3]. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України № 1877 – VI від 24 червня 2004 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>
- [4]. FAO (1983). World Food Security: a Reappraisal of the Concepts and Approaches. URL: <http://www.fao.org/3/ap663e/ap663e.pdf>
- [5]. FAO (1996). The state of food and agricultural. URL: <http://www.fao.org/3/w1358e/w1358e.pdf>
- [6]. FAO (2002). The State of Food Insecurity in the World 2001. URL: <http://www.fao.org/3/y1500e/y1500e00.htm>.
- [7]. Ульянченко О.В., Прозорова Н.В. Продовольча безпека – основа національної безпеки держави. URL: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5
- [8]. Danylenko A., Satyr L., Shust O. Price parity in the agricultural sector as a guarantee of the national food security. *Economic Annals-XXI*. 2017. Vol. 164, Issue 3-4, pp. 61-64.
- [9]. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. Х.: Право, 2009. 312 с.
- [10]. Глобальний індекс продовольчої безпеки. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Глобальний_індекс_продовольчої_безпеки
- [11]. Україна посіла 54 місце у Глобальному індексі продовольчої безпеки 2020 року. *Agravery*. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-posila-54-misce-u-globalnomu-indeksi-prodovolcoi-bezpeki-2020-roku>
- [12]. Глобальний індекс продовольчої безпеки 2019. URL: <https://infoindustria.com.ua/opublikovano-globalnij-indeks-prodovolcho%D1%97-bezpeki-2019/>
- [13]. Деякі питання продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 № 1379. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF#Text>

- [14]. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо стану продовольчої безпеки в Україні. *Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.* URL: https://agro.me.gov.ua/storage/app/sites/1/stanAPK_pdf_zvity/%D0%90%D0%9F%D0%9A%202020/%20%D0%B7%D0%B0%202019%20%D1%80%D1%96%D0%BA_1.pdf.
- [15]. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

NOI CRITERII ÎN TIPOLOGIA VALORILOR MOBILIARE

Olesea SPEIAN

Doctorand,

Universitatea de Stat din Moldova,

Republica Moldova

olesea.friscu@gmail.com

Abstract

Governments throughout development history have always faced with the need to finance the budget deficit or different financial projects. Each country tends to obtain financial sources at minimum costs. Several developing and emerging countries have adopted aggressive policies aimed at replacing external public debt with domestic debt by issuing government securities. Starting from the role and importance of government securities, it is necessary to issue such debt securities, in order to correspond to the needs of both the issuer and the investor, but last but not least with the purpose of using the accumulated funds. The object of research is the characteristics of government securities. The purpose of this paper is to research and analyse the complex typology of debt securities in order to revise it by omitting the inefficient and introducing those that have a major importance in the economic development of the state. The research methods used are based on deduction analysis and synthesis, as well as the comparison method. The results obtained show the importance of issuance a new type of debt securities, which correspond with the current needs, in order to achieve the intended purpose.

Key words: *debt security, deficit, loan, sovereign debt, green bonds.*

JEL Classification: *E44, E69, G18, H63.*

Introducere

În preistorie, chiar înainte apariției mijloacelor de schimb, exista creditul. Acesta a apărut încă în primele faze de dezvoltare economică, mai devreme și ca barterul propriu-zis (Einzig, 1948). Din toate timpurile s-a recurs la împrumuturi, fie pentru acoperirea cheltuielilor curente, pentru finanțarea războaielor sau a diverselor proiecte. Doar că pe parcursul anilor caracteristicile și modalitatea de contractare a unei datoricii au evoluat odată cu dezvoltarea societății. Primele instrumente financiare nici nu pot fi

comparabile cu cele actuale, dar totuși, în esență au avut aceleași funcții. Istoricii spun că obligațiunile au apărut mii și mii de ani în urmă. Acestea reprezintă unul dintre cele mai străvechi instrumente financiare. În anul 1889 în timpul unor săpături arheologice din Nippur, în Mesopotamia, în prezent Irak, a fost descoperită o tablă din piatră, care reprezenta o obligațiune străveche. Aceasta datează din anul 2400 î. Hr. din regiunea Babilonului în perioada domniei regelui Dungi (Istoria obligațiunilor, 2020). Pe parcursul anilor ele și-au modificat forma de la înscrieri pe piatră pe hârtie și de pe hârtie la înscriere în cont.

Necesitatea de finanțare a existat în toate etapele de dezvoltare economică. Astfel, țările emit valori mobiliare de stat în vederea finanțării deficitului bugetar sau diverselor proiecte financiare. Pe măsură ce piețele financiare devin din ce în ce mai integrate la nivel internațional, devine tot mai greu pentru țările în curs de dezvoltare să se confrunte cu țările ale căror piețe financiare sunt avansate. Piața valorilor mobiliare poate fi analizată în funcție de țara emitentului, tipul de emitent, termenul de circulație, condițiile de emisiune, tipul ratei dobânzii, scopul și o serie de alți factori. Toate acestea au contribuit la diversificarea valorilor mobiliare.

Un nou tip de obligațiune a fost emis pentru finanțarea proiectelor de protejare a mediului înconjurător – obligațiune verde. Piața obligațiunilor verzi este o piață relativ nouă. În 2007 Banca Europeană de Investiții a emis prima obligațiune verde, piața acestora înregistrând o creștere rapidă, culminând în 2020 la 269,5 miliarde de dolari în emisiuni globale. Odată cu apariția de noi probleme, apar și noi soluții, care urmează să se adapteze la cerințele pieței.

1. Analiza literaturii

Este important de a se face distincție dintre bunuri și valori mobiliare. Bunurile mobiliare sunt caracterizate, așa cum sugerează și termenul, prin mobilitatea lor, conferită de trecerea fizică de la un proprietar la altul. Din punct de vedere juridic, asemenea bunuri al căror caracter mobilier nu poate fi contestat și, în plus sunt purtătoare de valoare nu sunt considerate valori mobiliare (de exemplu tablourile, bijuteriile, mobilier etc.). Deci, valorile mobiliare se deosebesc de bunuri mobiliare prin dematerializarea lor, cu toate că sunt și excepții, purtând și alte denumiri precum: hârtii de valoare, titluri de valoare etc. (Grigoriță, 2005).

Pe piața valorilor mobiliare se emit și se tranzacționează valori mobiliare. Există mai multe conotații referitoare la denumirea valorii mobiliare. Conform Dicționarului bursier (Chelariu, 2005), *valoarea mobilă* reprezintă instrumentul negociabil emis în formă materială sau evidențiat în înscrieri în cont, care conferă deținătorilor lor drepturi patrimoniale asupra emitentului (drepturi de proprietate sau de creanță asupra acesteia) conform legii și în condițiile specifice de emisiune a acestora.

Potrivit Directivei 2004/39/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 21 aprilie 2004 privind piețele instrumentelor financiare *valori mobiliare* înseamnă categoriile de titluri care pot fi tranzacționate pe piața capitalurilor (cu excepția instrumentelor de plată), precum:

- acțiunile la întreprinderi și alte titluri echivalente acțiunilor la întreprinderi, la întreprinderi de tip parteneriat sau la alte entități, precum și certificatele reprezentative de acțiuni;
- obligațiunile și alte titluri de creanță, inclusiv certificatele de acțiuni referitoare la astfel de titluri;
- orice altă valoare care conferă dreptul de a cumpăra sau de a vinde asemenea valori sau care conduce la o regularizare în numerar, stabilită în raport cu valori mobiliare, cu o monedă, cu o rată a dobânzii sau a rentabilității, cu materii prime sau cu alți indici sau măsuri (Directiva, 2004).

În literatura de specialitate există o tipologie complexă a valorilor mobiliare, acestea deosebindu-se după mai multe criterii de clasificare, cum ar fi:

- În funcție de *emitent*:
 - valori mobiliare de stat – emise de către și în numele unui stat;
 - valori mobiliare municipale – emise de către municipalități;
 - valori mobiliare corporative – emise de către societățile pe acțiuni, bănci, fonduri de investiții sau companii;
 - valori mobiliare private – emise de către persoanele fizice.
- În funcție de *maturitatea* valorilor mobiliare:
 - pe termen scurt (până la 1 an);
 - pe termen mediu (1 – 5 ani);
 - pe termen lung (mai mult de 5 ani – 30 ani);
 - perpetue – fără data scadenței.
- În funcție de *condițiile de circulație*:

- circulare – conform condițiilor de emisie nu există restricții la comercializarea acestora;
- non-circulare – în condițiile de emisie se stipulează că pot fi răscumpărate doar de către emitent;
- limitate în circulație – în condițiile de emisie se stipulează anumite restricții, cum ar fi circulația doar pe piețele interne.
 - După *tipul venitului* încasat:
 - cu venituri fixe – în condițiile de emisiune sunt stipulate veniturile ce urmează a fi încasate și care nu se modifică indiferent de fluctuațiile pieței (ex. bonuri de trezorerie, obligațiuni cu rate fixe etc.);
 - cu venituri flotante – valori mobiliare cu rate variabile sau indexate.
 - În funcție de *dreptul de administrare* a companiei:
 - titluri de proprietate (acțiuni);
 - titluri de creanță (obligațiuni, bilete la ordin etc.) (Сребник, 2015).
 - După *modalitatea de răscumpărare*:
 - revocabile, oferă emitentului dreptul de a le răscumpăra înainte de scadență (ex. callable bonds), iar investitorului obligațiunea să le cedeze la cererea emitentului;
 - irevocabile – nu pot fi răscumpărate înainte de scadență.
 - După *forma de emisiune*:
 - în formă nematerializată sau de înscriere în cont, pentru care emisiunea, probațiunea și transmisiunea drepturilor încorporate se evidențiază prin înscriere în sistemul de înregistrare în cont;
 - în formă materializată sunt în formă fizică, înscris imprimat, care cuprinde mențiuni obligatorii referitoare la emitent, valoarea nominală, rata dobânzii sau a discountului, scadența, modul de transmisiune și alte elemente specifice fiecărei categorii de titluri (Ordin, 2007).
 - Conform *dreptului de proprietate*:
 - nominative au înscrise numele deținătorului și nu pot fi transmise altei persoane, decât prin transcrierea tranzacției într-un registru de evidență (Caragangiu, 2005);
 - la purtător se emit fără indicarea deținătorului și la transmiterea altei persoane nu se necesită identificarea deținătorului;
 - la ordin cuprind drepturi care pot fi exercitate numai de o persoană determinată (primul beneficiar) sau de o altă persoană căreia i-au fost transmise aceste drepturi (Administrare, 2020).

➤ După *nivelul de risc*:

- fără risc – în această categorie se includ valori mobiliare de stat, certificate bancare, aur și alte metale prețioase cu termen scurt de circulație. Termenul fără risc este într-o măsură oarecare relativ, deoarece fiecare dintre activele financiare enumerate poartă un potențial risc, doar că probabilitatea de apariție a acestuia este una mică;

- cu risc scăzut – valori mobiliare emise pe piața monetară, unde îndeplinirea obligațiilor de plată sunt asigurate de reputația bună a debitorului;

- cu risc moderat – valori mobiliare a căror risc corespunde cu riscul mediu de piață;

- cu risc mare – valori mobiliare a căror risc depășește semnificativ nivelul riscului de piață;

- cu risc foarte mare (speculative) sunt utilizate pentru efectuarea celor mai riscante tranzacții speculative de pe piața financiară (Школик, 2014).

➤ După *valuta emisiunii*:

- în monedă națională;

- în valută străină.

➤ În funcție de *activul* care stă la baza acestora se deosebesc:

- valori mobiliare primare, de genul acțiunilor și obligațiunilor care conferă posesorului fie dreptul de coproprietate, fie dreptul de creanță și generează acestuia venituri viitoare;

- valori mobiliare derivate, rezultate din combinarea valorilor mobiliare primare care au o existență de sine stătătoare pe piața financiară și a căror emisiune este legată de nevoia de protecție împotriva riscurilor sau de necesitatea gestionării eficiente a portofoliului. În categoria valorilor mobiliare derivate sunt cuprinse contractele forward, futures sau options;

- Produse sintetice – produse de tip coș având drept scop dispersarea riscurilor pe un număr cât mai mare de valori mobiliare ce cuprind coșul (ex.: contracte pe indici bursieri) (Carangiu, 2005).

➤ Conform *condițiilor de emisiune*:

- la valoarea nominală – valoarea unei valori mobiliare, rambursabile la scadență;

- cu scont – emisă la un preț mai mic decât valoarea nominală;

- cu primă – emisă la un preț mai mare decât valoarea nominală.

➤ *După modalitatea de emisiune:*

- valori mobiliare emise care au un caracter general și pot constitui obiectul unui contract de împrumut. Aici se includ valori mobiliare de stat, obligațiuni, acțiuni, opțiuni și certificate de locuință;

- valori mobiliare neemise au caracteristici specifice, condițiile financiare fiind diferite de la un deținător la altul (ШКОЛИК, 2014).

Odată cu apariția de noi probleme, necesități apar și noi forme de valori mobiliare.

Pe fondul necesității decarbonizării planetei pentru a limita încălzirea globală care exacerbează fenomenele climatice extreme și generează pierderi economice și sociale uriașe, au fost emise un nou tip de obligațiuni, care joacă un rol din ce în ce mai important în finanțarea activelor necesare tranziției către o economie cu emisii reduse de carbon.

➤ *După scop:*

- obligațiuni verzi.

Banca Mondială definește obligațiunile verzi ca valori mobiliare emise pentru crearea de capital în vederea utilizării la finanțarea proiectelor ce țin de protejarea climei sau mediului (World Bank, 2015).

În condițiile economiei integrate, piețele interne din cadrul țărilor în curs de dezvoltare se află în relații de concurență cu piețele financiare avansate, de aceea există o tipologie largă de valori mobiliare, diversificarea acestora fiind influențată de condițiile concurențiale de piață.

2. Experiența țărilor privind piața valorilor mobiliare de stat

Orice țară din lume, care este lipsită de resurse financiare pentru acoperirea deficitului bugetului de stat sau pentru finanțarea de proiecte recurge la împrumuturi nu doar pe piețe externe, dar și interne.

Luând în calcul riscul valutar, se observă o tendință de dezvoltare a pieței financiare locale, prin emisiunea de valori mobiliare de stat. În practica internațională se deosebesc mai multe tipuri de valori mobiliare, unele din acestea fiind reprezentate în figura 1.

Reieșind din multiple necesități de finanțare, guvernele emit valori mobiliare de stat.

În anul 2020 existau peste 95 mii de valori mobiliare în circulație. Potrivit figurii 2 la nivel global Asia-Regiunea Pacifică și America au cele mai multe linii de valori mobiliare în circulație, urmată de Europa.

Creșterea nivelului de îndatorare al unei țări nu înseamnă mereu că țara este în dificultate.

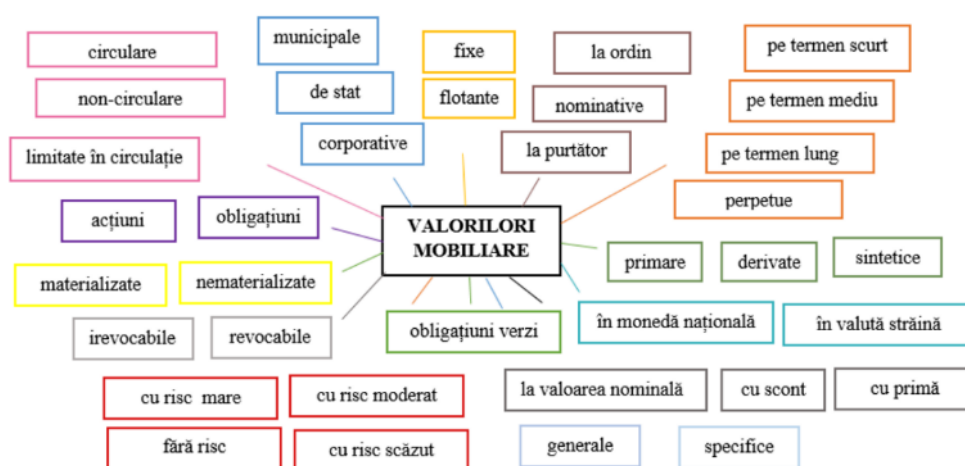


Figura 1. Tipologia valorilor mobiliare

Sursa. Elaborat de autor.

Țările dezvoltate au, de obicei, posibilitatea de a se împrumuta la o rată relativ scăzută, deoarece riscul ca acestea să nu ramburseze datoria este minim. Deci, dacă cheltuielile de deservire a datoriei sunt mai mici decât potențialele venituri, atunci de ce să nu profite de ele?

Conform figurii 3, notabil este faptul că pentru o țară dezvoltată nu este obligatoriu să aibă un nivel înalt al datoriei. Dacă comparăm nivelul datoriei în PIB al Germaniei față de Brazilia, acesta este mult mai mic, ceea ce nu putem concluziona că Brazilia este mai dezvoltată decât Germania.

Ca o nișă, pe piața valorilor mobiliare a apărut piața obligațiunilor verzi. Primele „obligațiuni de conștientizare a schimbărilor climatice” au fost emise în 2007, de către Banca Europeană de Investiții, ca răspuns la solicitarea unui investitor instituțional de a finanța proiecte ecologice, urmată apoi la scurt timp de prima emisiune de „obligațiuni verzi” a Băncii Mondiale, în 2018 (Goldring, 2020).

Obligațiunile ecologice vin cu stimulente fiscale, cum ar fi scutirea de impozite, ceea ce le face mai atractive comparativ cu o obligațiune impozabilă. Acest lucru oferă un stimulent monetar pentru abordarea socială

proeminentă probleme precum schimbările climatice și trecerea la surse regenerabile de energie.

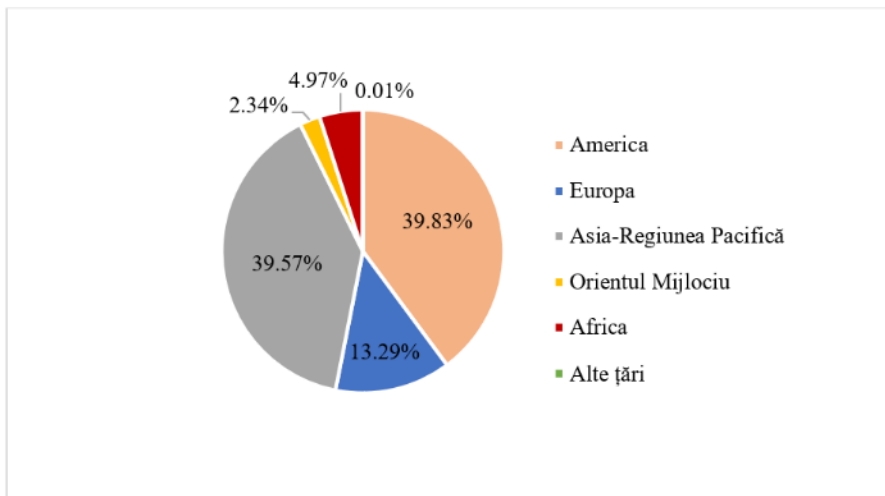


Figura 2. Valori mobiliare suverane în circulație, 2020
 Sursa. Elaborat de autor în baza datelor Bloomberg.

Country	Debt (\$B)	5 Yr Time	Chg S&P	Moody's	Fitch	Currency	IR	Rate	Debt/GRDP
1 Asia									
1 India	237,436	47.53	13-07	BBB+	A-	INR	8.00	1.94	54.20
2 China	4,970,402	39.63	13-07	A+	A-	CNY	3.25	2.17	47.80
3 South Korea	717,640	19.18	13-06	BBB+	A-	KRW	3.25	2.66	39.80
4 India	1,245,963	—	—	BBB+	—	INR	8.00	2.74	35.20
5 Taiwan	269,956	—	—	Au	—	USD	2.00	—	35.20
6 Southern Europe									
6 Turkey	229,618	405.93	13-07	BB-	BB-	TRY	16.00	19.95	28.50
8 Russia	274,171	94.52	13-07	BB-	BB-	RUB	7.00	5.72	17.40
10 Saudi Arabia	125,728	—	—	BB-	BB-	SAR	3.00	3.00	15.80
11 Hungary	132,709	—	—	BB-	BB-	HUF	10.00	6.98	6.98
12 Poland	343,257	—	—	A-	A-	PLN	5.00	1.11	51.40
13 Latin America									
14 Argentina	319,894	973.08	23-23	CCC+	C-	ARS	18.00	52.40	52.40
15 Brazil	975,847	183.20	13-07	BB-	BB-	BRL	11.00	4.09	84.00
16 Colombia	141,898	120.83	13-07	BB-	BB-	COP	10.00	1.75	49.40
17 Mexico	652,147	67.13	13-07	BBB+	BBB+	MXN	5.00	4.36	54.20
18 Chile	165,087	67.20	13-07	A-	A-	CLP	7.00	23.60	23.60
19 Middle East/Africa									
19 South Africa	369,702	205.14	13-07	BB-	BB-	ZAR	10.00	3.67	52.70
20 Saudi Arabia	254,565	65.82	13-07	A-	A-	SAR	3.00	1.30	17.30
21 U.A.E. - Dubai	10,369	—	—	—	—	AED	3.00	—	19.50
22 United Kingdom	2,322,245	—	—	AAA	AAA	GBP	4.00	—	27.00

Figura 3. Nivelul de îndatorare al țărilor, 2020
 Sursa. Bloomberg.

Guvernele care emit de titluri de stat trebuie să înțeleagă factorii care motivează cererea pentru aceste instrumente, să identifice segmentele de investitori de pe piață, să dezvolte instrumente cu caracteristici care să corespundă cu preferințele investitorilor. Stimularea cererii de titluri de stat este la fel de importantă ca și dezvoltarea infrastructurii pieței.

Concluzii

Guvernele joacă un rol cheie în dezvoltarea pieței valorilor mobiliare. Acestea de obicei emit cel mai mare volum de instrumente financiare, caracteristicile acestora fiind strâns legate de necesitățile atât emitentului, cât și investitorului.

Există o gamă largă de tipuri de valori mobiliare de stat. Acestea fiind influențate de necesitățile de finanțare, precum și de preferințele investitorilor. Nu este necesar ca o țară să utilizeze toate tipurile de valori mobiliare, dar necesar este să identifice necesitățile acestora și modalitățile de finanțare. Succesul unei valori mobiliare emisă într-o țară nu poate fi garantat pentru o altă țară. Este bine să diversificăm instrumentele financiare, să le împrumutăm de la țările unde au avut succes, doar că ele urmează să fie adaptate la necesitățile fiecărei țări aparte.

Problemele climaterice globale au contribuit la emisiunea a unui nou tip de obligațiuni cu sunt obligațiunile verzi. Acestea sunt destinate pentru protecția mediului înconjurător. Mai precis, obligațiunile verzi finanțează proiectele care vizează eficiența energetică, prevenirea poluării mediului, agricultura durabilă, pescuitul și silvicultura, protecția ecosistemului acvatic și terestru, transportul curate, gestionarea durabilă a apei, cultivarea de produse ecologice etc.

Investitorii vor să cunoască mersul proiectului în care sunt investite economiile lor și, prin urmare, pot să judece calitatea emitentului prin diferitele evaluări ale riscului de mediu al obligațiunilor verzi și ale emitentului în general. Calea spre o economie verde nu depinde doar în emiterea de obligațiuni verzi. Acesta include și investigații în active și proiecte care generează eficiente pentru finanțarea tranziției către o economie verde.

Așadar, utilizarea împrumuturilor conform destinației și gestionarea eficientă a acestora contribuie la dezvoltarea emitentului. Guvernele se împrumută și sub forma de emisiuni de obligații guvernamentale (valori mobiliare de stat: obligațiuni care au termenul de circulație de la un an și mai mare și bonuri de trezorerie – până la un an). Utilizarea acestor valori mobiliare de stat oferă guvernului unul dintre cele mai flexibile instrumente pentru reglementarea economiei:

- cu ajutorul împrumuturilor statului, este posibil să se slăbească contradicțiile constante între amploarea nevoilor necesare ale societății și capacitățile statului de a le satisface în detrimentul fondurilor bugetare;

- ca sursă de mobilizare a resurselor suplimentare și de creștere a oportunităților financiare, împrumuturile de stat pot fi un factor important în accelerarea ritmului dezvoltării socio-economice a țării;

- finanțarea cheltuielilor guvernamentale suplimentare prin împrumuturi de piață este de obicei asociată cu consecințe mai puțin negative asupra funcționării economiei, în comparație cu practica utilizării surselor de emisii.

Conform celor menționate, probleme noi generează noi instrumente financiare: problema mediului înconjurător a dus la apariția obligațiunilor verzi. Țările urmează să conștientizeze consecințele poluării mediului și să intervină cât mai urgent posibil, cum ar fi emisiunea de obligațiuni verzi, în vederea salvării ceea ce se mai poate de salvat.

Referințe

- [1]. Carangiu, A., Darovanaia A., Minica, M., Iovv, T., 2005. Piețe de capital. Chișinău: ASEM, 35 p.
- [2]. Chelariu, I., 2000. Dicționar bursier. București: Expansion Armonia, 381 p.
- [3]. Directiva 2004/39/CE a parlamentului european și a consiliului din 21 aprilie 2004 privind piețele instrumentelor financiare [online] [citat 10.04.2021]. Disponibil: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:02004L0039-20110104&from=EN>
- [4]. Einzig, P., 1948. Primitive Money. London: Eyre & Spottiswoode, 372 p.
- [5]. Grigoriță, C., 2005. Activitate bancară. Chișinău: Cartier, ed. a III-a. 277 p.
- [6]. Istoria obligațiunilor. [online] [citat 10.04.2021]. Disponibil: <https://www.ermunro.com/bonds/history/>
- [7]. Ordinul nr. 2461/2007 privind aprobarea caracteristicilor titlurilor de stat și procedurilor privind contractarea datoriei publice guvernamentale prin emiterea de titluri de stat de tip benchmark, Monitorul Oficial al României, 2007, nr. 898.

- [8]. SSIF Goldring SA. [online] [citat 10.04.2021]. Disponibil: <https://www.goldring.ro/green-bonds-sau-obligatiunile-verzi-noul-instrument-de-finantare-a-viitorului/>
- [9]. The World Bank. 2015. What are green bonds? [online] [citat 10.04.2021]. Disponibil: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/400251468187810398/pdf/99662-REVISED-WB-Green-Bond-Box393208B-PUBLIC.pdf>
- [10]. Сребник, Б.В., 2015. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. Москва: Кнорус, 13-14.
- [11]. Школик, О. А., Казак, А. Ю., 2014. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: учебное пособие. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 37-38.
- [12]. <https://administrare.info/drept/10556-titulurile-comerciale-de-valoare>

ПРИНЦИПИ, ЗАДАЧІ І МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вікторія ВЕЛІЄВА

*кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
v.velieva@ukr.net*

Abstract

The article reveals a summary of the principles, methods, objects of analysis of financial and economic activities. The main ways to improve the application of the principles of analysis of financial and economic activities using the latest modern technologies are proposed.

Key words: *principles, methods, types, analysis, financial activity, economic activity.*

JEL Classification: *P 50.*

Змістом аналізу фінансово-господарської діяльності є глибоке і всебічне вивчення економічної інформації про функціонуванні аналізованого суб'єкта господарювання з метою прийняття оптимальних управлінських рішень по забезпеченню виконання виробничих програм підприємства, оцінки рівня їх виконання, виявлення слабких місць і внутрішньогосподарських резервів.

Аналіз повинен являти собою комплексне дослідження дії зовнішніх і внутрішніх, ринкових і виробничих факторів на кількість і якість виробленої підприємством продукції, фінансові показники роботи підприємства і вказувати можливі перспективи розвитку подальшої виробничої діяльності підприємства в обраній галузі господарювання

Проведення кваліфікованого аналізу роботи підприємства вимагає знання багатьох наук: макро-і мікроекономіки, технології, бухгалтерського обліку, маркетингу, основ промислової психології; в основі всіх аналітичних процедур лежить знання математичного аналізу, статистики та економетрики. В сучасних умовах аналіз неможливий без застосування новітніх комп'ютерних технологій.

Таким чином, аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств можна назвати перехрестям багатьох наук - математики, інформатики, економіки, бухгалтерського обліку, права.

Основний напрямок аналізу: від складного комплексу - доскладовим його елементів, від результату - до висновків про те, як такий результат досягнутий і до чого він призведе в подальшому. схема аналізу повинна бути побудована, але принципом "від загального до конкретного". Сенс цього принципу цілком очевидна: спочатку дається опис найбільш загальних, ключових характеристик аналізованого об'єкта чи явища і лише потім приступають до аналізу окремих деталей.

Успішність аналізу визначається різними факторами. З відомою часткою умовності можна виділити кілька основних принципів, які доцільно мати на увазі, приступаючи до аналізу: по-перше, перш ніж почати виконання будь-яких аналітичних процедур, необхідно скласти досить чітку програму аналізу, включаючи опрацювання макетів аналітичних таблиць, алгоритмів розрахунку основних показників і необхідних для їх розрахунку і порівняльної оцінки джерел інформаційного та нормативного забезпечення.

Аналіз проводиться на основі облікової інформації, тому починати його слід з відбору необхідних даних і експертизи матеріалів, наданих експертам для аналізу.

При проведенні аналітичних процедур показники діяльності підприємства завжди з чимось порівнюються. Порівняння можуть проводитися з попереднім періодом, з планом і з середньогалузевими показниками. Будь-які відхилення від нормативних або планових значень показників, навіть якщо вони мають позитивний характер, повинні ретельно аналізуватися.

Сенс такого аналізу полягає в тому, щоб, з одного боку, виявити основні фактори, що викликали зафіксовані відхилення від заданих орієнтирів, а з іншого боку, ще раз перевірити обґрунтованість прийнятої системи планування і, якщо необхідно, внести в неї зміни.

Слід підкреслити, що останній аспект має особливе значення - тільки шляхом постійного аналізу та коригування можна налагодити досить струнку систему планування і підтримувати її в актуальному стані.

Завершеність і цілісність будь-якого аналізу, що має економічну спрямованість, в значній мірі визначаються обґрунтованістю використаної сукупності критеріїв. Як правило, ця сукупність включає якісні і кількісні оцінки, а її основу зазвичай складають показники, що мають зрозумілу інтерпретацію і, по можливості, деякі орієнтири (межі, нормативи, тенденції).

Відбираючи показники, необхідно формулювати логіку їх об'єднання в дану сукупність, для того щоб розкривалася роль кожного з них і не створювалося враження, що якийсь аспект залишився неохопленим або, навпаки, не вписується в розглянуту схему.

Іншими словами, сукупність показників, яку цілком можливо в цьому випадку трактувати як систему, повинна мати певний внутрішній стрижень, якусь основу, яка пояснює лотку її побудови;

Виконуючи аналіз, не потрібно без необхідності гнатися за точністю оцінок; як правило, найбільшу цінність представляє виявлення тенденцій і закономірностей.

Основна мета проведення аналізу - підвищення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів і пошук резервів підвищення.

Для досягнення цієї мети проводяться: оцінка результатів роботи за минулі періоди; розробка процедур оперативного контролю за виробничою діяльністю; вироблення заходів по попередженню негативних явищ в діяльності підприємства і в її фінансові результати; розробка обґрунтованих планів і нормативів.

У процесі досягнення основної мети аналізу вирішуються наступні завдання:

- визначення базових показників для розробки виробничих планів і програм на майбутній період;
- об'єктивне і всебічне вивчення виконання встановлених планів і дотримання нормативів по кількості, структурі і якості продукції, робіт і послуг;
- визначення економічної ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- прогнозування результатів господарювання;
- підготовка аналітичних матеріалів для вибору оптимальних управлінських рішень, пов'язаних з коригуванням поточної діяльності і розробкою стратегічних планів.

У конкретних умовах можуть ставитися й інші локальні цілі, які визначатимуть зміст процедур аналізу фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, загальний зміст аналітичних процедур може визначатися як специфікою роботи підприємства, так і обраним видом аналізу (проблемно, перспективний, оперативний тощо).

Змістовна сторона аналізу включає наступні елементи [2]:

- постановка і з'ясування конкретних завдань аналізу;
- встановлення причинно-наслідкових зв'язків;
- визначення показників і методів їх оцінки;
- виявлення і оцінка факторів, що впливають на результати, відбір найбільш суттєвих;
- вироблення шляхів усунення впливу негативних факторів і стимулювання позитивних.

Фінансово-господарську діяльність підприємства можна уявити, як безперервний процес залучення різного роду ресурсів, об'єднання їх в процесі виробництва для отримання деякого фінансового результату.

Виходячи з цього можна виділити три укрупнені сфери застосування аналізу: ресурси, виробничий процес, фінансові результати.

Проведення аналізу фінансово-господарської діяльності слід проводити, керуючись певними принципами.

До основних принципів аналізу фінансово-господарської діяльності можна віднести наступні: принцип конкретності – при якому аналіз ґрунтується на реальних даних, результати його отримують конкретне кількісне вираження; принцип комплексності – всебічне вивчення економічного явища або процесу з метою об'єктивної його оцінки; принцип системності – вивчення економічних явищ у взаємозв'язку один з одним, а не ізольовано; принцип регулярності – аналіз слід проводити постійно через заздалегідь певні проміжки часу, а не від випадку до випадку; принцип об'єктивності – критичне і неупереджене вивчення економічних явищ, вироблення обґрунтованих висновків; принцип дієвості - придатність результатів аналізу для використання в практичних цілях, для підвищення результативності виробничої діяльності; принцип економічності - витрати, пов'язані з проведенням аналізу, повинні бути істотно менше того економічного

ефекту, який буде отриманий в результаті його проведення; принцип співставності - дані і результати аналізу повинні бути легко порівняні один з одним; принцип науковості - при проведенні аналізу слід керуватися науково-обґрунтованими методиками і процедурами.

В економічній літературі зустрічаються різні терміни, що відносяться до аналізу діяльності підприємства.

В якості основи класифікації видів аналізу можна розглянути різні ознаки: за об'єктом дослідження – структурний, функціональний; за періодичністю проведення – систематичний, вибірковий; за метою дослідження – внутрішній, порівняльний; за характером дослідження – динамічний, статичний; за охопленням – комплексний, тематичний; за змістом – предметний, операційний; за формою оцінки результатів – кількісний, якісний; за суб'єктом дослідження – внутрішній, зовнішній; за методом дослідження – статистичний, факторний, експертний.

Структурний аналіз заснований на структуризації досліджуваного об'єкта. Кожен структурний елемент є самостійний предметом детального дослідження і характеризується певними параметрами. Як правило, суб'єкт має ієрархічну структуру змінного характеру, яка саморозвивається і формується з урахуванням умов функціонування. Функціональний аналіз досліджує процес функціонування (діяльності) підприємства.

Внутрішній аналіз служить для виявлення стану даного підприємства. Порівняльний аналіз потрібен для порівняння стану даного підприємства з іншими однотипними підприємствами. Систематичний аналіз передбачає постійне дослідження зміни техніко-економічного стану підприємства.

Динамічний аналіз базується на вивченні конкретних показників в динаміці, розвитку. Він заснований на розрахунку таких показників, як абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту, абсолютне значення одного відсотка приросту, на побудові рядів динаміки. Статичний аналіз виходить з незмінності, статичності характеристик техніко-економічного стану підприємства.

Комплексний (системний) аналіз виходить з того, що будь-який техніко-економічний процес являє собою певну систему, для якої характерні внутрішні закономірності, відмінні риси та властивості. Системний аналіз має дві різновиди - генетичний (вивчення системи в розвитку) і функціональний (вивчення реального функціонування

системи). Локальний (об'єктний) аналіз базується на вивченні окремих локальних характеристик техніко-економічного розвитку.

Предметний аналіз заснований на вивченні предметно певних фрагментів техніко-економічного розвитку підприємства, аналізі предметних циклів техніко-економічного процесу. Операційно-процедурний аналіз базується на дослідженні окремих операцій, процедур в техніко-економічних циклах, мають досить велике значення для розвитку підприємства.

Кількісний аналіз виходить з необхідності визначення кількісних характеристик техніко-економічного стану підприємства. Мета даного аналізу полягає у вимірюванні, порівнянні результатів виробництва, рівня витрат, встановлення кількісної заходи впливу різних чинників. Якісний аналіз заснований на якісних порівняльних оцінках, характеристиках техніко-економічного стану підприємства. Його метою є виявлення особливостей даного стану і його внутрішніх взаємозалежностей.

Самоаналіз виконується всередині підприємства силами своїх фахівців. Зовнішній аналіз виконується із залученням експертів, аудиторів, окремих фахівців за профілем роботи підприємства. Його суб'єктами також можуть бути державні органи, наукові установи, органи громадського контролю.

Статистичний аналіз заснований на дослідженні характерних особливостей, структури, зв'язку явищ, тенденцій, закономірностей розвитку шляхом застосування математико-статистичних та економіко-статистичних методів. Завершується інтерпретацією отриманих результатів, формулюванням теоретичних і практичних висновків і пропозицій.

Розрізняють декілька методичних підходів до проведення аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства, заснованих на структуруванні, виявленні головної ланки, встановлення причинно-наслідкових зв'язків і взаємозалежностей, узагальненні (синтезі) отриманих результатів. Методика проведення аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства включає сукупність конкретних методів (прийомів), способів виконання техніко-економічного аналізу.

До основних методів діагностики аналізу фінансово-господарської діяльності можна віднести:

1. експертний – оцінка ситуації високоякісними фахівцями;
2. морфологічний – систематизація наборів альтернативних рішень по можливим варіантам і вибір найбільш ефективного рішення;
3. рейтинговий – систематизація, ранжування і визначення найкращих результатів по ряду показників;
4. фактографічний – аналіз зафіксованих фактів у ЗМІ, наукових роботах;
5. моніторинг – детальний, систематичний аналіз змін;
6. логічне моделювання – побудова сценаріїв, аналітичних таблиць;
7. фундаментальний – вивчення основних тенденцій і визначення оносних напрямків динаміки;
8. технічний – відображення бажаних згладжених очікувань;
9. факторний – виявлення, класифікація і оцінка рівня впливу окремих факторів;
10. математичний – ланцюгові підстановки, абсолютні і відносні різниці, логарифмічний, інтегральний тощо;
11. статистичний – кореляційний, регресійний, дисперсійний, кластерний, екстраполяційний, середніх і відносних величин, групування, графічний, індексний методи обробки рядів динаміки;
12. економетричний – матричний, гармонійний, спектральний аналіз.

Моніторинг є постійним, систематизованим, детальним поточним наглядом за фінансово-господарським станом підприємства. Алгоритм організації моніторингу наступний:

- експертне початкове структурування;
- визначення мети моніторингу;
- вибір постійних показників (індикаторів);
- збір інформації;
- виявлення закономірностей та тенденцій.

Логічне моделювання використовується, як правило, для якісного опису фінансово-господарського розвитку підприємства. Воно засноване на використанні таких способів, як аналогія, екстраполяція, експертна оцінка можливого чи бажаного стану об'єкта моделювання.

Основою логічного моделювання є модернізація або підтримання на необхідному рівні технікоекономічного стану підприємства.

Аналіз фінансово-господарської діяльності як наука – це система спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням тенденцій розвитку господарювання, науковим обґрунтуванням техніко-економічних показників, управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнень, пошуком, вимірюванням та обґрунтуванням величини резервів підвищення ефективності виробництва, виконання робіт (послуг).

Аналітичне дослідження, його результати та їхнє використання в управлінні виробництвом повинні відповідати певним вимогам. Ці вимоги накладають свій відбиток на хід дослідження і повинні обов'язково виконуватися при організації, проведенні і практичному використанні результатів аналізу.

References

- [1]. Андрусь О.І. Аналіз цілей, завдань та методів фінансового планування як інструменту управління результатами діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2017. №4 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2963>
- [2]. Велієва В.О. Стратегічне управління в АПК. *Управління стратегіями випереджаючого інноваційного розвитку*: монографія / за ред. к.е.н., доцента Ілляшенко Н.С. Суми : Триторія, 2020. С. 330-345.
- [3]. Калабухова С.В. Теоретичні аспекти економічного аналізу. *Економічний аналіз*. 2015. Том 19. Вип. 1. URL: <file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%BD/Downloads/763-4864-1-PB.pdf>.

ЄДИНИЙ ПОДАТОК НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ, ЙОГО ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ

Ігор СКОЛОТІЙ

*кандидат економічних наук, доцент,
кафедра бухгалтерського обліку і аудиту
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
skoloty2010@yandex.ua*

Abstract

The article considers the essence of the single tax, the procedure for its accrual and payment, methods of accounting and reporting. The positive and negative aspects of the application of the single tax are determined and the directions of improvement of the mechanism of its accounting and payment are offered.

Key words: *tax, single tax, special tax regime, tax accounting, tax reporting, taxation system.*

JEL Classification: *M41.*

Ефективність податкової системи та провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів залежить від прозорості, зрозумілості, соціальної справедливості в розподілі отриманих державою податків та кількості самих податків, які є складною й надзвичайно впливовою фінансовою категорією. Податки – це обов’язковий елемент економічної системи будь-якої держави незалежно від того, яку модель економічного розвитку вона обирає. Відсутність податків паралізує фінансову систему держави в цілому, робить її недієздатною. При формуванні облікової політики (якщо це здійснюється вперше), або при адаптації облікової політики до потреб оподаткування є необхідним визначити особливості діяльності підприємства та ведення обліку стосовно оподаткування [1].

Для сільськогосподарських підприємств за цим напрямом визначальним є сезонний характер виробництва та необхідність формування собівартості готової продукції не за календарним, а за господарським роком. Також, специфічним для обліку витрат у сільському господарстві є висока питома вага непрямих витрат та

необхідність розподілу загальновиробничих витрат не щомісячно, а один раз на рік. Особливості сільськогосподарського виробництва як виду економічної діяльності обумовлюють необхідність застосування адекватних підходів до оцінки, що має бути враховано і за податковим аспектом.

Аграрна галузь є однією з небагатьох галузей народного господарства, якій вдалося зберегти відносно позитивну динаміку економічного зростання, забезпечивши позитивний результат як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. З метою створення умов для активізації діяльності суб'єктів підприємництва, включаючи сільськогосподарських виробників, та легалізації їх доходів, підприємцям надається можливість здійснювати самостійно добровільний вибір способу сплати податків і зборів, а саме: у загальноприйнятому порядку та з використанням спеціальних податкових режимів: єдиного податку за спрощеною системою оподаткування сільськогосподарських товаровиробників [2].

Такий вибір системи оподаткування є проявом демократизації суспільних відносин в умовах вступу до Європейського союзу, підтримки сільськогосподарських підприємств з боку держави. З метою пошуку напрямів поліпшення механізму оподаткування необхідне достовірне ведення податкового обліку та своєчасне складання звітності.

Детальне вивчення наукової літератури свідчить, що переважна більшість ключових теоретико-правових положень щодо особливостей нарахування, сплати та адміністрування єдиного податку із застосуванням новітніх технологій, складання та подання податкової звітності, ведення обліку доходів і витрат сільськогосподарського товаровиробника, тощо протягом тривалого періоду досліджувалися таким науковцями як: Білик М.Д. [3], Гривнак К. [4], Данієлян С.А. [5], Дулік Т.О. [6], Огійчук М.Ф. [7], Тофан І.М. [8] та ін.

Цими провідними фахівцями визначено сутність і економічно обґрунтовано застосування єдиного податку четвертої групи як одного з інструментів стимулювання сільськогосподарського виробництва. Розглянуто порядок ведення податкового обліку і складання звітності та запропоновано напрями подальшого удосконалення оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Розглянувши проблеми та аналіз проведених досліджень, можна сформулювати цілі статті, які полягають в розкритті сутності єдиного податку, порядку отримання статусу платника єдиного податку четвертої групи, його обліку та подання звітності, сплати податку та розробка пропозицій по удосконаленню механізму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та його обліку.

Єдиний податок є важливою і необхідною ланкою податкових відносин, які виникають у суспільстві між державою, органами місцевого самоврядування та його платниками. Окрім того, він виступає головним знаряддям реалізації державної регіональної податкової політики та формується у зв'язку з іншими інструментами державного регулювання економічних процесів, які одночасно є невід'ємними елементами економічної системи держави. Проте не слід забувати, що всі податки, у тому числі єдиний податок, можуть бути ще й дуже небезпечним інструментом у розпорядженні держави, органів місцевого самоврядування. Адже без наукової концепції податкової політики загалом та регіональної в тому числі, вони можуть гальмувати соціально-економічний розвиток держави, регіону.

Існуючий податковий механізм не адаптований як до економічних процесів, що відбуваються в економіці України взагалі, так і до підприємств агропромислового комплексу, зокрема. У зв'язку з цим, питання оподаткування в АПК все більше привертають до себе увагу науковців, які прагнуть знайти оптимальне рішення для стабілізації ситуації, що склалася і є характерною для вітчизняної податкової системи.

Згідно Податкового кодексу України сільськогосподарські товаровиробники мають право застосовувати спеціальний податковий режим, який передбачає спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, а також справляння єдиного податку четвертої групи. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, вказаних у статті 297.1 ПКУ, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [9].

Під єдиним податком четвертої групи розуміють податок, який справляється з одиниці земельної площі у відсотках її нормативної

грошової оцінки та сплата якого замінює сплату окремих податків і зборів.

Згідно статті 297.1 ПКУ платники єдиного податку четвертої групи звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

а) податку на прибуток підприємства;

б) податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку на земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;

в) рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи.

Щоб стати платником єдиного податку четвертої групи, суб'єкти господарювання мають дотримуватися певних вимог, а саме:

1. Суб'єкт господарювання повинен вважатися сільськогосподарським товаровиробником. Сільськогосподарський товаровиробник – це юридична особа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції, та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах та її переробкою на власних чи орендованих потужностях.

2. Виручка, отримана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продукції її переробки за попередній звітний (податковий) рік у такого суб'єкта господарювання повинна дорівнювати або перевищувати 75 % загальної суми доходу[9].

Необхідно знати, що окремі підприємства, які дотримуються вище зазначених критеріїв, не можуть стати платниками єдиного податку четвертої групи у випадках якщо:

1) у них понад 50 % доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин, диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра;

2) вони провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного

виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

3) у них на 1 січня базового (звітного) року є податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс–мажорних обставин) [9].

Сільськогосподарські товаровиробники для переходу на спрощену систему оподаткування або щорічного підтвердження статусу платника єдиного податку четвертої групи подають до 20 лютого поточного року:

1) загальну податкову декларацію платника єдиного податку четвертої групи на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь – ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень), та/або земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ) – контролюючому органу за своїм місцезнаходженням (місцем перебуванням на податковому обліку);

2) звітну податкову декларацію платника єдиного податку четвертої групи на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки – контролюючому органу за місцем розташування такої земельної ділянки (юридичні особи);

3) розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва (юридичні особи) – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок;

4) відомості (довідку) про наявність земельних ділянок – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок. У відомостях (довідці) про наявність земельних ділянок зазначаються дані про кожний документ, що встановлює право власності та/або користування земельними ділянками, у тому числі про кожний договір оренди земельної частки (паю).

Після подання всіх необхідних документів для набуття статусу платника єдиного податку четвертої групи орган ДПС має надати сільськогосподарському товаровиробнику протягом 10 робочих днів Довідку про набуття або підтвердження статусу платника податку.

Ставки єдиного податку четвертої групи встановлюються з 1га сільськогосподарських угідь та/або земельного водного фонду у

відсотках до грошової оцінки, визначеної відповідно до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, що затверджена чинним законодавством і залежить від категорії земель та їх розташування і становлять: для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0,95, а для тих, що розташовані в гірських зонах та на Поліських територіях – 0,57; для багаторічних насаджень – 0,57, а для тих, що розташовані в гірських зонах та на Поліських територіях – 0,19; для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, одосховищ) – 2,43.

Платники податку, розрахувавши суму єдиного податку четвертої групи станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року, подають Податкову декларацію платника єдиного податку четвертої групи за формою, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 19.06.2015р. № 578 (зі змінами, внесеними наказом МФУ від 17.03.2017р. №369).

Як зазначалось вище, платники єдиного податку четвертої групи подають два види Податкових декларацій платника єдиного податку четвертої групи:

– загальну Податкову декларацію платника єдиного податку четвертої групи на поточний рік на всю площу земельних ділянок, які підлягають оподаткуванню, щорічно до 20 лютого поточного року до органу ДПС за місцем своєї реєстрації;

– звітну Податкову декларацію платника єдиного податку четвертої групи окремо за кожною земельною ділянкою, щорічно до 20 лютого поточного року до органу ДПС за місцем розташування такої земельної ділянки (юридичні особи).

Сільськогосподарські товаровиробники сплачують єдиний податок четвертої групи щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу на відповідний рахунок місцевого бюджету за місцем розташування земельної ділянки, у розмірі, визначеному на кожний квартал від річної суми податку у :

- I кварталі – 10 %;
- II кварталі – 10 %;
- III кварталі – 50 %;
- IV кварталі – 30 %.

Зазначимо, що у випадку коли платники податку, утворені протягом року шляхом злиття, приєднання або перетворення у звітному податковому періоді, у тому числі за набуті ними площі нових земельних ділянок вперше сплачують податок протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, в якому відбулося таке обрання/перехід, в якому відбулося утворення (виникнення права на земельну ділянку), а надалі – у порядку, визначеному підпунктом 295.9.2 статті 295 розділу 14 Податкового кодексу України [9].

Нарахована (внесена) сума єдиного податку четвертої групи – один із видів загальновиробничих витрат сільськогосподарського підприємства. Підтвердження цьому знаходимо у пп. "і" п. 2.21 Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених Наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.01 р. № 132 (з урахуванням змін, внесених Наказом від 25.11.02 р. № 362). У цьому ж підпункті зазначено: наприкінці звітного року суму єдиного податку розподіляють між об'єктами обліку витрат продукції рослинництва пропорційно до площі угідь, зайнятих відповідними культурами.

Результати наших досліджень методики обліку розрахунків за єдиним податком четвертої групи свідчать, що на практиці відсутній первинний документ для відображення суми нарахованого єдиного податку. Ця інформація отримується безпосередньо із Податкової декларації по єдиному податку четвертої групи. Відсутній також і первинний документ по розподілу єдиного податку на об'єкти обліку витрат в рослинництві. З цією метою складають бухгалтерську довідку довільної форми.

Згідно чинного законодавства, суми нарахованого єдиного податку 4 групи відносять до складу витрат платника єдиного податку і включають до собівартості витрат виробництва галузі рослинництва на відповідні культури, що вирощуються на підприємстві. Нарахована сума єдиного податку – один із видів загальновиробничих витрат сільськогосподарського підприємства.

Для обліку загальновиробничих витрат Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999р. № 291 передбачено

рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», за дебетом якого відображається сума визнаних виробничих накладних витрат на організацію виробництва та управління цехами, відділеннями, бригадами основного й допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування; за кредитом – списання цих витрат за відповідною методикою розподілу в сільськогосподарських підприємствах в кінці року на рахунок 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво». Для відображення суми нарахованого єдиного податку 4 групи до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» відкривають окремий субрахунок «Єдиний податок 4 групи». Оскільки при нарахуванні цього податку виникає податкове зобов'язання перед бюджетом, то для його обліку призначено рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами» субрахунок 641 «Розрахунки за податками», до якого відкривають аналітичний рахунок «Єдиний податок 4 групи». При відображенні на рахунках бухгалтерського обліку на суму нарахованого єдиного податку дебетується окремий субрахунок рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» і кредитується субрахунок 641 «Розрахунки за податками» аналітичний рахунок «Єдиний податок 4 групи» [7].

Наприкінці звітного року суму єдиного податку 4 групи розподіляють між об'єктами обліку витрат продукції рослинництва пропорційно до площі угідь, зайнятими відповідними культурами.

На суму єдиного податку, розподілену між об'єктами обліку витрат в рослинництві дебетується рахунок 23 «Виробництво», субрахунок 231 «Рослинництво», аналітичні рахунки за окремими видами сільськогосподарських культур і кредитується рахунок 91 «Загальновиробничі витрати» окремий субрахунок «Єдиний податок 4 групи» [7, с. 489].

Для складання податкової звітності у ст. 305 Податкового кодексу України наведено терміни та порядок складання і подання звітності. Згідно цієї статті базовим податковим (звітним) періодом для єдиного податку 4 групи є календарний рік, який починається з 1 січня і закінчується 31 грудня того ж року [9].

Облік розрахунків за єдиним податком в умовах ринкової економіки посідає важливе місце в системі облікової інформації і вимагає ефективної й раціональної організації методики згідно з

бухгалтерським та податковим законодавством. Чітка побудова документального відображення та організації аналітичного обліку єдиного податку на підприємствах АПК формує прозору інформацію щодо нарахування та сплати зобов'язань до бюджету [8].

Основна перевага єдиного податку – значне зменшення тиску на виробників сільськогосподарської продукції; фіксована величина податку стимулює ефективне і раціональне господарювання, що сприяє нарощуванню обсягів виробництва і зростанню рівня прибутковості їх діяльності; скорочення витрат на ведення бухгалтерського і податкового обліку і складання податкової звітності [3].

Запровадження єдиного податку 4 групи для сільськогосподарських товаровиробників має ще такі позитивні аспекти: зріс рівень сплати цього податку; суттєво спростився механізм нарахування та сплати податків; спростився порядок ведення податкового обліку, підвищилися його прозорість і достовірність; стабілізовано базу оподаткування; оптимізовано строки сплати податків; створено умови оподаткування, за яких відсутня мотивація до приховування результатів господарювання, тощо.

Але в той же час слід вказати і на недоліки єдиного податку 4 групи, такі як: підвищено ставки єдиного податку; практично весь податковий тиск перекладено на землю; сплата цього податку не залежить від фінансового стану платника; єдиний податок не враховує суму одержаного прибутку; визначення ставок податку здійснюється на недосконалій базі грошової оцінки угідь через нерозвиненість ринку землі; цей податок ставить у нерівні умови платників податків, які мають у валовому виробництві різне співвідношення рослинницької та тваринницької продукції [2].

На нашу думку, з метою удосконалення єдиного податку 4 групи при його обчисленні слід враховувати суму одержаного прибутку платника єдиного податку за звітний період і здійснювати коригування нарахованої суми єдиного податку, застосовуючи поправочний коефіцієнт на податок на прибуток.

Також слід зазначити, що реформування системи оподаткування сільськогосподарських підприємств безпосередньо впливає на удосконалення бухгалтерського та податкового обліку і звітності, як основних складових цієї системи. З цією метою запропоновано розробити первинні документи для відображення нарахованої суми

єдиного податку та його розподілу за об'єктами обліку витрат в рослинництві.

Підсумовуючи, слід зазначити, що діюча податкова система України не повною мірою відповідає вимогам нинішнього стану економіки та суспільних взаємовідносин і вимагає кардинальної заміни окремих елементів податкових механізмів. Формування суспільної свідомості щодо обов'язку і сплати податків допоможуть платникам податків обов'язково відчувати суспільну ефективність їх сплати, що надасть суспільству можливість, забезпечувати ті чи інші спільні потреби всіх громадян. У цьому процесі участь податківців, економістів та фінансистів, їхня взаємодія та взаємоузгодженість дій необхідні для втілення реформи у реальність сьогодні, тільки так можна досягти справедливої податкової системи.

References

- [1]. Данілов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування: навч. посіб. – К.: Парламентське слухання, 2001.
- [2]. Сколотій І.В. Єдиний податок за спрощеною системою оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, його облік та звітність. *Вісник ХНАУ. Сер. «Економічні науки»*. 2015. № 4. С. 198–207.
- [3]. Білик М.Д. Фіксований сільськогосподарський податок в умовах нового законодавства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 4. С. 89-94.
- [4]. Гривнак К. Про звільнення платників єдиного податку четвертої групи від сплати земельного податку. *Землепорядний вісник*. 2015. № 3. С. 50-51.
- [5]. Даніелян С. А. Єдиний податок як різновид спеціального податкового режиму. *Митна справа*. 2013. № 6 (2.1). С. 389-394.
- [6]. Дулік Т. О. Теоретичні підходи до оцінки змісту єдиного податку. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 1. С. 31-35.
- [7]. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник: М. Ф. Огійчук, Л. О. Сколотій, М. І. Беленкова та ін. / за ред. проф. М. Ф. Огійчука. 7-ме вид., перероб. і допов. К.: Алерта, 2016. С.1040.

- [8]. Тофан І. М. Перспективи платників єдиного податку. *Бізнес Інформ*. 2014. № 3. С. 321-325.
- [9]. Податковий кодекс України. Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доп.). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 10.05.2021р.).
- [10]. Про внесення змін до Закону України "Про оренду землі" (щодо мінімального річної орендної плати за користування земельною ділянкою сільськогосподарського призначення, земельною часткою (паєм). Проект закону № 5066 від 12.09.2014 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/zweb2/webproc4_1?pf3511=52161. (дата звернення 10.05.2021р.).

ОБЛІК І УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Людмила СКОЛОТІЙ

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
skoloty2010@yandex.ua

Abstract

The article examines the organization of accounting and management of receivables and its impact on the enterprise. The types and methods of receivables assessment and the reasons for its occurrence are analyzed, the system of traffic control and timely collection of receivables is considered. The economic essence of the concept of "receivables" is revealed from the principles of accounting. Problems are covered and ways to improve the organization of accounting and management of receivables are substantiated.

Key words: *receivables, receivables management, long-term receivables, calculations, buyers, customers, valuation, default crisis, recognition, doubtful debt, bad debt, control system.*

JEL Classification: *M41.*

Стан розрахунків з дебіторами і кредиторами на вітчизняних підприємствах є напруженим, що виявляється у значних сумах заборгованості та тривалих термінах її погашення. Безперечно, повністю ліквідувати заборгованість підприємства практично неможливо і недоцільно, оскільки вона як об'єктивне явище в економіці, є невід'ємним наслідком фінансово-господарських відносин з контрагентами. Навіть більше, заборгованість може бути перетворена у фінансовий актив і таким чином сама стати предметом фінансово-господарських відносин. Враховуючи зазначені аргументи, заборгованість неодмінно повинна бути об'єктом обліку та управління для усунення її негативного впливу на фінансово-майновий стан (тимчасове вилучення обігового капіталу, погіршення фінансової дисципліни, ліквідності та платоспроможності), що особливо відчутно в

умовах стагнації економіки й обмеженості та високої вартості фінансових ресурсів [1].

В умовах сьогодення в період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства питання дебіторської заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості. Нестабільна суспільна ситуація в країні впливає на ускладнення і погіршення відносин між суб'єктами господарювання. До важливих питань обліку розрахунків з дебіторами можна віднести наступні: збільшення обсягу неплатежів; невизначеність обліку простроченої та безнадійної заборгованості; аналіз взаєморозрахунків з покупцями і замовниками підприємств та багато інших. Розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу, інтеграції облікової та управлінської системи.

Сучасні теоретичні та методичні аспекти досліджуваної в роботі проблеми певною мірою висвітлювалися в працях вітчизняних науковців та вчених країн СНД: Бутинець Ф.Ф. [2, 10], Ганусич В.О. [3], Гайдучок Т.С. [4], Білик М.Д. [5], Золотогоров В. [6], Кужельний М.В. [7], Нашкерська Г [8], Кірейцев Г.Г. [9] та багато інших.

Розглянемо сутність терміну «дебіторська заборгованість». Ф.Ф. Бутинець зазначає, що це сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають у процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ [2]. В свою чергу М.В. Кужельний та В.Г. Лінник вважають, що це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [3]. На думку В. Золотогорова, дебіторська заборгованість - це сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними [4]. По визначенню М.Д. Білика, дебіторська заборгованість – це кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству [5]. Тлумачення сутності дебіторської заборгованості вітчизняними вченими є близькими до визначення наведеного у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [11]. Згідно П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю розуміють “суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату”. П(С)БО №13

«Фінансові інструменти» - визначає дебіторську заборгованість як один із видів фінансових активів і визначається як контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства [12]. Ф.Ф. Бутинець називає дебіторську заборгованість «боргом на користь підприємства» та «частиною господарських засобів підприємства, що вибула зі складу даного підприємства і знаходяться у фактичному розпорядженні іншого підприємства і, виконують там роль капіталу» [10]. Кірейцев Г.Г. вважає, що дебіторська заборгованість – це вимоги щодо оплати. Боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку; як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміна їх виконання [9]. Проте найбільш поширеною стала думка, до якої схиляється більшість науковців і практиків – визначення дебіторської заборгованості як боргів.

Сучасні науковці-економісти дещо не сходяться у своїх поглядах, і дещо по-різному визначають і трактують сутність дебіторської заборгованості. Деякі з них схиляються до точки зору західних вчених економістів, які в свою чергу стверджують, що вона являє собою зобов'язання перед підприємством покупців тільки за отримані товари, роботи, послуги. Інші категорично не погоджуються з цим твердженням і мають свої погляди щодо розгляду і сутності дебіторської заборгованості. Вони розглядають дебіторську заборгованість як борги фізичних та юридичних осіб перед підприємством за отримані товари, роботи та надані їм послуги.

Метою статті є аналіз причин виникнення дебіторської заборгованості і обґрунтування шляхів удосконалення організації бухгалтерського обліку та управління дебіторською заборгованістю.

Для України характерним є існування чітких норм ведення бухгалтерського обліку, які суворо регламентовані, недотримання яких зумовлює різні типи відповідальності (адміністративну, кримінальну тощо), а в міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку. Тому компанії, що ведуть бухгалтерський облік за міжнародними стандартами мають право самостійно обирати форми фінансової звітності, методи відображення в них інформації про певні об'єкти обліку, а також при встановленні відповідного рівня суттєвості, відображати у звітності лише всі суттєві дані бухгалтерського обліку.

Отже, потрібно прискорювати приведення національних та міжнародних стандартів в єдину налагоджену систему, що стимулюватиме зростання зовнішньоекономічної діяльності.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств, адже збільшення або зменшення дебіторської заборгованості здійснює великий вплив на фінансовий стан підприємства, рівень ризикованості. Її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями, періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві. При цьому слід пам'ятати, що політика управління дебіторською заборгованістю є одночасно складовою не лише фінансової, а й маркетингової стратегії підприємства. Адже шляхом пом'якшення умов розрахунків з покупцями продукції можна розширити обсяги її реалізації і тим самим збільшити доходи і прибутки від основної діяльності.

У процесі здійснення різноманітних виробничих та комерційних операцій у підприємства може виникати дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями продукції, персоналом, власниками, бюджетом та позабюджетними фондами тощо. Але господарська практика свідчить, що на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію (виконані роботи і послуги) припадає більш як 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості підприємств, що робить її основним об'єктом фінансового управління.

Здійснюючи фінансово-господарську діяльність, підприємство проводить різного роду розрахунки. Здебільшого це розрахунки зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами, органами соціального страхування та ін. Досліджуючи проблеми бухгалтерського обліку з покупцями і замовниками, у першу чергу необхідно зосередити увагу на наблизенні та відповідності П(С)БО і МСФЗ, підвищення та удосконалення рівня комп'ютеризації бухгалтерського обліку. В той же час проблемними залишаються питання щодо особливостей обліку розрахунків з покупцями і замовниками, що виникають в практиці функціонуючих підприємств. Першочергово поняття «дебітор» (від латинського *debitum* - борг; зобов'язання) ототожнювалося не лише з особою, а й з товаром, грошима, рахунком [10].

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. В процесі управління вирішуються такі завдання:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість за комерційним і споживчим кредитом;
- формування принципів та умов кредитної політики щодо покупців продукції;
- визначення кола потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Оцінка дебіторської заборгованості на дату балансу здійснюється згідно П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” [11]. Цим положенням передбачено, що поточна дебіторська заборгованість відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю, тобто за вирахуванням резерву сумнівних боргів, а довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, - за її теперішньою вартістю (в основному це стосується операцій з передачі необоротних активів у фінансову оренду).

На практиці підприємствами застосовуються різні підходи до оцінки дебіторської заборгованості. Так, згідно з П(с)БО 10 “Дебіторська заборгованість» поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги визнається активом та оцінюється за первісною вартістю в момент її визнання, а до підсумку балансу включається за чистою реалізаційною вартістю. Згідно МСБО 39 метод оцінки поточної дебіторської заборгованості залежить від варіанту подання знижок.

На сьогоднішній день невчасне погашення дебіторської заборгованості є одним з найбільш гострих питань в економіці України. Наявність таких обставин призводить до гальмування розвитку ринкової системи, а також є значною проблемою, особливо на сучасному етапі розвитку, для національної економіки в цілому. Причиною цих тенденцій є гостра нестача фінансових ресурсів, пов’язана передусім з інфляційними процесами. Крім цього, є ще ряд негативних чинників, під дією яких відбувається зниження ділової активності підприємства, а також спостерігається зниження його

платоспроможності, яке, як наслідок, провокує кризовий стан суб'єктів господарювання [3].

Термін «дебіторська заборгованість» в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку суттєво відрізняється за змістом і розрізняють Accounts Receivable та Receivables. Дебіторська заборгованість або дебітори (Accounts Receivable) – суми, що мають надійти від покупців та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не підтверджені векселями, траттами або акцептами, тобто сукупна сума, що має бути виплачена дебіторами. Розстрочена дебіторська заборгованість (Receivables) – вимоги до третіх осіб на отримання в майбутньому грошей, товарів, послуг. Така дебіторська заборгованість включає рахунки на отримання заборгованості від покупців, яким надано розстрочку, заборгованість за векселями, заборгованість службовців, заборгованість страхових компаній по усуненню майнових збитків [4].

Одним з ефективних інструментів управління дебіторською заборгованістю є належно організована система бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Істотним недоліком сучасної системи організації обліку дебіторської заборгованості є її відірваність від потреб системи управління. Інтеграція цих двох систем дозволить вжити ряд заходів уже на етапі планування дебіторської заборгованості. Заходи по організації обліку та управління дебіторською заборгованістю можна поділити на превентивні, поточні та заключні.

Криза неплатежів проявляється у вигляді ланцюгової реакції, коли невчасно погашена дебіторська заборгованість погіршує платоспроможність підприємства, і воно не може розрахуватися із своїми кредиторами. Суб'єкти, яким боргує таке підприємство, так само опиняються в скрутному фінансовому становищі і в свою чергу невчасно оплачують свої борги. У нашій країні це явище набуває загальнонаціонального масштабу і потребує розробки комплексу ефективних антикризових заходів.

Здебільшого причиною зростання дебіторської заборгованості є відсутність коштів на розрахункових рахунках підприємств в основному через неплатежі за поставлену ними готову продукцію, виконані роботи та надані послуги. До основних причин виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві можна віднести: 1) невідповідність обсягу грошової маси, що знаходиться в обігу, вартісному обсягу

продукції, що випускається, надаваних послуг і платежів у бюджетній сфері; 2) низьку платіжну дисципліну покупців і загальний економічний стан галузей, до яких вони відносяться; 3) брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності. 4) порушення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентами; 5) зниження інвестиційних накопичень та інших залишків грошових коштів у підприємства; 6) значне випередження процентних банківських ставок у порівнянні з темпами інфляції (у кілька разів) і практична недоступність отримання кредитів, особливо довгострокових, для більшості підприємств; 7) відволікання платіжних засобів для закупівлі валюти і подальше знецінювання гривні; 8) нерозвиненість практики факторингу; 9) недосконала політика стягнення дебіторської заборгованості; 10) недосконалість якості аналізу дебіторської заборгованості і послідовності у використанні його результатів. З метою запобігання втрат і визнання підприємства неплатоспроможним, кожен господарюючий суб'єкт повинен прагнути до якнайбільшого скорочення дебіторської заборгованості.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю має великий вплив на ліквідність, а, отже, і на зміцнення фінансового становища підприємства в цілому. Тому саме ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної діяльності, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу і збільшення фінансових можливостей підприємства [13].

Неефективність управління дебіторською заборгованістю може бути зумовлена як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками – низькою платоспроможністю або недобросовісністю покупців, інфляцією, недостатнім рівнем професіоналізму фінансового менеджера, недостатнім рівнем контролю за дебіторською заборгованістю. Функції з управління дебіторською заборгованістю, як правило, покладаються на фінансового менеджера, а інформаційне забезпечення формує і подає бухгалтерія.

Для забезпечення стійкого фінансового стану підприємство повинне вибудувати ефективну систему контролю руху і своєчасного стягнення дебіторської заборгованості. Для цього підприємству необхідно не лише формувати бюджет і вести реєстр «старіння» дебіторської заборгованості, своєчасно вживати заходи щодо її

інкасації, а й здійснювати систематичний аналіз цього активу. Аналіз дебіторської заборгованості за термінами її виникнення дозволяє оцінити ефективність і збалансованість політики товарного кредиту і надання знижок покупцям; визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів; дає базу для створення резерву сумнівних боргів; дозволяє спрогнозувати надходження коштів [14].

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість поділяється на поточну, довгострокову, сумнівну. Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців із дати балансу [11]. Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців із дати балансу. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Будь-яка заборгованість у будь-який момент може бути визнана підприємством безнадійною. Для того щоб визнати дебіторську заборгованість безнадійною, необхідно виконання однієї з умов: 1) закінчення строку позовної давності (пройшло три роки з моменту виникнення дебіторської заборгованості); 2) існує впевненість про неповернення заборгованості боржником. Списання безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, послуги здійснюється в момент її визнання або за рахунок створеного резерву сумнівних боргів, або шляхом віднесення на витрати звітного періоду. Така класифікація статей дебіторської заборгованості, яка наведена в П(С)БО і яка присутня в балансі, ураховує рівень ліквідності статей, корисніша для користувачів фінансової звітності щодо оцінки фінансового стану підприємства, надає повнішу інформацію про рівень дебіторської заборгованості й можливість перетворення фінансових зобов'язань у гроші [15].

Дебіторська заборгованість є високоліквідним активом. Разом з тим вона має підвищений ризик і великий обсяг прострочених і безнадійних зобов'язань, істотно збільшує витрати на обслуговування позикового капіталу, підвищує витрати підприємства. Наявність у підприємства неконтрольованої дебіторської заборгованості призводить

до зменшення фактичної виручки, рентабельності й ліквідності оборотних коштів, відповідно, як наслідок, зниження фінансової стабільності, підвищення ризику фінансових витрат підприємства. Отже, сучасна система управління дебіторською заборгованістю повинна включати всю сукупність методів аналізу, контролю й оцінки дебіторської заборгованості. Разом з тим управління дебіторською заборгованістю припускає активну і безпосередню роботу з джерелами виникнення простроченої заборгованості, а саме: постійну роботу з контрагентами, що включає не лише формування кредитної політики підприємства й організацію договірної роботи, але й управління борговими зобов'язаннями.

У сучасних умовах підприємства нерідко здійснюють господарські операції, які не є нормальними з погляду операційної діяльності, можуть мати несистематичний характер і навіть ознаки фіктивності. Наприклад, наприкінці звітного періоду підприємство перераховує аванс певному контрагентові, проте в наступному періоді замість товарів (робіт, послуг) отримує повернення авансу. Такі операції здійснюються здебільшого між пов'язаними відносинами власності суб'єктами задля штучного збільшення вартості чи зміни структури їхніх активів, зниження податкових зобов'язань тощо. Заборгованості, які утворюються при цьому, також є штучно сформованими, нерідко погашаються на початку наступного звітного періоду або конвертуються у фінансові активи — векселі чи інші цінні папери. Управління такими заборгованостями здійснюється за наперед визначеним алгоритмом, тому їх необхідно виділяти із загальної суми заборгованості підприємства, що і зумовлює необхідність виокремлення ознаки класифікації заборгованості «природа виникнення», за якою заборгованість поділяють на об'єктивну та штучно сформовану [1].

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що організація управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів і є однією з проблем підприємства.

References

- [1]. Чорненька О.Б. Напрями вдосконалення обліку дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах. *Наукові записки*. 2016. № 2/53. С. 259-269.
- [2]. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник. – Житомир: ПП “Рута”, 2008. – 480 с.
- [3]. Ганусич В. О. Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2016. Вип. 1 (1). С. 441-445.
- [4]. Гайдучок Т.С. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe (дата звернення 11.05.2021р.).
- [5]. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю. *Фінанси України*. 2008. № 12. С. 24-37.
- [6]. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. Мн.: Польша, 1997. 571 с.
- [7]. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку /М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. К.: КНЕУ, 2001. 334 с.
- [8]. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи і послуги. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2009. № 11. С. 31-37.
- [9]. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібн.: Житомир: ЖІТІ, 2001. 432 с.
- [10]. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинець. 6-е вид., перероб. і доп. Житомир: ПП «Рута». 2005. 756 с.
- [11]. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237. URL:https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo_pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021475.html. (дата звернення 10.05.2021р.).
- [12]. П(С)БО №13 «Фінансові інструменти». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.01 р. № 559. URL: https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo_pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021479.html. (дата звернення 11.05.2021р.).

- [13]. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe?...(дата звернення 11.05.2021р.).
- [14]. Пасінович І.І. Актуальні проблеми аналізу і управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. Вип. 2 (10). 2013. С. 83-94.
- [15]. Бондарчук Н.В. Теоретико-методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. Випуск 16. Частина 1. 2016. С. 135-138.

ІСТОРИЧНА ДОВІДКА ЩОДО РОЗВИТКУ ПІА ВИНИКНЕННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ

Юлія ГЕРАСИМЕНКО

кандидат економічних наук, доцент
кафедри статистики і економічного аналізу
Харківський національний аграрний
університет ім. В.В. Докучаєва, м. Харків, Україна
gerasimenkou04@gmail.com

Abstract

The article considers historical moments in the development and formation of mathematical statistics as a science. Detailed attention is paid to the methods and tasks of mathematical statistics. Attention is paid to the use of mathematical and statistical methods, as well as the scope of their application.

Key words: *mathematical statistics, probability theory, arithmetic mean, history of development, statistical practice.*

JEL Classification: *M40.*

Математична статистика являє собою розділ математики, присвячений методам обробки статистичних даних (надає відомості про кількість об'єктів з певними ознаками у будь-якій більш чи менш широкій сукупності). Самі методи і правила обробки будуються безвідносно до того, які статистичні дані обробляються (технічні, економічні, соціальні), проте звернення до них потребує обов'язкового розуміння сутності явища, яке вивчається за допомогою цих правил. Математична статистика в техніці придатна до застосування по тій причині, що технічні, технологічні та економічні дані завжди являють собою статистичні відомості про однорідні сукупності об'єктів та явищ. Такими однорідними сукупностями можуть бути наклади друкованих книг або журналів, дані про прибуток підприємства та інші. На теперішній час існує декілька різних визначень математичної статистики: по-перше, це наука про прийняття рішень в умовах нечіткості та невизначеності, по-друге, це наука, котра пояснює дані статистичних спостережень за допомогою ймовірнісних моделей. Деякі автори вважають, що математична статистика являє собою розділ

теорії ймовірностей, а інші вважають, що вона лише зв'язана з цією теорією, являючи собою окрему від неї науку. У широкому розумінні математична статистика охоплює не тільки ймовірнісні аспекти, але й так звану прикладну статистику («аналіз даних»). Аналіз статистичних даних методами математичної статистики дозволяє зробити такі висновки: або зробити певне судження про характер та властивості цих даних або взаємозв'язків між ними; або доказати, що зібраних даних недостатньо для такого судження. Висновки щодо сукупності досліджуваних даних можна зробити відносно суцільного розгляду усієї сукупності даних або відносно вибірки випадкової величини, коли кожна одиниця вибірки може бути з рівними шансами замінена будь-якою іншою.

Центральним поняттям математичної статистики вважається випадкова величина – досліджувана величина, яка змінюється при повторенні експеримента при дотриманні незмінного комплексу умов, в яких вона виникає. Основними характеристиками розподілу випадкової величини вважаються середнє арифметичне та середньоквадратичне відхилення компонент часового ряду від середньоквадратичного значення. При дослідженні взаємозв'язку між значеннями різних випадкових величин використовуються коефіцієнти кореляції між ними. Виявленням зв'язків між випадковими величинами займається кореляційний аналіз. Задачі математичної бізнес-статистики прийнято поділяти на чотири основних групи: 1) оцінювання статистичних даних; 2) порівняльний аналіз отриманих даних з певним стандартом для оцінювання якості вироблюваної продукції; 3) дослідження статистичних зв'язків між даними та їх групами; 4) пошук найліпшого варіанту прийманих рішень досліджуваної задачі. На основі аналізу подій в минулому можна з достатньою точністю передбачити ймовірнісний розвиток досліджуваного явища в майбутньому, якщо не зміняться істотно зовнішні або внутрішні умови функціонування [1].

Для статистичних досліджень використовуються такі методи: 1) методи дослідження операцій; 2) методи теорії масового обслуговування; 3) методи теорії розкладів для оптимізації виробничих процесів; 4) методи керування запасами; 5) методи вибіркового контролю; 6) сіткові методи контролю та керування; 7) моделі авторегресії, моделі ковзного середнього, моделі авторегресії–

інтегрованого ковзного середнього типу ARIMA, ARIMAX, FARIMA та інші.

Статистика, історія розвитку якої буде нами розглянута сьогодні, – це наука, що має багатовікову історію. Своїм корінням вона сягає в давнину. Статистична практика з'явилася завдяки утворенню держави. Для того щоб воно виникло, необхідно було мати відомості про землі, чисельності населення, яке проживає на них, про їх майновий стан, а також про багато іншого. А адже саме збором і аналізом їх займається статистика [2].

Ще кілька тисячоліть тому облік земель та чисельності населення, а також різних даних про нього, проводився в Стародавньому Єгипті, Римі та Китаї. З глибокої давнини почали збиратися відомості, що належать до такої області знань, як статистика. Історія її розвитку, таким чином, охоплює тисячоліття. Пізніше ці дані почали оброблятися і аналізуватися, а не просто збиратися, тобто відбулося зародження статистики як науки.

Теорія ймовірностей і математична статистика виникли в середині XVII століття в результаті розвитку суспільства і товарно-грошових відносин.

Свою роль у цьому процесі відіграли й азартні ігри, вони послужили простими моделями для виявлення закономірностей у появі випадкових подій. Крім того, розвиток математичної статистики був обумовлений необхідністю обробляти дані, які зібрані до того часу в області керування державою: демографії, охороні здоров'я, торгівлі й інших галузях господарської діяльності.

Можна перелічити досить довгий список імен великих учених, які додали свого внеску у розвиток математичної статистики: П. Ферма (1601–1665) і Б. Паскаль (1623–1662), Я. Бернуллі (1654–1705) і П. Лаплас (1749–1827), К. Гаусс (1777–1855) і С. Пуассон (1781–1840), Т. Байєс (1701–1761) та ін. Ці імена мають бути вже відомі читачам з назв часто застосовуваних статистичних процедур, тестів і розподілів.

Першим, хто вдало об'єднав методи антропології і соціальної статистики з досягненнями в області теорії ймовірностей і математичної статистики, був бельгійський статистик Л. Кетле (1796–1874).

З його робіт випливало, що задача статистики полягає не лише у збиранні і класифікації даних, а й у їхньому аналізі з метою відкриття закономірностей. Л. Кетле одним з перших показав, що випадковості,

які спостерігаються в живій природі, внаслідок їхньої повторюваності виявляють певну тенденцію, яку можна описати мовою математики. Л. Кетле заклав і основи біометрії.

Створення ж математичного апарата цієї науки належить англійській школі статистиків XIX століття, на чолі якої стояли Ф. Гальтон і К. Пірсон. Розроблені Ф. Гальтоном (1822–1911) і К. Пірсоном (1857–1936) біометричні методи увійшли в золотий фонд математичної статистики [3].

Удосконалення форм господарювання, реформування відносин власності, і переорієнтація економіки на ринок потребують відповідного кадрового забезпечення і суттєвих змін у підготовці фахівців економічного профілю. Використання математико-статистичних методів надає змогу оцінити підприємницькі й фінансові ризики, створити умови для підвищення ефективності виробництва на основі вірогідної оцінки стану й можливостей різних сфер діяльності, своєчасного визначення тенденцій, прогнозування їх розвитку та оцінки функціонування ринкових відносин.

Термін “статистика” походить від латинського “status”, що означає становище, стан явищ. Уперше він був уведений в ужиток у середині ХУІІІ століття німецьким ученим, професором філософії Готфрідом Ахенвалем (1719-1772), який з 1746 р. у Морбурзькому університеті почав викладати нову навчальну дисципліну, яку і назвав статистикою.

Як окрема галузь науки статистика виникла з повсякденних практичних потреб людей, оскільки для державного управління потрібна інформація про чисельність населення, наявність і склад земель, стан торгівлі тощо. Об’єктом її вивчення є соціальні, економічні, політичні та культурні явища і процеси суспільного життя.

Статистика вивчає кількісну сторону масових суспільних явищ і процесів у нерозривному зв’язку з їх якісною стороною, досліджує кількісний вираз закономірностей суспільного розвитку у конкретних умовах місця і часу. Вона вивчає також вплив природних, технічних, соціальних та економічних факторів на умови й результати виробництва, зворотний вплив розвитку суспільного виробництва на умови життя людей. Так, статистика вивчає закономірності розвитку економіки, кількість і склад населення країни, кількість і рівень

використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, доходи та матеріальне становище населення, рівень і динаміку цін на засоби виробництва та предмети споживання, розвиток народної освіти, культури й охорони здоров'я, природні ресурси й охорону навколишнього середовища, стан і розвиток матеріального виробництва тощо.

Статистика – багатогалузева самостійна наука, яка пройшла складний шлях становлення. У процесі розвитку в її складі виділилися математична статистика, загальна теорія статистики, економічна та соціальна статистики, галузеві статистики (промислова, сільськогосподарська, транспортна, торговельна, медична, правова і т.д.).

Математична статистика - це галузь наукових знань, присвячених математичним методам систематизації, обробки й аналізу даних спостереження масових явищ з метою виявлення та використання в науково-практичній діяльності характерних для них статистичних закономірностей.

Застосування математичних методів у статистиці розширює та поглиблює кількісно-якісний аналіз природних і суспільних масових явищ. На відміну від математики в статистиці кількісні характеристики не абстрактні, а пов'язані з якісним змістом масових явищ, що стосуються конкретних умов місця та часу [4].

Одержані за допомогою методів математичної статистики кількісні характеристики досліджуваних масових явищ дозволяють мати об'єктивне та всебічне уявлення про характер причинно-наслідкових зв'язків між ними й одержувати надійні параметри для обґрунтування напрямів соціально-економічної політики, оцінки результатів і прогнозування розвитку економіки.

Математична статистика є самостійною науковою дисципліною, що має свій предмет і метод дослідження. Предметом математичної статистики є формальна математична сторона статистичних методів дослідження, не пов'язана зі специфічною природою об'єктів, які вивчаються.

Як самостійна наука математична статистика (в ряді літературних джерел її називають прикладною статистикою) розробила та використовує потужний арсенал прийомів і способів обробки масових даних, одержаних у результаті наукових і практичних

досліджень, які носять імовірносно-випадковий характер. Невипадково сучасну математичну статистику визначають як науку про прийняття рішень в умовах невизначеності.

Область застосування математико-статистичних методів обмежується вимогами, суть яких зводиться до того, щоб досліджувані явища були підпорядковані достатньо визначеним статистичним закономірностям. Використання методів математичної статистики дозволяє за результатами обмеженої кількості спостережень масових явищ скласти уявлення про ті вірогідні закономірності, яким підпорядковані ці явища і передбачити умови їх прояву в майбутньому.

Найважливішими розділами математичної статистики є статистична оцінка параметрів розподілу, статистична перевірка гіпотез, дисперсійний, регресійний, кореляційний, коваріаційний, факторний, кластерний та інші багатомірні методи аналізу, а також статистичні методи аналізу випадкових процесів. Важливою частиною сучасної математичної статистики є методи планування експериментів, поступового аналізу досліджень, контролю якості і надійності.

Основними завданнями математичної статистики є: розробка способів збирання, систематизації і використання статистичної інформації, одержаної у результаті спостереження або спеціально виконаних експериментів для формулювання наукових і практичних висновків; визначення узагальнюючих характеристик і міри варіації досліджуваних явищ, установлення законів розподілу випадкових змінних, одержаних у результаті спостереження, оцінка невідомої імовірності події, невідомої функції та параметрів розподілу; статистична перевірка гіпотез відносно параметрів або форми розподілу за допомогою спеціальних критеріїв; визначення та кількісна оцінка взаємозв'язків між явищами та їх істотності.

Перші дослідження в галузі математичної статистики належать швейцарським ученим, братам Якобу (1654-1705) і Йоганну (1667-1748) Бернуллі, які спільно розробили методи оцінки варіації ознак. Подальший розвиток математичної статистики у XIX сторіччі, пов'язаний з іменами П.Л. Чебишева, А.А. Маркова, О.М. Ляпунова, К. Гауса, А. Кетле, Ф. Гальтона, К. Пірсона та ін.

У XX сторіччі найбільший внесок у розвиток математичної статистики зробили В.І. Романовський, Є.Є. Слуцький, С.Н. Берштейн,

А.М. Колмогоров, Ю.В. Лінник, М.В. Смирнов, В. Госсет (Стьюдент), Р. Фішер, Е. Пірсон, Ю. Нейман, А. Вальд. [5].

Математична статистика - це сучасна галузь математичної науки, яка займається статистичним описом результатів експериментів і спостережень, а також побудовою математичних моделей, що містять поняття ймовірності. Теоретичною базою математичної статистики служить теорія ймовірностей.

Математична статистика - розділ математики, в якому на основі дослідних даних вивчаються імовірнісні закономірності масових явищ. Основними задачами математичної статистики є статистична перевірка гіпотез, оцінка розподілу статистичних імовірностей та його параметрів, вивчення статистичної залежності, визначення основних числових характеристик випадкових вибірок, якими є: вибіркове середнє, вибіркві дисперсії, стандартне відхилення. Прикладом перевірки таких гіпотез є з'ясування питання про те, змінюється чи не змінюється виробничий процес з часом. Прикладом оцінки параметрів є оцінка середнього значення статистичної змінної за дослідними даними. Для вивчення статистичної залежності використовують методи теорії кореляції. Загальні методи математичної статистики є основою теорії похибок.

Математична статистика як наука вивчає статистичні закономірності методами теорії ймовірностей за статистичними даними - результатами спостережень, опитувань або наукових експериментів.

Математична статистика розв'язує дві основні задачі.

Перша задача математичної статистики – вказати способи збирання та групування статистичних даних.

Друга задача математичної статистики – розробити методи аналізу статистичних даних у залежності від мети дослідження. Сюди відносяться:

а) оцінка невідомої ймовірності; оцінка невідомої функції розподілу; оцінка параметрів розподілу, вигляд якого відомий; оцінка залежності випадкової величини від однієї або декількох випадкових величин та інші;

б) перевірка статистичних гіпотез про вигляд невідомого розподілу або про величину параметрів розподілу, якщо він відомий.

Сучасна математична статистика розробляє способи визначення кількості експериментів до початку дослідження (планування

експерименту), під час експерименту (послідовний аналіз) і розв’язує багато інших задач.

Отже, математична статистика вивчає методи збирання та обробки статистичних даних для одержання наукових та практичних висновків [6].

References

- [1]. Горкавий В.К. Статистика: Підручник. Київ, Вища школа, 1995. 415 с.
- [2]. Коротко про історію розвитку математичної статистики. [Електронний ресурс] URL: <http://poradu.pp.ua/nauka/30897-nauka-statistika-storya-viniknennya-stanovlennya-rozvitku.html> (дата звернення 18.05.2021).
- [3]. Методи математичної статистики. [Електронний ресурс] URL: <https://smekni.com/a/313890/metodi-matematichno-statistiki/> (дата звернення 18.05.2021).
- [4]. Головач А.В., Ерина А.М., Трофимов В.П. Критерии математической статистики в экономических исследованиях. Москва. Статистика, 1973.
- [5]. Горкавий В.К. Математична статистика: Навчальний посібник. Київ, ВД «Професіонал», 2004. 384 с.
- [6]. Руденко В.М. Математична статистика. Навчальний посібник. Київ. Центр учбової літератури, 2012. 304 с.

КОМПЛЕКСНЕ ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Володимир ГОРКАВИЙ

кандидат економічних наук,
професор кафедри
статистики і економічного аналізу
Харківського національного аграрного
університету імені В.В. Докучаєва,
м. Харків, Україна
gorkavy20001@gmail.com

Abstract

The methodical approaches to forming of output base of informational-analytic indexes, which satisfy needs of administration agents, are considered. The principles of complex using of statistical methods for increasing of administration decisions validity taking are elucidated.

Key words: *information, grouping, indices, correlation-regression analysis, ratings, integrated use of statistical methods.*

JEL Classification: *COO.*

Комплексний статистичний аналіз соціально-економічних явищ є передумовою ефективного управління і повинен бути невід'ємною складовою частиною управлінської діяльності на всіх рівнях – від підприємств та їх структурних підрозділів до органів державного управління.

Використання статистичних методів в управлінні дає змогу створити умови для підвищення ефективності виробництва на основі вірогідної оцінки стану і можливостей різних сфер діяльності, своєчасного визначення тенденцій, прогнозування їх розвитку, обґрунтування напрямів соціально-економічної політики, оцінки результатів реформування та функціонування ринкових відносин.

Використовуючи загальноновизнані у статистичній практиці методи аналізу соціально-економічної інформації, поза увагою авторів опублікованих праць залишаються питання комплексного використання статистичних методів в управлінні економікою та державою в цілому.

Формування ринкової економіки характеризується складними і суперечливими взаємовідносинами, управління якими потребує постійного удосконалення методів наукового пізнання та розробки нових методик економічних досліджень у відповідності з міжнародними та національними стандартами.

Метою даного дослідження є узагальнення принципів формування вихідної бази інформаційно-аналітичних показників, що відповідають потребам суб'єктів управління та комплексного використання статистичних методів для підвищення обґрунтованості прийняття управлінських рішень.

Економічні об'єкти управлінської діяльності багатогранні і суттєво відрізняються між собою за ступенем складності. Управління цими об'єктами пов'язане з використанням системи взаємозв'язаних показників, що характеризують наявність і якість виробничих ресурсів (трудових, земельних, матеріальних, фінансових), їх співвідношення і використання, формування витрат і результатів підприємницької діяльності, ефективність використання виробничих ресурсів та поточних витрат [1].

Структурна складність названих об'єктів нерідко супроводжується і складністю структури самих одиниць спостереження – підприємств, установ, інших господарських суб'єктів. Все це обумовлює необхідність формування системи статистичних показників, які б по-перше забезпечували дослідження соціально-економічних явищ у статистиці, динаміці та взаємозв'язку, по-друге, гарантували вірогідність, змістовність, порівнянність інформації у часі і просторі, її адекватність та відповідність потребам органів управління. Від правильного вибору і вірогідності вихідної інформації залежить результативність і дієвість управлінських рішень.

Основною організаційною формою інформаційного забезпечення є звітність об'єднань, підприємств, організацій і установ, яка побудована на суцільному обстеженні господарюючих суб'єктів. Останнім часом органами державної статистики проведена значна робота з уніфікації форм звітності, що спрощує обробку і використання звітності, а також дає змогу органам статистики і управління більш глибоко аналізувати звітні дані. Звітність значно спростилася за формою, скоротилася за обсягом, ступенем охоплення та переліком

показників. Удосконалено методику обчислення існуючих показників згідно з міжнародними стандартами обліку і статистики.

Разом з тим, реформування відносин власності, удосконалення організаційно-правових форм господарювання та переорієнтація національної економіки на ринок призвели до виникнення великої кількості суб'єктів діяльності і зростання обсягів статистичних спостережень. Так, в агропромисловому комплексі України на базі 11,6 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств, що підлягали реформуванню, створено 18,1 тис. нових агроформувань, тобто обсяги статистичних спостережень збільшилися майже вдвічі.

Зміна економічних взаємовідносин, зумовлена формуванням ринкової економіки, потребує суттєвих змін в організації обліку і статистики, постійного удосконалення форм і методів роботи, особливо статистичного спостереження.

Останнім часом органи державної служби статистики України, поряд з удосконаленням традиційних, орієнтуються на розробку і впровадження нових методів спостереження з метою створення чутливого механізму регулювання соціально-економічних процесів. Так, запроваджено нове вибіркоче обстеження умов життя домогосподарств, яке базується на міжнародних стандартах і відповідає сучасній соціо-демографічній та економічній ситуації в країні. Новітній характер носять одноразові обстеження фермерських господарств, які є надійною інформаційною базою для характеристики формування і функціонування фермерського укладу, як організаційно-правової форми господарювання. У недалекому майбутньому передбачається проведення загальних і тематичних галузевих переписів.

Разом з тим, сучасна статистика та практика економічних досліджень недостатньо використовує вибіркоче обстеження постійного та разового характеру. Як справедливо відмічав А.Т. Опря, ігнорування, зумовлене незнанням окремими управлінцями можливостей вибіркового методу, призводить до збіднення розроблюваних ними методик дослідження та зниження результативності останнього [8].

Важливою проблемою сучасної статистики є вірогідність даних обстеження, тобто їх відповідність реальному стану. Нерідко ця вимога до якості статистичної інформації не додержується як на мікро, - так і на макрорівнях. Виконані дослідження підтверджують, що в сучасних

умовах має місце тенденція зростання обсягів статистичних досліджень з одночасним збільшенням недостовірних даних.

Для забезпечення достатньої вірогідності даних органи державної статистики здійснюють періодичні тематичні, суцільні та комплексні перевірки достовірності статистичної звітності безпосередньо у підприємствах, організаціях і установах. При цьому перевіряють як відповідність звітних даних записам у первинних бухгалтерських документах та зведених реєстрах, так і правильність та своєчасність оформлення первинних документів. Проте, слід відмітити, що в зв'язку з недостатнім фінансуванням діяльності статистичних органів у останні роки обсяг перевірок значно скоротився.

Одним з напрямів поліпшення діяльності статистичних органів щодо вірогідності звітної інформації є, поряд з виявленням та виправленням помилок, розробка та реалізація заходів, спрямованих на усунення причин, що призводять до цих помилок. Серед них – поліпшення якості первинного обліку на підприємствах, підвищення професійного рівня кваліфікації облікових кадрів, використання сучасних технічних засобів реєстрації та обробки статистичної інформації, застосування більш чутливішої системи оціночних показників, їх інвентаризація та приведення у відповідність з потребами органів управління, удосконалення методів збирання та обчислення статистичних показників.

Одним з напрямів удосконалення статистичної інформації є визначення її раціональних обсягів у відповідності з повним задоволенням потреб з аналітичних даних різних рівнів управління, забезпечення змістовності, глибини і доступності інформації [5]. Про існуючу невідповідність статистичних даних потребам органів управління свідчить наступний приклад. Безперечно, що найважливішим результативним показником, який характеризує виробничу діяльність суб'єктів господарювання в аграрній сфері економіки є вартість валової продукції сільського господарства.

Показник валової продукції у порівняних цінах використовують для вивчення динаміки фізичного обсягу продукції, аналізу продуктивності праці, фондівіддачі і рівня використання земельних ресурсів, оцінки діяльності за організаційно-правовими формами господарювання та в багатьох інших випадках. Важко уявити аналіз

господарської діяльності, який є однією з важливіших функцій управління, без використання показника валової продукції. Разом з тим у нині існуючих формах державних статистичних спостережень, затверджених Держкомстатом України, цей показник не розраховується і не наводиться.

Вартість валової продукції сільського господарства визначається органами державної статистики централізованим порядком. Звичайно, централізована система інформаційно-аналітичного забезпечення має ширші можливості для якісного спостереження: кваліфіковані кадри, наукові методи, технічне забезпечення тощо. Проте аналіз та управління на мікрорівні (конкретних аграрних формувань та адміністративних районів) потребує об'єктивного визначення використання виробничих ресурсів, оцінки кінцевих результатів виробничої діяльності, конкурентоспроможності підприємств, інших показників, які безпосередньо пов'язані з валовою продукцією. Все це вимагає розрахунку та включення до статичної звітності за формою 50-с.-г. «Основні економічні показники роботи сільгоспідприємств» вартості валової продукції рослинництва, тваринництва та сільського господарства в цілому.

Важливою складовою комплексного застосування методів математичної статистики є зведення зареєстрованих в процесі обстеження даних і побудова рядів розподілу. На цій стадії роботи з цифрами зібрані матеріали класифікують, систематизують, об'єднують в однорідні групи.

Вибір групувальних ознак у кожному конкретному випадку повинен бути обґрунтований економічною теорією. Тільки на основі наукового аналізу суті аналізованих явищ, виходячи з завдань управління, можуть бути визначені необхідні істотні ознаки, які кладуть в основу групування [10].

Виділені групи повинні бути якісно однорідними, а у варіації групових середніх показників у максимальній мірі повинен проявлятися вплив групувальної ознаки. У науковій літературі з математичної статистики для визначення кількості груп рекомендується формула Стерджеса. Але необхідно урахувати, що ця формула одержана чисто емпіричним шляхом і не враховує ні складу, ні характеру варіювання ознаки аналізованої сукупності. Тому, механічне її застосування може призвести до неправильних результатів.

Визначення кількості груп за згаданою формулою дає правильні результати тільки тоді, коли варіювання групувальної ознаки має плавний характер, а сукупність достатньо чисельна. У всіх інших випадках кількість груп слід визначати на підставі аналізу варіювання групувальної ознаки з тим, щоб кількісні зміни між окремими групами відображали якісні зміни аналізованого явища. Для цього спочатку потрібно утворити ранжируваний ряд, в якому одиниці сукупності розподілити у порядку зростання чи зменшення групувальної ознаки. Аналізуючи цей ряд, особливо його графічне зображення, можна виділити якісно відмінні групи.

На основі ранжируваного ряду можна побудувати варіаційний ряд розподілу, проміжне аналітичне групування і, проаналізувавши їх, визначити кількість істотно відмінних однорідних груп.

Об'єктивний аналіз взаємозв'язку економічних явищ у значній мірі залежить від вибору системи показників для характеристики груп. Ці показники повинні мати відповідний зв'язок з групувальною ознакою і розкривати найбільш суттєві сторони аналізованого явища. Їх вибір здійснюється на основі аналізу економічного змісту явища з урахуванням поставленого завдання. Лише використання системи відносних і середніх показників для характеристики окремих груп, які мають істотний зв'язок з групувальною ознакою, забезпечує об'єктивні і обґрунтовані аналітичні висновки та прийняття дієвих управлінських рішень.

Останнім часом широкого використання в аналізі взаємозв'язків економічних явищ та управлінні ними набув кореляційно-регресійний метод [2]. Це один з найпотужніших засобів аналізу господарської діяльності та сучасного менеджменту. Його перевага перед іншими методами заключається в тому, що він дозволяє встановити не тільки факт наявності зв'язку, а й виміряти його кількісно. Широке впровадження в практику управлінської діяльності персональних комп'ютерів та наявність стандартних програм дозволили автоматизувати трудомісткі розрахунки, пов'язані з використанням кореляційно-регресійного методу і зробили його ефективним засобом управління економікою.

Разом з тим захоплення багатofакторним моделюванням економічних взаємозв'язків не виправдано знизило інтерес до простих

моделей. За своєю структурою і логічним змістом прості моделі близькі до традиційних методів аналізу взаємозв'язків і являють собою місток для переходу від традиційних методів до більш складного економетричного моделювання.

У використанні кореляційно-регресійних моделей існують і інші недоліки, зокрема некваліфікований відбір факторів, довільне вихвачування факторів замість послідовного системного виділення їх, включаючи поряд з загальними факторами їх окремих елементів, що обумовлює мільтиколінеарність і спотворює результати дослідження.

Застосування кореляційно-регресійного методу особливо ефективно у поєднанні з методом аналітичних групувань. При цьому групування дозволяє встановити напрям і форму зв'язку між досліджуваними ознаками, а кореляційно-регресійний метод кількісно виміряти цей взаємозв'язок і оцінити його надійність.

Особливе місце серед методів, які використовують при комплексному системному обґрунтуванні управлінських рішень, належить індексний метод [3, 6]. За своєю статистичною природою індекси виконують дві функції: 1) синтетичну, пов'язану з побудовою узагальнюючих характеристик динаміки та територіальних порівнянь; 2) аналітичну, спрямовану на визначення закономірностей динаміки, взаємозв'язків між показниками, структурних зрушень.

Як узагальнюючі показники індекси являють собою синтез з відносних та середніх величин. При цьому кожний індекс відображає певне економічне явище, що зумовлює методики його розрахунку та змістовність.

В економічному аналізі винятково важлива роль належить індексам середніх величин і пов'язаних з ними індексам фіксованого складу та індексам структурних зрушень. Так, при аналізі ефективності використання земельних ресурсів в різних категоріях господарств нерідко економісти порівнюють середній вихід валової продукції рослинництва з одиниці земельної площі і роблять однозначний висновок: у господарствах населення земля використовується значно краще ніж в сільськогосподарських підприємствах. При цьому не враховується, що в структурі валової продукції господарств населення переважає продукція картоплярства і овочівництва по якій порівнянці ціни значно вищі ніж на продукцію зернових, технічних і кормових культур. Об'єктивна оцінка результатів діяльності може бути одержана

лише при використанні індексів фіксованого складу, які усувають вплив структурних розбіжностей на зміну досліджуваних ознак.

Одним із завдань комплексного дослідження економічних явищ є аналіз їх розвитку у часі [7]. Інформаційною базою такого аналізу слугують динамічні ряди. Важливою умовою побудови рядів динаміки є порівнянність статистичних даних, які його формують. При порівнянні рівнів динамічного ряду, відмінність їх має відображувати лише зміни явища, яке аналізується, і не залежати від причин, пов'язаних з їх розрахунками.

Тенденції та закономірності розвитку в рядах динаміки визначають способами укрупнення періодів та ковзної середньої, а також обчисленням параметрів трендових рівнянь способом найменших квадратів. Екстраполяція тренду є одним з основних методів статистичного прогнозування розвитку економічних явищ, передумовою використання якого є незмінність первинного комплексу, що формує тенденцію. Системне дослідження динаміки потребує оцінки коливань, сталості та циклічності розвитку під впливом систематичних та випадкових причин [9].

У міжнародній та національній практиці управлінської діяльності широкого застосування для діагностики об'єктів управління набули рейтинги [4]. Визначення рейтингу певного об'єкта у загальній сукупності означає перехід від певної множини ознак, що характеризують цей об'єкт до однієї максимально інформативної оцінки. В методичному відношенні складність подібної оцінки полягає в одержанні такого узагальнюючого показника за допомогою якого можна найбільш раціональним способом об'єднати різні за формою і змістом показники в один – синтетичний, комплексний.

Головним завданням стандартизації показників є їх приведення до єдиної основи, тобто узагальнюючого показника, який забезпечує методологічну єдність всіх часткових компонентів системи і збереження співвідношення між ними. Апробація різних методичних підходів до визначення рейтингів показала, що найбільш об'єктивну порівняльну оцінку об'єктів діагностики забезпечують методи відносних відхилень, бальних оцінок і багатовимірної середньої. Менш ефективним є метод суми місць.

Останнім часом особливою популярністю в аналізі і управлінні користуються статистичні графіки. Застосування графічного способу зображення цифрових даних не тільки допомагає виявити тенденції розвитку соціально-економічних явищ, а й значно полегшує аналіз статистичного матеріалу.

Сучасні стандартні комп'ютерні програми пропонують сотні задалегідь визначених типів графічних зображень, які використовують як стандартні методи графічного аналізу даних (графіки розсіювання, гістограми, графіки середніх значень тощо), так і аналітичні методи дослідження (графіки нормальної щільності розподілу, вірогідносні графіки з визначенням тренду, графіки довірчих інтервалів ліній регресії тощо). При побудові графіків програма враховує умови вибору і ваги спостережень.

В процесі прийняття управлінських рішень необхідно поєднувати використання традиційних статистичних методів аналізу інформації з сучасними багатомірними методами аналізу (кореляційно-регресійний, кластерний, головних компонент, факторний аналіз), які несуть в собі великі можливості для вирішення наукових і практичних завдань. Озброєння фахівців з економіки цими методами дозволяє розкрити її глибинні процеси та перейти до досконалих моделей управління нею.

Комплексне застосування статистичних методів забезпечує найбільш повне розкриття суті, закономірностей і тенденцій розвитку соціально-економічних явищ і процесів з метою більш адекватного відображення їх властивостей і особливостей, резервів і перспектив розвитку та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Удосконалення управління, зумовлене формуванням ринкової економіки вимагає подальшого розвитку теоретичних і методологічних аспектів статистичних досліджень. Першочергового вирішення потребує проблема формування якісної інформаційної бази у відповідності з повним задоволенням органів управління статистичними даними, впровадження сучасних комп'ютерних технологій обробки, зберігання і передачі інформації, удосконалення та комплексне використання методів статистичного аналізу.

References

- [1]. Антонюк Л., Сацик В. Економетричні методи аналізу конкурентоспроможності країн // Економіка України. – 2004. - №4. – С. 46-52.
- [2]. Барков Я. Методи аналізу показників і тенденцій розвитку / Я. Барков // Економіка України. – 1994. - №8. – С. 90-92.
- [3]. Голубова Г.В. Застосування індексних моделей в оцінюванні зовнішньоекономічної діяльності України // Статистика України. – 2019. - №1. – С. 24-34.
- [4]. Горкавий В.К. Використання рейтингових принципів для аналізу соціально-економічного стану сільських районів / В.К. Горкавий // Статистика України. – 2004. - №1. – С. 91-94.
- [5]. Дегтяр А. Використання статистичних методів в процесі прогнозування наслідків державно-управлінських рішень / А. Дегтяр // Вісн. УАДУ. – 2002. - №4. – С. 47-51.
- [6]. Ковтун Н.В. Індексний аналіз інвестиційної діяльності. Статистика України. – 2004. - №3. – с. 19-21.
- [7]. Костенюк Ю.Б. Моделювання потенціалу підприємства для розробки стратегій управління // Статистика України. – 2019. - №4. – С. 21-27.
- [8]. Опря А.Т. Розвивати статистичну методологію в аграрно-економічних дослідженнях // Економіка АПК. – 2000. - №5. С. 58-60.
- [9]. Пугачова М.В. Особливості прогнозування ділових циклів української економіки // Статистика України. – 2019. - №4. – С. 28-35.
- [10]. Юзбашев М.М. Методы изучения динамики распределений и зависимостей / М.М. Юзбашев // М. – Статистика. – 1974. – 188 с. 5.

INTERNAL AUDIT AT ENTERPRISES – ORGANIZATION AND METHODOLOGY

Iryna RAGULINA

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Accounting and Audit Department,
Kharkiv National Agrarian University
named after V. V. Dokukhayev,
Kharkiv, Ukraine
irinarahulina@ukr.net*

Abstract

Internal audit provides protection against errors and abuses, identifies "risk zones" and opportunities to eliminate future shortcomings, and helps identify and "strengthen" weaknesses in the enterprise management system. The aim of the research is to develop and improve theoretical, organizational and practical aspects of internal audit, based on modern requirements.

Key words: *internal audit, organization, methodology, enterprise.*

JEL Classification: *M42.*

Introduction

Internal audit at an enterprise is an activity that is aimed at providing objective and independent advice and guarantees to improve the enterprise's performance. The purpose of internal audit is to assess risks, find ways to reduce them, and increase the profitability of business.

Creating a well-organized, methodologically developed, standardized system for planning the activities and managing the resources of internal audit units is a key component of achieving high efficiency of both the internal audit function and the entire enterprise management system.

Literature review

Internal audit standards define internal audit as an independent, systematic and regulated internal function that has long occupied special place in the enterprise management system. It is even more than an external audit aimed at reducing information risk and eliminating its possible negative consequences. Management, based on unbiased assessments of the current state of affairs and recommendations provided by internal auditors, has the

ability to make high-quality operational, tactical and strategic management decisions [1].

Internal audit organization is regulated by international regulatory and other internal acts. These are "International Standards for Quality Control, Audit, Inspection, Other Assurance and Related Services", Edition of 2016-2017. [2, 3, 4]; "International Standards of Professional Practice of Internal Audit (Standards)", Revision of 2017 [5]; "Methodological Guidelines for Internal Audit in the Public Sector of Ukraine" - Ministry of Finance of Ukraine 2019 [6].

The Cabinet of Ministers of Ukraine of September 28, 2011 adopted Resolution No. 1001 "Some Issues of Internal Audit Implementation and Formation of Internal Audit Units" (title as amended by resolution No. 1062 of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 12, 2018) [7]. The Resolution approved the procedure for conducting internal audit and forming internal audit units.

The functions of internal audit are monitoring the effectiveness of internal control procedures, research of financial and management information, control of economy, efficiency and effectiveness, including non-financial means of control of an enterprise, control over compliance with the legislation of Ukraine, regulations and other external requirements, as well as policies, directives and other internal requirements of management, prove V. V. Nemchenko, O. Yu. Redko and K. O. Redko [8].

Internal audit, as a type of control, is an important link in the development of the control system in Ukraine.

Research methodology, data, hypotheses and results

The method of any science refers to techniques and methods that are used in the study of a particular object. The procedure for studying phenomena in internal audit is based on the dialectical method of cognition. As in other sciences, the approach of deduction and induction is also used here [9].

Deduction is one of the main research methods, which means moving from the general to the particular. In such a study, the evidence is reliable. The statement is a conclusion. The sequence of conclusions gives a positive result if enough material from a particular field of research has already been accumulated. In an audit, it can be used to study the financial and economic

activities of an enterprise in order to identify individual factors that affect it, such as internal management, internal control, accounting, and so on.

Induction is one of the methods of analytical research, when the general condition is confirmed based on individual factors. For example, the financial position of an enterprise can be judged by studying individual factors of economic analysis: liquidity ratios, sustainability coefficients, and so on.

When conducting internal audits, factual and documentary studies are most often used.

Actual study is understood as one of the methods of control, which consists in establishing the real condition of the object by measuring, observing, inspecting, experimental inspection, operational and laboratory analysis, control launch of raw materials into production, inventory, calibration of tanks during storage of petroleum products, organoleptic analysis, checking compliance with labor discipline, checking the implementation of decisions made, etc.

An expert assessment is carried out to study the object in order to establish its qualitative characteristics. At the same time, specialists (experts) are involved to confirm the correctness of the research results. With their participation, expert examinations, laboratory tests, study of technical documentation, and determination of the scope of work are carried out.

Laboratory analysis is performed to determine the quality of raw materials, finished products, and materials in laboratory conditions. This is especially necessary during reception and transfer, when determining the quantity of products during processing, production output, and so on.

A more accurate study is carried out to determine the actual condition of the object or its individual parts with the direct participation of an auditor. At the same time, farm state and fund storage state are checked. These procedures also involve officials of an enterprise, financially responsible persons and others.

Control launch of raw materials into production is carried out on the basis of using the current technological process in order to control individual processes in the presence of a commission. At the same time, the quantity and quality of raw materials that were put into production, as well as the quantity and quality of goods produced, are accurately determined. By comparing the two components, the actual size and quality of the products to be credited can be determined.

In turn, during inventory, the following methods can be used: simple piece-by-piece calculation, calculation by measurement (if weighing is not possible), batch method for determining volumes (forest products), measurement method (length, thickness of wood).

A documentary audit is a method of verification that consists in establishing the economic processes or condition of an object using primary and other documentation. Documentary audit techniques include: document verification, economic analysis, mutual control, counter-verification, regulatory verification, written request, references, mathematical programming and comparison.

Documentary research is based on the study of the quality of document processing. During the period of studying the documentation, an auditor makes a preliminary conclusion on the quality of its content. First of all, documents are divided: by legal force (valid and invalid), by compliance with the rules of compilation (high-quality and low-quality). Usually, low-quality documents may contain intellectual and material counterfeit.

Then a document check is performed, which can be divided into a substantive document check, a formal document check, and an arithmetic document check.

When studying documents, a systematic method is used, when the study of documents is carried out for each individual section: cash operations, operations on bank accounts, and so on. With this method, records in accounting registers are first studied, and then documents.

The combined method of document research combines chronological and systematized methods, when documentation is checked in the order of forming cases for submission to the archive or for homogeneous operations.

The continuous method is a check when examining all primary and other documents without exception. This method is used when checking cash flows.

The selective method consists in the fact that an auditor selects only a part of the documents for verification according to a certain scheme. The advantage of the selective method, in comparison with the continuous one, is its efficiency and economy, detail in the study of primary documents when reflecting business operations, in reducing the volume of documents that are checked, in increasing the correctness of reflecting the revealed facts, in the objectivity of research. This method is usually used for auditing the

movement of inventory items, settlement operations, production process operations, and so on.

To determine the sample size of documentation, statistical selection techniques are used, which make it possible to correctly determine the amount of information. This volume for its research is determined by the formula:

$$n = \frac{t^2 V(1-V)N}{E^2 N + t^2 V(1-V)}, \text{ where} \quad (1)$$

n - sample size;

t - multiplicity of probability-related error;

V - proportion of defects in the general aggregate (in the sample);

(1-V) - part of the opposite attribute in the sample (quality indicator);

N - volume of the general aggregate (the total number of documents, records, mathematical calculations, etc.);

E - limit of possible error.

The sampling interval will depend on the size of the general aggregate of the defect indicator and the quality of the documents that need to be studied.

Mutual control is used during the verification of business operations in a close relationship. This takes into account the double reflection of business operations. For example, using this method, it is possible to determine the completeness of depositing funds to the cash register based on bank statements, or establish the correctness of calculating wages for an employee by combining work orders according to the payroll statement.

The counter-verification method can be used if there are doubts about the reliability of individual business operations. In this case, it is needed to compare data on mutual calculations. For example, when specifying the correctness of recalculation of debt to suppliers, reconciliation reports are drawn up, prices for delivered products, the total amount to be transferred, product names, etc. are specified.

Regulatory verification is carried out when it is necessary to establish the actual consumption of raw materials for a certain output of products, the actual consumption of raw materials according to established standards, and the actual payment of funds according to existing standards and prices. For example, knowing the rate of seed consumption per 1 hectare, it is possible to determine the actual yield of seed material for the entire area.

Comparison is one of the most common audit methods, the essence of which is to establish compliance with the facts that are reflected in the information documentation. As a rule, data that has an objective relationship is compared. As a result of the comparison, the general characteristics of the research object are determined. This may also apply to other sources of study. A variety of methods should be used during comparison.

A model is a simplified scheme for describing a certain economic process, which is used to improve the research and production activities of an enterprise. Mathematical models are constructed taking into account the exact application of the methodology for studying a particular action in the turnover of household funds. Such a large number of algorithms are used in audits to determine product balances during inventory.

When compiling mathematical models, they use a certain methodology that corresponds to principles, regulations, standards, and legislative acts.

Conclusion

Internal auditors are responsible for identifying all cases of abuse. Therefore, the auditor's goal, in this case, is to apply those research methods that reduce the level of audit risk to a greater extent.

Most audit processes make it possible to identify illegal actions. This is facilitated by the collection of audit evidence and other actions. If such actions are detected, an auditor should take all measures to prevent them.

References

- [1]. *On Approval of Internal Audit Standards*: Order of the Ministry of Finance of Ukraine as amended No. 1247 of 04.10.2011.
- [2]. *International Standards for Quality Control, Audit, Inspection, Other Assurance and Related Services*. Ukrainian Version. Edition of 2016-2017. Part I. International Federation of Accountants (IFAC), 2016. Audit Chamber of Ukraine, 2018. Retrieved from: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf
- [3]. *International Standards for Quality Control, Audit, Inspection, Other Assurance and Related Services*. Ukrainian Version. Edition of 2016-2017. Part II. International Federation of Accountants (IFAC), 2016.

- Audit Chamber of Ukraine, 2018. Retrieved from: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C2.pdf
- [4]. *International Standards for Quality Control, Audit, Inspection, Other Assurance and Related Services*. Ukrainian Version. Edition of 2016-2017. Part III. International Federation of Accountants (IFAC), 2016. Audit Chamber of Ukraine, 2018. Retrieved from: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C3.pdf
- [5]. *International Standards of Professional Practice of Internal Audit (Standards)*. Edition of 2017. Retrieved from: <https://na.theiaa.org/translations/PublicDocuments/IPPF-Standards-2017-Ukrainian.pdf>.
- [6]. *Methodological Guidelines for Internal Audit in the Public Sector of Ukraine*: Ministry of Finance of Ukraine, 2019. Retrieved from: https://www.mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%92_%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82_%D0%92%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF_%2B_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D1%96%D0%BB%D0%B8_1-8pdf
- [7]. *Some Issues of Internal Audit Implementation and Formation of Internal Audit Units*: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1001 of September 28, 2011.
- [8]. Nemchenko, V.V., Redko, O.Yu., et al. (2012). *Audit* (Fundamentals of State, Independent Professional and Internal Audit). Kiev: Center for Educational Literature.
- [9]. Ogiychuk, M.F., Ragulina, I.I., Novikov, I.T. (2020). *Audit*. Training Manual. 4th ed., Kiev: Alerta.

ANALIZA PIETEI SERVICIILOR EDUCAȚIONALE PROFESIONALE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Rodica SLUTU

Lector univ., dr.

Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți,

Republica Moldova

Adrian ȘIMON

Conf.univ.dr.ec.

Universitatea de Medicină, Farmacie,

Științe și Tehnologie “George Emil Palade”

Tîrgu-Mureș, România

Abstract

Today, vocational education is dynamic due to the need for permanent adaptation to the continuous changes that society is undergoing, but at a faster pace. This particularity is the result of the influence of factors that were intended to accelerate a number of transformations in vocational education. Thus, a vocational education institution forms a component of a system. The modern educational institution evolves on the coordinates of the knowledge-based society and is becoming increasingly innovative, both scientifically and didactically, which is a precondition for competitive pedagogical performance at international and national level.

Key words: *marketing of educational services, educational services' market, demand for educational services, offer of educational services.*

JEL Classification: *M21, M31.*

Introducere

Piața serviciilor educaționale profesionale reprezintă un ansamblu important și sistematic de elemente educaționale, care se desemnează într-un sistem, oferind membrilor societății satisfacerea unor nevoi, interese, dorințe, căutări de nivel individual sau colectiv.

O instituție ce oferă servicii profesionale cu orientare de marketing se concentrează pe cunoașterea și satisfacerea nevoilor clienților săi. Instituțiile de servicii educaționale profesionale recunosc că serviciile și programele

bune, eficiente sunt mijloace de a satisface mai bine piața-țintă. Fără a-și satisface piața-țintă, instituțiile prestatoare de servicii educaționale profesionale se vor pomeni în declin și vor fi uitate. Satisfacerea nevoilor clienților nu înseamnă că instituția își va ignora misiunea și competențele sale deosebite pentru a oferi doar programele educaționale care sunt la modă la un moment dat. Astfel, aplicarea marketingului în domeniul pieței serviciilor educaționale profesionale are o importanță majoră atât pentru prestatorii de servicii educaționale cât și pentru consumatori.

Metode aplicate. În vederea studierii componentelor pieței serviciilor educaționale profesionale din Republica Moldova s-au utilizat mai multe metode de cercetare: analiza datelor statistice, cu ajutorul sintezei s-a încercat reunirea lor într-un tot unitar și exprimarea propriului punct de vedere.

Rezultatele cercetării. Analizând literatura de specialitate subliniem că, piața reprezintă categoria economică ce cuprinde bunurile și serviciile și care exprimă totalitatea acțiunilor făcute de producător și cumpărător în scopul efectuării schimbului [2, p. 26].

Din perspectiva marketingului educațional, este vorba despre acea formă de piață „în cadrul căreia se manifestă cererea și oferta de capital uman” [4, p. 11]. Piața serviciilor educaționale, ca oricare altă piață, nu este un fenomen natural și nu poate funcționa izolat. Ideea existenței pieței în domeniul învățământului public se bazează pe două aspecte ale comportamentului de piață: posibilitatea de alegere acordată consumatorului care sunt părinții și studenții și autonomia acordată instituției de învățământ profesional. Cu toate acestea, evidențiem că piața serviciilor educaționale nu este o piață în sens clasic, care respectă cu strictețe rigorile concurenței deschise.

Pe piața educațională acționează legea cererii și ofertei de capital uman. Indiferent din ce unghi de vedere este abordată, piața presupune existența următoarelor elemente, ilustrate în figura 1.

Caracteristica pieței educaționale este de așa-numitul „quasimarket” deoarece există probabilitatea de a alege pentru client, dar banii nu trec de la „client” la „vânzător” ci, este alocat de către diverse nivele de autoritate educațională cum ar fi: stat, familie, comunitate locală etc. [1, p. 47].

Conceptele de *cerere*, *ofertă* pe piața a serviciilor educaționale trebuie practicate cu maximă atenție deoarece implicarea statului în acest domeniu este extrem de activă. La fel importante sunt și dorințele, așteptările, prejudecățile oamenilor – deși definite de la individ la individ – joacă rol

important. Deoarece pe piața serviciilor educaționale acționează legea cererii și a ofertei de capital uman, piața educațională are o strânsă legătură cu piața muncii [3, p. 145].

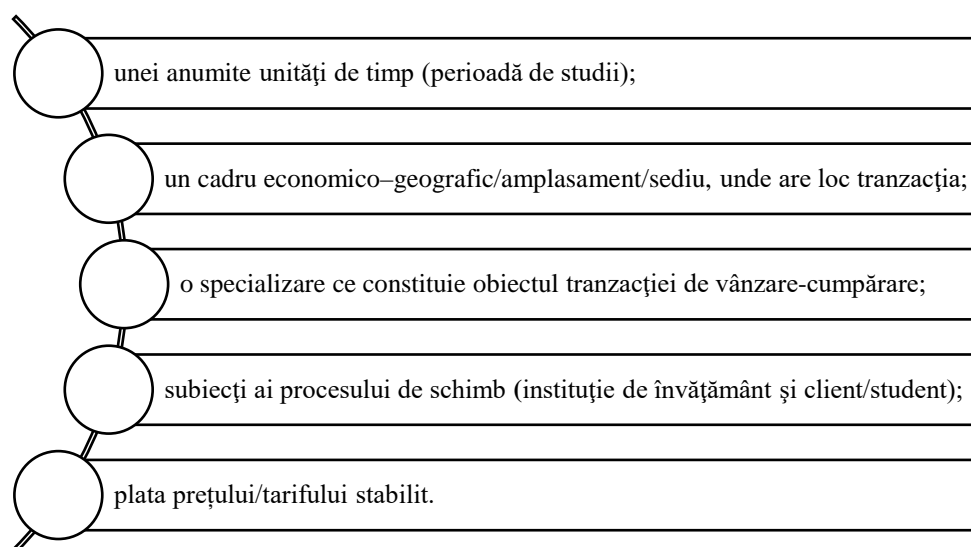


Figura 1. Elementele pieței serviciilor educaționale

Sursa: elaborată de autori în baza [2, p. 24].

Piața muncii recepționează și recompensează investițiile făcute pe piața educației. Ea practică competențele dobândite în școală, confirmă eficacitatea programelor de instruire și educare și oferă consumatorului posibilitatea de a se încadra social.

Considerăm că, astfel de conjunctură este relativ normală într-o trecere prin criză, vizând tocmai piața educației, în care cererea pentru anumite categorii socio-profesionale se poate micșora, determinând o creștere a ofertei.

Cererea de educație profesională – se plasează în zona de interacțiune a factorilor care determină cererea de bunuri și servicii, în general, și factorii consacrați care determină cererea educațională. În figura 2 sunt menționate următoarele categorii de factori.

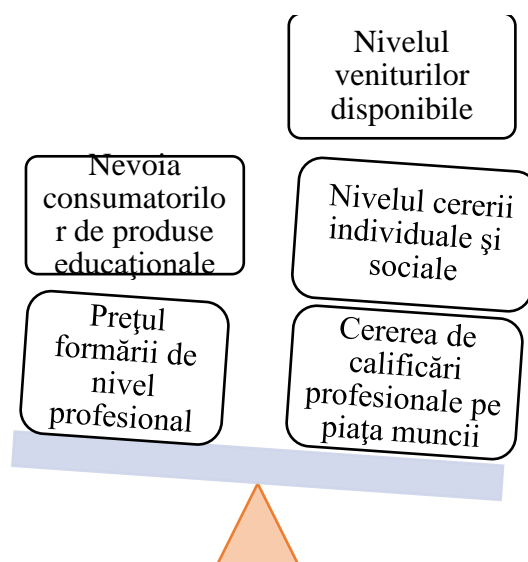


Figura 2. Factorii care determină cererea pentru serviciile educaționale profesionale

Sursa: elaborată de autori în baza [3 p. 26]

Cererea de produse educaționale de nivel profesional – ca nevoie individuală și socială este dependentă de: proporția, în ansamblu, a persoanelor care au vârsta specifică studiilor profesionale și participă la școlarizarea gimnazială. Nivelul veniturilor disponibile determină cererea solvabilă. Sunt vizate atât veniturile destinate formării profesionale inițiale, cât și veniturile de care dispune fiecare consumator de astfel de bunuri și servicii educaționale, venituri individuale sau familiare. Prețul programului de studii este o problemă pentru cei cu venituri mici sau cu mulți membri în familie, care nu au sursa proprie de venit. Din acest punct de vedere, prețul poate deveni o barieră socială semnificativă pentru investiția individuală în capitalul uman educațional deoarece adâncește polarizarea socială. Cererea de calificări profesionale pe piața muncii este latentă și este un factor determinat al cererii individuale și sociale de educație profesională [3 p. 26].

În scopul unui studiu mai profund al pieței serviciilor educaționale profesionale în Republica Moldova s-a efectuat o analiză a dinamicii cererii în școlile profesionale. În figura 3 este prezentată dinamica numărului elevilor care își fac studiile în școlile profesionale din Republica Moldova.

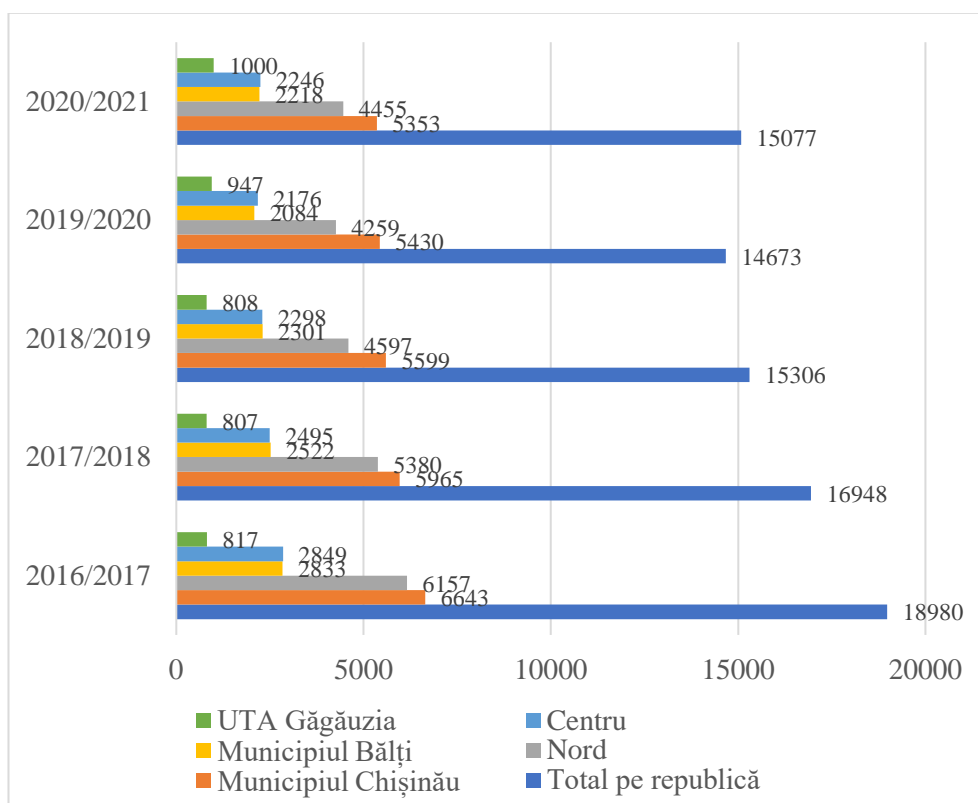


Figura 3. Dinamica numărului elevilor în școlile profesionale

Sursa: elaborată de autori în baza [8]

Conform figurii 3 observăm că, în regiunea de nord numărul elevilor în școlile profesionale a scăzut considerabil din anul 2016 până în anul 2021 cu 1702 persoane. Analizând situația în alte regiuni, subliniem că, la fel este o tendință de scădere a numărului elevilor în școlile profesionale. Astfel, în regiunea centru din anul 2016 până în anul 2021 numărul elevilor a scăzut cu 603, iar în regiunea de sud cu 491. O creștere s-a manifestat în UTA Găgăuzia cu 183 de elevi în perioada analizată. În total pe Republică tendința de scădere a cererii la serviciile educaționale se manifestă pe tot parcursul anilor din 2016 până în 2021 cu 3903 persoane.

Oferta educațională de servicii profesionale în Republica Moldova mai este reprezentată prin cursuri de scurtă durată de 2 agenți economici în

municipiul Chișinău, SRL „Insula Speranțelor” și în municipiul Bălți, SRL „Miracol”. Aceștia sunt agenți economici care prestează o gamă largă de servicii publice de învățământ de scurtă durată de la o lună până la 6 luni maximum. Persoanele care se înscriu la astfel de cursuri sunt numiți cursanți. Agenții prestatori de servicii educaționale de scurtă durată SRL „Insula Speranțelor” și SRL „Miracol” colaborează cu ANOFM și STOFM creând facilități pentru șomerii de a-și găsi mai ușor un loc de muncă cerut pe piață.

În general, oferta educațională este determinată de anumiți factori, cum ar fi cadrul *instituțional și organizatoric, conținuturile formative și resursele umane*. Conținuturile formative abordate ca și componente de factură intelectuală ale ofertei educaționale vizează profilurile de formare inițială și continuă, planuri și programe de studii. Aceste conținuturi sunt continuu adaptabile prin colaborare cu solicitările pieței muncii și specificul reformei procesului instructiv-educativ. Resursele umane antrenate în procesul de instruire și educare vizează atât corpul profesoral, cât și efectivele de consumatori.

Considerăm că, o claritate a situației de pe piața educațională ne va oferi analiza datelor privind oferta concurenților. În figura 4 sunt prezentate numărul instituțiilor de învățământ profesional pe piața educațională.

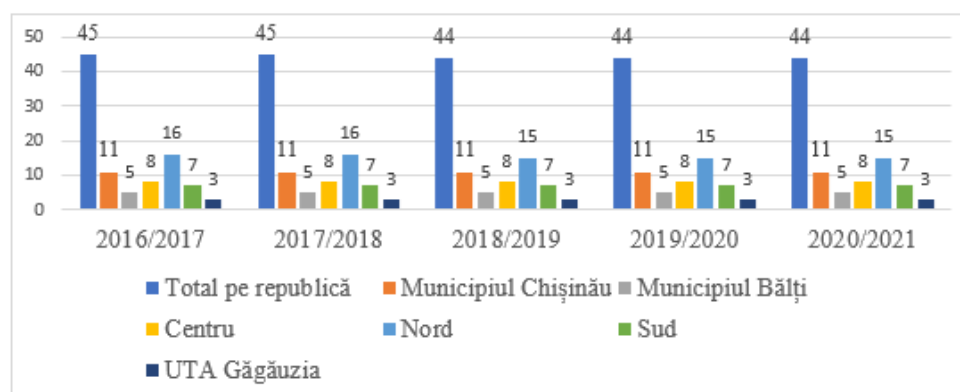


Figura 4. Dinamica numărului instituțiilor de învățământ profesional
 Sursa: elaborat de autori în baza[8]

Conform Biroul Național de Statistică datele privind activitatea instituțiilor de învățământ profesional în anul de studii 2020/2021 față de anul de studii 2016/2017 numărul instituțiilor de învățământ profesional este în scădere cu o instituție, din regiunea Nord. Cel mai mare număr de instituții de

învățământ profesional se află în nordul Republicii, 16 unități în anii de studii 2016-2018, începând cu anul 2018/2019 de studii se înregistrează o scădere cu o instituție. Școlile profesionale de obicei sunt localizate în centre raionale sau orașele mai mici. În regiunea de nord școli profesionale sunt în: Briceni, Dondușeni, Drochia, Florești, Glodeni, Ocnița, Râșcani, Sângerei, Soroca. În regiunea Centru se găsesc în următoarele centre raionale: Anenii noi, Călărași, Criuleni, Hâncești, Nisporeni, Orhei, Rezina, Telenești, Ungheni. Prezența numărului mare de instituții în regiunea Nord menține o concurență acerbă pe piață în celelalte regiuni numărul unităților de învățământ profesional rămânând constant.

Astfel, putem menționa că în pofida faptului că cererea de servicii educaționale este în scădere, numărul instituțiilor profesionale pe piața educațională se menține aproape constantă.

Bibliografie

- [1]. Atanasiu, G. *Calitatea programelor de studii*. În: Ghidul calității învățământului superior. București, 2004. pp. 41-48
- [2]. Avram, D.A. *Marketing educațional – în sistem descentralizat*. București: Editura Teora. 2011, on line, <http://promep.softwin.ro/promep/news/show/4185>
- [3]. Cojocaru, V.; Făuraș, C. *Educația în abordare economică*. Chișinău: Editura ASEM. 2006. p. 265
- [4]. Grigoruț, C.; Ploae, V. ș.a. *Marketing universitar*. București: Editura Copyright UEFISCDI. 2011. p. 95
- [5]. Kotler, Ph.; DUBOIS, B. *Marketing-management*. Paris: Editura Publi-Union. 1992. p. 482
- [6]. Marinescu, C., *Educația – perspectiva economică*. București: Editura Economică, 2001.
- [7]. Olteanu, V. *Marketingul serviciilor*. București: Editura Uranus. 2000, p. 195.
- [8]. <https://statbank.statistica.md/PxWeb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionalaStatistica%20regionala07%20INV/INV040500reg.px/?rxid=9a62a0d7-86c4-45da-b7e4-fecc>

ÎNȚREPRINDEREA ROMÂNEASCĂ LA MOMENTUL PREZENT

Adrian ȘIMON

Conf.univ.dr.ec.

*Universitatea de Medicină, Farmacie,
Științe și Tehnologie „George Emil Palade”
din Tîrgu-Mureș, România*

Abstract

The market economy, the environment created by the "new rules of the game" in the Romanian landscape have imposed and produced not only major changes in the complex of initiatives and relationships promoted by new participants (individuals, groups, economic agents, unions, state authorities) but also a modus vivendi to conceive and understand the intentions and interactions of the subjects of this activity. Many questions are asked and at least as many answers, explanations are expected, theoretical and applied reconsiderations take place, evaluations of practical gains in the desire to become compatible with the training and behavior of a new kind of entrepreneur subject to the demands of the free economy.

Key words: *transition, market economy, competitiveness, integration, perspective*

Economia de piață, mediul creat de „noile reguli de joc” în peisajul românesc au impus și au produs nu numai schimbări majore ale complexului de inițiativă și relații pe care le promovează noii participanți (indivizi, grupuri, agenți economici, sindicate, autorități ale statului) ci și un *modus vivendi* de a concepe și de a înțelege intențiile și interacțiunile subiecților acestei activități. Se pun multe întrebări și se așteaptă măcar tot atâtea răspunsuri, explicații, au loc reconsiderări teoretice și aplicative, evaluări ale câștigurilor practice în dorința de a deveni compatibilă cu pregătirea și comportamentul unui nou gen de întreprinzător supus exigențelor economiei libere.

Scurt istoric și evoluție

De la constituirea primelor formațiuni statale românești, conducătorii, și mai apoi politicienii români nu au avut alt obiectiv mai important decât integrarea în lumea occidentală. Când domnitorul Mircea cel Bătrân (1386 -1418), un necunoscut pentru Europa de Vest și situat cu certitudine în afara sferei de interes a acesteia, s-a alăturat expediției

occidentale destinată să oprească ofensiva otomană în Europa dar care a eşuat printr-o înfrângere categorică la Nicopole. El are meritul de a fi declanşat un lung şir de eforturi româneşti de integrare în lumea civilizată, care străbate ca un fir călăuzitor întreaga istorie a societăţii româneşti, indiferent de organizarea sa politică. Se remarcă războaiele lui Ştefan cel Mare, demersurile politico-diplomatice ale lui Mihai Viteazul, alianţa lui Dimitrie Cantemir cu Petru cel Mare, politicile duplicitare ale lui Constantin Brâncoveanu, eforturile de modernizare depuse de către fanarioţi, entuziasmul pro-occidental al paşoptiştilor, reformele domnitorului Alexandru Ioan Cuza, integrarea politică occidentală obţinută prin domnia şi, apoi, regalitatea lui Carol I, cele două conflagraţii mondiale şi alte realizări diplomatice (de mare răsunet internaţional) şi economice din perioada de până la sfârşitul anului 1989. Modernizarea începută în secolul al XIX-lea este înlocuită, după primul război mondial, de o nouă tranziţie spre Occident, determinată de urmările războiului şi aplicării principiilor wilsoniene privind democraţia. Constituţia din anul 1923 organizează politic România într-un sistem instituţional de tip occidental şi evident mai democratic decât cel anterior. De asemenea, unirea Transilvaniei – o zonă mai industrializată, mai urbană, mai educată datorită influenţei austro-ungare şi mai strâns legată de Europa dezvoltată – cu Vechiul Regat modifică semnificativ nu doar structura teritorială şi economică, dar şi pe cea socială care au adus noutăţi culturale şi de viziune. Perioada interbelică va cunoaşte un proces de industrializare susţinut de pătrunderea capitalului străin pe scară relativ largă ce va duce la dezvoltarea economică prin implementarea tehnologiilor şi sistemelor de management moderne specifice acelor vremuri. În această împrejurare ce a determinat şi o nouă configuraţie, România evoluează căpătând caracteristici şi valenţe din economia competitivă.

Civilizaţie occidentală versus civilizaţie românească

Confruntarea dintre lumea occidentală şi cea etatizată care se dorea a fi o alternativă la civilizaţia capitalistă s-a finalizat cu victoria politică, economică şi ideologico-culturală a celei dintâi.

Cel mai important efect al acestei victorii a fost reorientarea fostelor societăţi către o reconstrucţie a propriei civilizaţii. Răspunsul teoretic scontat de stabilirea unui traseu unic şi relativ standardizat pe post de panaceu al drumului spre Vest a fost substanţial modificat de practica politică,

economică și socială a fiecărei țări fostă comunistă, în parte și de modul în care aceasta a interacționat cu lumea occidentală dezvoltată, astfel încât fiecare structură fostă socialistă și-a prefigurat și a avut de urmat un drum specific, propriu.

În ce privește țara noastră, în decembrie 1989, dintr-o pluralitate de motive și într-o conjunctură internațională specială, vechea organizare politică socială și economică a fost înlocuită, cel mai important lucru fiind înscrierea României într-o perioadă de tranziție spre capitalism, despre care puțini știau ce eforturi, sacrificii presupune și mai ales căile reale de realizare. Aproape concomitent i-a fost asociat cuvântul de „reformă” care înseamnă schimbări sistematice ce constau între altele în desființarea instituțiilor și realităților precedente cu altele noi aferente economiei de piață. Această sarcină a revenit clasei politice autohtone, guvernărilor care și-au propus o paletă largă de schimbări ce trebuie repede îndeplinite, în ce ordine și mai ales cu ce efecte, de dorit pozitive, pentru ca ulterior să se justifice în fața populației în scopul de a obține prin vot dreptul legal de aplicare al acestora. Populația va vota reformele în funcție de promisiuni, dar va respinge autoritățile guvernamentale nu din motive culturale sau ideologice ci în funcție de rezultatele obținute, de multe ori acestea nefiind pe măsura așteptărilor. De multe ori acestea au avut consecințe neașteptate asupra nivelului de trai și al calității vieții oamenilor. Cu toate acestea și în ciuda oscilațiilor pe care le-a suportat, societatea românească a avut o direcție relativ constantă pe tot parcursul tranziției, fiind definită printr-un acord politic tacit între electorat și autorități cu referire directă la două puncte cheie:

1. Primul consens politic a fost „ieșirea din societatea comunistă” prin respingerea în masă a proiectului construirii „societății socialiste multilaterale dezvoltate” din anii '70;
2. Construirea în România a unei societăți democratice, dezvoltate de tip occidental.

În zona economică s-a trecut de la economia de stat, planificată, specifică socialismului la economia de piață prin schimbarea dominantei proprietății de stat în economie, gestionată prin intermediul administrației de stat, la dominația proprietății private, gestionată prin intermediul managementului privat. S-a impus și s-a reușit înlocuirea zeului Plan cu zeita Piață.

Această nouă formă de funcționare a economiei a permis ca după multe convulsii sociale și economice să se înregistreze în perioada 2000 –

2005, primii 5 ani consecutivi de creștere economică cu un ritm mediu anual de circa 5% și care, în toamna anului 2004 a fost recunoscută prin primirea din partea Uniunii Europene a mult râvnitului certificat de „conomie de piață funcțională”.

Întreaga comunitate internațională, cu întregul ei arsenal, cu resursele ei politice și intelectuale, a făcut din definirea tranziției postcomuniste una din prioritățile sale. În ciuda rolului extrem de important pe care îl joacă știința în mecanismul de funcționare a conducerii politice și economice a societății de tip occidental, și aceasta este necesar să țină seama de un set de parametri care influențează suficient de mult fundamentarea și realizarea acestui tip de societate mult dorit. Teoria inițială susține că lumea dezvoltată se poate extinde în toate spațiile geografice care au renunțat la comunism și care îndeplinesc preceptele prin care civilizația occidentală se definește. În realitate însă, lumea europeană a procedat invers, a decis mai întâi care spațiu este dezirabil pentru expansiune, după care a presat sau a sprijinit societățile din zona respectivă să-și transforme criteriile pentru a ajunge la civilizația occidentală, de a deveni țări integrabile în lumea occidentală.

După câștigarea „războiului rece” de către lumea occidentală, pe măsură ce aceasta începe să conștientizeze semnificația victoriei și potențialul de consecințe istorice declanșat, ideea unei expansiuni politice a Europei Occidentale care să însoțească expansiunea economică, financiară și tehnologică cunoscută sub numele de „globalizare” capătă un contur tot mai clar în proiectele de organizare a lumii și în planurile politice ale Statelor Unite și ale Uniunii Europene. De altfel, însăși evoluția de la Comunitatea Europeană la Uniunea Europeană poate fi privită ca un efect imediat și direct al prăbușirii sistemului comunist în estul Europei ideea inițială de compatibilitate fiind înlocuită de noua viziune a integrării și a oportunității create pentru societatea vestică europeană de a se extinde spre răsărit, ocupând de fapt locul creat prin implozia fostei Uniuni Sovietice. La început, nici Europa de Vest și nici Statele Unite nu au fost pregătite politic și ideologic pentru o expansiune de asemenea proporții, prăbușirea comunismului surprinzându-i pe politicienii și specialiștii occidentali în aceeași măsură ca de altfel și pe liderii sovietici sau pe cei ai statelor-satelit ale fostei URSS.

Traseul tranziției românești a fost și este definit de clasa politică românească în acord cu populația și cu acceptul comunității societăților

occidentale dezvoltate. Sondajele de opinie internațională au arătat că dintre popoarele implicate românii au fost cei mai dornici să adere la structurile euro-atlantice și europene. Astfel, în anul 2004 România devine membru NATO, iar la 1 ianuarie 2007 aderă la Uniunea Europeană. În continuare mai avem și alte deziderate europene; intrarea în spațiul Schengen, aderarea la zona euro etc. Pentru realizarea acestor succese România a petrecut transformări de substanță.

Suntem pe cale să construim o civilizație *sui-generis*, în condițiile menținerii specificului cultural – și asta nu doar în lingvistică, arte sau sărbători tradiționale, precum cea a mărtișorului, de relaționare interpersonală, o „civilizație țărăneasă românească” pe care o descria cu entuziasm și empatie Mircea Eliade din simplul motiv că, până la urmă, ea joacă un rol esențial în constituirea identității noastre naționale, care să nu corespundă nici unei civilizații occidentale și care să ne diferențieze de toate celelalte. Nu ar fi pentru prima dată!

Bibliografie selectivă

- [1]. Bolchiș Teodor – *Tranziție inversă în România*, Editura Gutinul S.R.L., Baia Mare, 2001
- [2]. Darst M. David – *Minighid de protejare a activelor: cum fac bogații să rămână prosperi indiferent de evoluția piețelor financiare*, Editura Publica, București, 2014
- [3]. Guda Iancu – *De ce eșuează companiile: 10 greșeli și 100 de soluții*, Editura Publica, București, 2018
- [4]. Șimon Adrian – *Piețe financiare și investiții financiare în contextul finanțelor comportamentale*, Editura Cavallioti, București, 2014
- [5]. Zamfir Cătălin – *O analiză critică a tranziției / Ce va fi „după”*, Editura Polirom, Iași, 2004

INSTRUMENTE DIGITALE UTILIZATE ÎN DOMENIUL VAMAL

Mircea GUTIU

Cercetător științific,

Institutul Național de Cercetări Economice,

Republica Moldova

gutium.mircea@rambler.ru

Abstract

This article reflects the results of a study of the features of the organization of electronic cross-border trade, identifies the problems arising in the customs sphere in digital trade, describes the international experience in solving these problems using digital tools and optimization. The main object is to study the directions of activity of the customs authorities of states in the context of the expansion of this type of trade.

Key words: *customs, instruments, digital, cross-border trade, legislation.*

JEL Classification: *K20, M15, L91.*

Introducere

Luând în considerare importanța comerțului internațional, autorul consideră ca este vitală introducerea noilor instrumente digitale în cadrul Departamentului vamal al Republicii Moldova, cu scopul optimizării perioadei de vămuire și al stimulării activității comerțului extern.

Obiectele cercetării sunt instrumentele digitale vamale și experiența internațională pozitivă de utilizare a acestora. Scopul cercetării este studierea modalității de implementare a experienței internaționale din domeniul vamal în Republica Moldova.

1. Tehnologiile informaționale și domeniul vamal

Tehnologiile informaționale și de comunicație (TIC) sunt utilizate pe scară largă în aproape toate domeniile societății, inclusiv în cele economice (Beveridge, 1942; Ford, 2013; Teuvo, 2014). Datorită internetului, a apărut un nou tip de comerț - comerțul electronic, în care magazinele sunt create într-un mediu virtual, iar cumpărătorul, după ce a studiat aspectul și caracteristicile bunurilor, poate plasa o comandă și chiar plăti pentru aceasta

utilizând bani electronici, în orice moment, și aflându-se în orice loc unde există acces la internet. A apărut și se dezvoltă o infrastructură, care sprijină comerțul electronic: mărfurile sunt preluate de cumpărător, fie din puncte speciale, care sunt echipate în locuri convenabile cumpărătorului, fie livrate la domiciliu de către serviciile poștale sau curieri (Сомов, Ткаченко, 2016).

Apariția comerțului electronic transfrontalier, pe de o parte, a dus la creșterea volumului comerțului între țări, ceea ce are un efect pozitiv asupra dezvoltării economice a acestora și, pe de altă parte, încurajează serviciul vamal să își adapteze activitățile la noile condiții. Procesul de adaptare este asociat cu necesitatea de a extinde domeniul de aplicare al TIC-lui în domeniul vamal.

Secretarul general al World Customs Organization (WCO) K. Mikuriya a propus ca să fie introduse și promovate TIC pentru a digitaliza colectarea integrală a plăților vamale, circulația mărfurilor, a persoanelor, a transporturilor și a fluxurilor de numerar, precum și a proteja comerțul transfrontalier, de a minimiza numărul infracțiunilor.

Comerțul electronic a apărut în primul rând datorită utilizării tehnologiei informaționale în comerțul tradițional. Aspectele economice ale digitalizării sunt domeniile prioritare de cercetare ale multor economiști. Cu scopul dezvoltării acestei direcții științifice, autorii au analizat caracteristicile comerțului electronic transfrontalier și au formulat propuneri pentru îmbunătățirea serviciilor vamale acordate. Studiile prezentate în acest articol au fost realizate în următoarea succesiune:

- 1) sunt evidențiate elementele comerțului, care sunt semnificative din punctul de vedere al posibilei influențe a TIC asupra acestora, se analizează influența informatizării asupra acestor elemente;
- 2) a fost efectuată analiza aspectelor vamale ale comerțului electronic transfrontalier;
- 3) au fost elaborate propuneri pentru îmbunătățirea serviciilor vamale în contextul desfășurării comerțului electronic transfrontalier.

Dezvoltarea comerțului electronic este facilitată în primul rând de următorii factori:

- îmbunătățirea legislației în domeniul comerțului electronic;
- implementarea soluțiilor tehnice precum criptarea și semnătura electronică.

Experiența internațională arată că în țările, în care problemele din acest domeniu sunt rezolvate cu succes, volumul comerțului electronic crește. Ca exemplu, poate servi Coreea de Sud, o țară cu un nivel înalt de dezvoltare a TIC. Conform datelor statistice, furnizate de serviciul vamal, numărul comerțului bazat pe TIC, așa-numitele tranzacții electronice, efectuat în 2012 a fost de 7.941.000, în 2013 a crescut la 11.155.000, iar în 2014 această cifră a atins deja 15.530.000, ceea ce reprezintă aproximativ o creștere anuală de 40%.

În același timp, numărul țărilor de origine a mărfurilor importate în Coreea de Sud prin sistemul electronic este, de asemenea, în continuă creștere: dacă în 2010 existau doar 19 astfel de țări, atunci în 2014 această cifră s-a dublat și a ajuns la 38; numărul tranzacțiilor electronice cu fiecare dintre aceste țări se majorează din an în an (Yotaro, 2017).

Sporirea volumului comerțului electronic internațional este confirmată și de rezultatele studiului efectuat de McKinsey International Institute, care a arătat că ponderea comerțului electronic în volumul total al comerțului cu mărfuri a crescut de la 3% în 2005 la 12,1% în 2012 (European Commission). Ratele anuale de creștere a volumului comerțului electronic pentru perioada 2012-2017 sunt estimate la o medie de 17,4%. Volumul comerțului electronic cu amănuntul ajunge astăzi la 1 trilion de dolari pe an și se prevede dublarea acestuia în următorii patru ani. Unii experți consideră că în 2021 indicatorul dat va depăși 3 trilioane de dolari.

2. Experiența internațională pozitivă

Experiența internațională în rezolvarea problemelor asociate extinderii comerțului electronic transfrontalier este relevantă pentru serviciile vamale din diferite țări. În rezultatul cercetărilor, au fost identificate următoarele propuneri pentru îmbunătățirea activității serviciului vamal din Republica Moldova:

- introducerea de noi realizări în domeniul TIC, care permit reducerea timpului operațiunilor și procedurilor vamale, fără a reduce eficiența controlului vamal;
- participarea la dezvoltarea legislației internaționale și naționale, care reglementează comerțul electronic, inclusiv legislația vamală;

- încorporarea tehnologiilor „ferestrei unice vamale” în tehnologiile ferestrei unice naționale;
- dezvoltarea de noi instrumente pentru efectuarea afacerilor în spațiul virtual (calculul taxelor, consiliere juridică, furnizarea de informații care însoțesc încheierea și implementarea acordurilor comerciale etc.);
- transferul serviciilor de informații furnizate care însoțesc comerțul electronic pe o platformă mobilă (tablete, smartphone-uri etc.);
- simplificarea procedurilor pentru returnarea mijloacelor bănești în caz de reclamarea mărfii sau de refuz de a finisa tranzacția;
- încheierea de acorduri între participanții la lanțul de aprovizionare cu privire la aspectele legate de asigurarea forței juridice a documentelor electronice, fiabilitatea datelor, fiabilitatea informațiilor și a infrastructurii tehnologice, precum și confidențialitatea și protecția datelor;
- îmbunătățirea sistemului de gestionare a riscurilor pentru comerțul electronic;
- asigurarea unei interacțiuni strânse între serviciile vamale și poștale;
- crearea unui stoc unic electronic global de informații pentru serviciile vamale și a unui mecanism de acces;
- dezvoltarea interacțiunii între serviciile vamale din diferite țări privind securitatea electronică și protecția informațională.

Termenul „vamă virtuală” a fost introdus în 2008 în raportul lui Kunio Mikuriya (Secretary General of the World Customs Organization) cu genericul „The international paperless environment – Consistency in a complex landscape Consistency in a complex landscape of initiatives of initiatives” (Mikuriya, 2008). În lucrarea dată a fost menționată legătura dintre Vama secolului XXI și strategia de dezvoltare a e-customs. Este de remarcat faptul că cuvântul „fără suport pe hârtie” este utilizat de WCO în principal împreună cu cuvântul „mediu”.

Astfel, nu ne referim la tranziția de la vămuirea în baza documentelor pe suport de hârtie, ci la crearea unui mediu electronic, care va deveni în viitor bază pentru o „fereastră unică la scară mondială”. Unul dintre cele mai importante elemente ale societății digitale, care a fost discutată anterior, este E-guvernare.

Desfășurarea activității economice în spațiul digital predetermină necesitatea, ca autoritățile de reglementare și control la fel să activeze în spațiul dat. Comunitatea internațională a acumulat experiență pozitivă în funcționarea atât a e-customs, cât și a e-guvernare.

Datorită faptului că Internetul creează condiții pentru stocarea informațiilor într-un singur spațiu global în afara jurisdicției serviciilor vamale, WCO va trebui să creeze un model operațional de sistematizare a datelor privind producția industrială, comerțul transfrontalier, taxele aplicate în diferite țări. Digitalizarea oferă serviciului vamal posibilitatea de a spori eficiența luptei cu contrabanda, și combaterea corupției.

Diferite niveluri de infrastructură TIC și de utilizare a Internetului de către participanții la comerțul electronic transfrontalier inhibă dezvoltarea acestuia. Prin urmare, este necesară unificarea lor, în deosebi, în cazul serviciilor vamale.

Concluzii

Tranziția digitală este benefică întregii societăți, inclusiv unităților economice care desfășoară activitatea comercială atât pe piața internă, cât și externă. Organele de control (de exemplu, Serviciul vamal), la fel au beneficii de la digitalizarea activității sale.

E-customs este activ introdusă în statele vecine precum ar fi țările Uniunii Europene și țările Uniunii Eurasiatice. În anul 2013, în Republica Moldova, a fost lansat serviciul electronic e-customs susținut de Agenția SUA pentru Dezvoltare Internațională USAID prin Programul BRITE, care creează condiții pentru preluarea celor mai bune practici internaționale din domeniu vamal. Pe data de 13 noiembrie Guvernul a aprobat hotărârea nr. 904 privind aprobarea Regulamentului cu privire la procedura vămii electronice a mărfurilor la export (Hotărârea Guvernului, 2013). Digitalizarea vămii este convenabilă, deoarece reduce perioada de timp necesară pentru documentare până la 7 minute, și reducerea costurilor aferente cu 50%.

În Republica Moldova este introdus exportul electronic la toate punctele vamale, în același timp nu este convenabilă introducerea pe scară largă a procedurii de declarare electronică a importului în sistemul ASICUDA, din cauza numărului mare de documente necesar de a fi scanate, ceea ce inevitabil ar duce la majorarea perioadei de vămire.

Analizând strategiile privind dezvoltarea domeniului vamal în țările transfrontaliere, autorul consideră, că Guvernul Republicii Moldova ar trebui să elaboreze și promoveze Strategia națională de dezvoltare a societății informaționale „Moldova digitală 2030”, o parte componentă a căreia ar fi digitalizarea în continuare a serviciului vamal.

Referințe

- [1]. Beveridge, William. (1942). *Beveridge Report*. London: Basic Books, 104 p.
- [2]. European Commission. Electronic customs. Taxation and customs union. [online] [citat 09.04.2021]. Disponibil: https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/electronic-customs_en
- [3]. Ford, M. (2013). Could Artificial Intelligence Create an Unemployment Crisis? *Communications of the ACM*, vol. 56, issue 7, 37–39.
- [4]. Hotărârea Guvernului nr. 904 din 13.11.2013, privind aprobarea Regulamentului cu privire la procedura vămii electronice a mărfurilor la export. [online] [citat 05.01.2021]. Disponibil: https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=119917&lang=ro
- [5]. Mikuriya, Kunio, 2008. The international paperless environment. – Consistency in a complex landscape of initiatives. [online] [citat 15.03.2021]. Disponibil: <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/media/newsroom/speeches/2008/clecat-3-dec-2008.pdf?la=en>
- [6]. Teuvo Kohonen. (2014). *Implementations and Applications of the Self-Organizing Map*. Chicago: MATLAB.
- [7]. Yotaro, Okazaki. (2017). Implications of Big Data for Customs. How It Can Support Risk Management Capabilities. In: WCO Research Paper, No. 39, March 2017. [online] [citat 11.02.2021]. Disponibil: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/research/research-paper-series/39_okazaki_big-data.pdf
- [8]. Сомов, Ю.И., Ткаченко, И.Е. (2016). Деятельность таможенных органов в условиях расширения электронной трансграничной торговли. В: Вестник Российской таможенной академии. 2016, № 4, с. 44–49.

- [9]. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы. [online] [citat 09.04.2021]. Disponibil: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919>
- [10]. <https://www.imf.org/external>

TOURISM CONTINUES TO STRUGGLE IN INSECURITY

Ștefan Virgil IACOB

Lecturer PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

stefaniacob79@yahoo.com

Abstract

Tourism in Romania through the offer that our country has in terms of this activity has been and should remain one of the areas that contribute to the formation and growth of Gross Domestic Product.

In the current conditions of the health and economic-financial crisis, tourism has practically ceased its activity, meaning that negative elements have emerged such as the closure of many companies in this field (restaurants, hotels, cafes, etc.), the availability of a significant number of employees, the transition of some employees in conditions of technical unemployment, as well as significant losses due to expenses incurred and lack of income.

The objective of this article is to highlight the fact that for 14-15 months this activity, called HoReCa for short, has the same tendency to operate in a fragmented way and to obtain lower and lower incomes.

The nuances of the possibility of recovering the activity in the field of tourism are likely to suggest some possibilities, but without convincing the owners of companies in this field to intensify their efforts to launch, at least during the summer, larger activities, which ensures a gradual relaunch of the tourist activity.

Probably some conditions (the position of those vaccinated with access to HoReCa, the possibility of finding working solutions to the maximum capacity of restaurants and hotels) will mean a perspective to start the recovery of the tourist activity.

The opinion of the authors is highlighted by data and graphical representations, which are interpreted and analysed in order to establish the perspective of this activity at the level of the national economy.

Key words: HoReCa, tourism, national economy, evolution, crises.

JEL Classification: E20, E30.

Introduction

Tourism activity in any country, especially as Romania has a special tourist fund, is becoming very important. Tourism activity (HoReCa) is seriously affected as a result of the economic and financial crisis triggered by the pandemic crisis.

During 2020, but also at the beginning of 2021, the activity in this field was practically interrupted, there being big losses from many points of view. Thus, the funds available to the owners of the specific HoReCa locations decreased, the expenses increased, many of them changed either their destination or ceased their activity.

At the same time, a number of employees remained technically unemployed, lost their jobs or remained technically unemployed with the prospect of becoming unemployed.

Tourism seems to be recovering in the time windows through which the profile institutions in the country reduce some restrictions and give the possibility of activities to be carried out in this field. However, we find that the level of insecurity of tourism is high. We are talking about foreign tourism in Romania and about all people who come to Romania for business or come in order to visit their relatives and less called by the tourist attractions that Romania offers.

In the study carried out on the basis of data obtained from the National Institute of Statistics were made available by Eurostat, the author aimed to highlight this delicate situation in which tourism is, but especially the prospect that this situation will continue with some improvements which may be reconsidered when certain elements become important such as the level of infection, the reversible epidemiological wave or the further expansion of its strains.

The purpose of this article is precisely to highlight on the basis of data and figures the evolution of tourism today and the perspective for the future.

We used the study of databases as the main method of analysis, graphical representations, as well as some of structural analysis, chronological analysis or correlative analysis. In conclusion, it is clear that in fact tourism contributes much less to the formation of the Gross Domestic Product compared to previous periods. Also, the data presented show that the number of employees in this field has decreased.

The data used are presented in the form of tables and graphs precisely to facilitate the level of interpretation and appreciation of those interested who will read this article.

Literature review

During the pandemic and financial-economic crisis, the economies of all the states of the world suffered, but the most affected is tourism and HoReCa. In Romania the situation is similar. Continuing the series of other previously published articles, we further addressed these aspects regarding tourism and the perspective of its evolution in the next period. A number of authors have referred to this topic. Thus, Anghel, M G. (2018) performed an analysis on the evolution of tourism in Romania and Anghelache, C., Anghel, M.G. and Samson, T. (2018) approached the perspective of the evolution of tourism activity, in general, in the next period. Carballo, M., Arania, J., Leon, C and Moreno-Gil, S (2015) study and publish a paper on the economic evaluation of tourism in Europe. Hughes, E. and Scheyvens, R. (2016) referred in their studies to the evolution of tourism more broadly, but with reference to the social role of this activity. Jacob, S.V. (2020), pays attention to the study of the evolution of tourism in Romania in the conditions of the sanitary and economic-financial crisis. Kladou, Giannopoulos, A., Assiouras. I. (2014) analyses the tourism activity by destinations and evolution trends in the future, and Medina-Munoz, D, Medina-Munoz, R. and Gutierrez-Perez, E. (2015) deal with the impact of tourism on the standard of living of the population.

Methodology

In order to facilitate the understanding of the analysis made and presented in this article, I will briefly present the main methodological aspects used by the National Institute of Statistics and Eurostat in the analysis of tourism. Thus, the arrival of a tourist is registered when a person is registered in the register of the tourist reception structure with the function of tourist accommodation, in order to be hosted one or more nights. In each structure of tourist reception with tourist accommodation function, only one arrival per tourist is calculated, regardless of the number of overnight stays resulting from his uninterrupted stay. Regarding the overnight stay, this is the 24-hour interval, starting with the hotel time, for which a person is registered in the

tourist accommodation and benefits from accommodation on account of the tariff for the occupied space, even if the actual stay is less than mentioned.

Also, the index of net use of tourist accommodation places expresses the relationship between the tourist accommodation capacity in operation and its actual use by tourists in a given period. It results from the calculation by reporting the total number of overnight stays made, to the tourist accommodation capacity in operation, from the respective period.

Data, results and discussions

Analysing comparatively the data from March 2021, with the corresponding month from the previous year, we find that the arrivals in the structures of tourist reception with accommodation functions increased by 78.1%, and the overnight stays by 61.6%. Also in March 2021 compared to March 2020 at the border points the arrivals of foreign visitors decreased by 22.4% and the departures abroad of Romanian visitors by 15.4%. The data regarding arrivals and overnight stays in tourist reception structures with accommodation functions in March 2021 are structured in table number 1.

Table 1. Arrivals and overnight stays in tourist reception structures with accommodation functions in March 2021

	arrivals			overnights		
	March 2020 - thousand -	March 2021 - thousand -	March 2021 to March 2020 -%-	March 2020 - thousand -	March 2021 - thousand -	March 2021 to March 2020 -%
Total	242,1	431,3	178,1	483,7	781,8	161,6
Romanian tourists	207,9	406,4	195,5	413,2	724,2	175,3
Foreign tourists **) of which:	34,2	24,9	72,8	70,5	57,6	81,7
- Europe	26,2	20,9	79,8	54,0	48,1	89,1
- European Union***)	18,1	15,2	84,0	37,5	35,6	94,9
- Asia	3,7	1,2	32,4	8,7	3,0	34,5

	arrivals			overnights		
	March 2020 - thousand -	March 2021 - thousand -	March 2021 to March 2020 -%-	March 2020 - thousand -	March 2021 - thousand -	March 2021 to March 2020 -%
- North America	2,9	1,3	44,8	4,6	3,3	71,7
- South America	*	*	-	*	*	-
- Africa	*	*	-	1,2	0,7	58,3

*) Data less than 0,5;

**) By country of residence;

***) Data on the European Union have been recalculated without the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland

Source: INS communique no. 108 / 04.05.2021

Regarding the distributions of Romanian and foreign tourists' arrivals in the tourist reception structures, by tourist areas, in March 2021 compared to March 2020, they are presented in graphs 1 and 2.

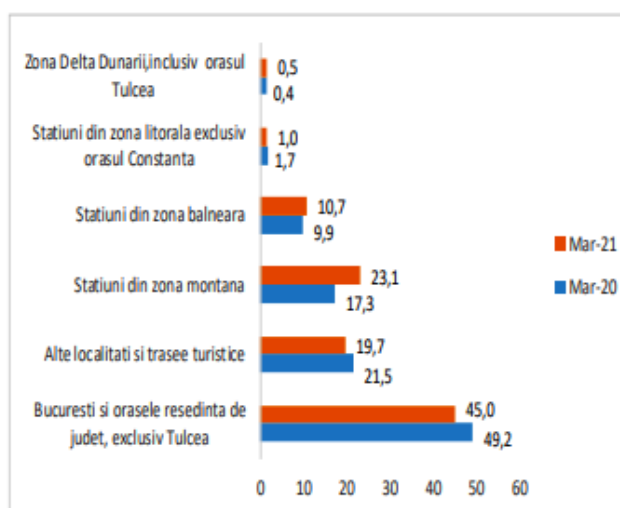


Chart 1. Distribution of arrivals of Romanian tourists in tourist reception structures, by tourist areas, in March 2021 compared to March 2020 (%)

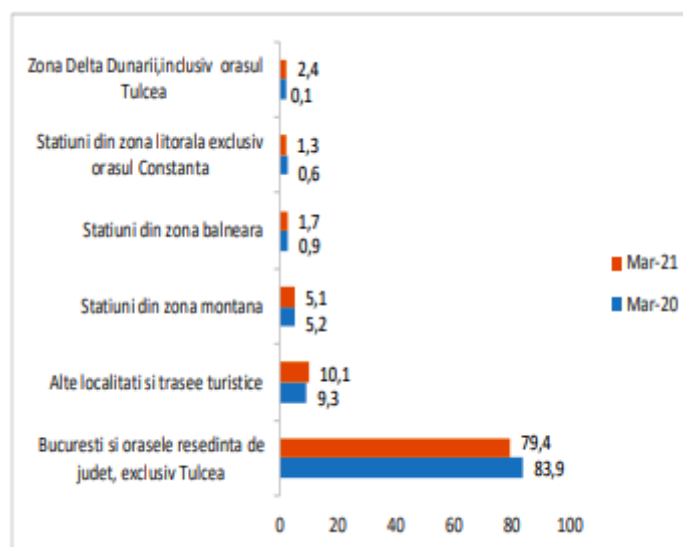


Chart 2. Distribution of foreign tourist arrivals in tourist reception structures, by tourist areas, in March 2021 compared to March 2020 (%)

Interpreting the data structured in table number 1 and those presented in graphs 1 and 2, we find that the arrivals registered in the tourist reception structures in March 2021 amounted to 431.3 thousand, increasing by 78.1% compared to March 2020. Also, out of the total number of arrivals, in March 2021 the arrivals of Romanian tourists in the structures of tourist reception with accommodation functions represented 94.2%, while the foreign tourists represented 5.8%.

In the same order of ideas, the arrivals of foreign tourists in the tourist reception structures, the largest share was held by those from Europe, respectively 83.9% of the total foreign tourists and of these 72.9% was from the European Union countries.

At the same time, the overnight stays registered in the tourist reception structures in March 2021 amounted to 781.8 thousand, increasing by 61.6% compared to those of March 2020. Also, of the total number of overnight stays, in March 2021 the overnight stays of Romanian tourists in the structures of tourist reception with accommodation functions represented 92.6%, while the overnight stays of foreign tourists represented 7.4%.

Regarding the overnight stays of foreign tourists in the tourist reception structures, the largest share was held by those in Europe, representing 83.5% of the total foreign tourists, and 73.9% of them were from European Union countries.

Analysing the average length of stay in March 2021, we find that it was 1.8 days for Romanian tourists and 2.3 days for foreign tourists.

Regarding the index of net use of tourist accommodation places, in March 2021, it was 14.9% of total tourist accommodation structures, increasing by 0.6 percentage points compared to March 2020, and indices of net use of larger accommodation in March 2021 were registered in hotels (17.7%), tourist stops (14.8%), tourist villas (12.6%), tourist pensions (12.0%), motels (10.8%), tourist chalets and agritourism pensions (each with 10.1%).

Regarding the arrivals of foreign visitors in Romania, registered at the border points, they were in March 2021 of 317.8 thousand, decreasing by 22.4% compared to March 2020. The means of road and air transport were the most used for arrivals abroad, representing 86.9%, respectively 8.8% of the total number of arrivals. Also, the departures of Romanian visitors abroad, registered at the border points, were in March 2021 of 552.8 thousand, decreasing by 15.4% compared to March 2020. The means of road and air transport were the most used for departures abroad, representing 81.7% and 17.4% of the total number of departures, respectively.

In table number 2 are structured the data regarding the arrivals and overnight stays of tourists in tourist reception structures with accommodation functions, in the first quarter of 2021 compared to the similar period of 2020.

Interpreting the data contained in table number 2, we find that the arrivals registered in the structures of tourist reception in the first quarter of 2021 amounted to 1410.5 thousand, decreasing by 20.0% compared to the similar period of 2020. Also, from the number total arrivals, in the first quarter of 2021 the arrivals of Romanian tourists in the structures of tourist reception with accommodation functions represented 95.4%, while the foreign tourists represented 4.6%.

The largest share of foreign tourists' arrivals in the tourist reception structures was held by those from Europe respectively 82.8% of the total foreign tourists and of these 72.0% was from the European Union countries. In the same order, the overnight stays registered in the tourist reception

structures in the first quarter of 2021 amounted to 2608.8 thousand, decreasing by 24.7% compared to those of the similar period in 2020.

Table 2: Arrivals and overnight stays of tourists in tourist reception structures with accommodation functions, in the first quarter of 2021 compared to the similar period of 2020

	arrivals			overnights		
	Period 1.01- 31.03.2020	Period 1.01- 31.03.2021	Period 1.01- 31.03.2021 compared to the period 1.01 - 31.03.2020	Period 1.01- 31.03.2020	Period 1.01- 31.03.2021	Period 1.01- 31.03.2021 compared to the period 1.01 - 31.03.2020
	-mii-	-mii-	-%-	-mii-	-mii-	-%-
Total	1762,8	1410,5	80,0	3463,8	2608,8	75,3
Romanian tourists	1480,2	1346,0	90,9	2855,7	2459,7	86,1
Foreign tourists **) of which:	282,6	64,5	22,8	608,1	149,1	24,5
- Europe	210,1	53,4	25,4	443,8	123,9	27,9
- European Union***)	150,7	38,4	25,5	312,3	90,6	29,0
- Asia	37,9	3,7	9,8	95,4	8,3	8,7
- North America	15,7	3,3	21,0	31,1	8,4	27,0
- South America	2,2	*	-	4,7	0,6	12,8
- Africa	2,8	0,6	21,4	6,2	1,5	24,2

*) Data less than 0,5;

**) By country of residence;

***) Data on the European Union have been recalculated without the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland

Source: INS communique no. 108 / 04.05.2021

Of the total number of overnight stays, in the first quarter of 2021 the overnight stays of Romanian tourists in the structures of tourist reception with accommodation functions represented 94.3%, while the overnight stays of foreign tourists represented 5.7%. Regarding the overnight stays of foreign

tourists in the tourist reception structures, the largest share was held by those from Europe, respectively 83.1% of the total foreign tourists, and of these 73.1% was from the European Union countries.

In the same vein, the average length of stay in the first quarter of 2021 was 1.8 days for Romanian tourists and 2.3 days for foreign tourists.

The index of net use of tourist accommodation places in the first quarter of 2021 was 17.2% on total tourist accommodation structures, decreasing by 5.2% compared to the similar period of 2020, and indices of net use of larger tourist accommodation places, in the first quarter of 2021 were registered in hotels (20.0%), tourist villas (17.0%), tourist chalets (15.6%), inns (15.4%), tourist pensions (14.2%), bungalows (13.4%), agritourism pensions (12.8%) and tourist stops (12.5%).

The means of road and air transport were the most used for the arrivals of foreign visitors in Romania, representing 88.4% by road and 7.9% by air, respectively, out of the total number of arrivals.

Regarding the departures of Romanian visitors abroad, registered at the border points, they were in the first quarter of 2021 of 1850.8 thousand, decreasing by 54.0% compared to the similar period of 2020. Also, the means of transport road and air were the most used for departures abroad, representing 81.2% by road and 18.2% by air, from the number of departures.

Conclusions

The study of the data presented in this article leads to a series of especially practical conclusions. A first conclusion is that the effects of the health and economic-financial crisis have fallen more intensely on this field of domestic and international tourism, but also HoReCa, a place where population concentrations are made.

Another conclusion is that tourism and HoReCa will be affected even more substantially in the next period. The number of employees in the field of tourism (HoReCa) will be reduced, and the owners of tourist locations will suffer in the sense that, having no income, they will only make expenses.

Many of these locations will change your destination or close. In this way, employees will become unemployed or will lose their jobs. The pandemic and economic-financial crisis will have a continuous effect, not excluding the possibility that, based on the emergence of a new strain of coronavirus, other epidemic waves will re-trigger, leading again to the

interruption of activities in these areas and leading to further losses. for owners of tourist locations.

References

- [1]. Anghel, M.G. (2018). Statistical Analysis of Tourism Activities in Romania in 2017. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 2, 97-105
- [2]. Anghelache, C., Anghel, M.G., Samson, T. (2018). The perspective of the tourism evolution in 2018. *Romanian Statistical Review, Supplement*, 5, 188-197
- [3]. Carballo, M., Araña, J., León, C., Moreno-Gil, S. (2015). Economic Valuation of Tourism Destination Image. *Tourism Economics*, 21 (4), 741-759
- [4]. Hughes, E., Scheyvens, R. (2016). Corporate social responsibility in tourism post-2015: a Development First approach. *Tourism Geographies*, 18 (5), 469-482
- [5]. Iacob, Ș.V. (2020). Study on the evolution of tourism and perspectives. *Theoretical and Applied Economics, Volume XXVII* (2020), No. 2(623), Summer, 79-94
- [6]. Kladou, S., Giannopoulos, A., Assiouras, I. (2014). Matching tourism type and destination image perceptions in a country context. *Journal of Place Management and Development*, 7 (2), 141-152
- [7]. Medina-Munoz, D., Medina-Munoz, R., Gutiérrez-Pérez, F. (2015). The impacts of tourism on poverty alleviation: an integrated research framework. *Journal of Sustainable Tourism*, 24 (2), 270-298

ANALYSIS OF UNDEREMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT IN ROMANIA IN 2020

Ștefan Virgil IACOB

Lecturer PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

[*stefaniacob79@yahoo.com*](mailto:stefaniacob79@yahoo.com)

Iulian RADU

PhD Student

Bucharest University of Economic Studies

[*julian@linux.com*](mailto:julian@linux.com)

Abstract

2020 was a year almost entirely affected by the evolution of the growing negative effects of the pandemic and financial-economic crisis. Against this background, the level of unemployment has increased, but especially of the capacity of the national economy to occupy, by creating new jobs, the population that is either unemployed or in the category of the unemployed.

This perspective suggests that the national economy still needs major investment, which has the advantage of creating new jobs, employing the unemployed or underemployed, widening the tax base to achieve income in the country's consolidated budget, and to contribute through the new management, which will be applied, to the improvement of the activity of the companies. In this respect, employment must be a priority, especially in the context of the return to the country of some categories of staff, working abroad and returning home with no external commitments.

In the analysis of this article we used statistical-econometric methods and models, which suggest the difficulties that Romania has in the field of controlling and absorbing unemployment, as well as the decrease of the unemployed labour force.

Key words: *unemployment, labour force, employed and unemployed population, Gross Domestic Product, crises.*

JEL Classification: *C10, J10.*

Introduction

The economic and financial crisis burdened by the pandemic crisis had special effects on employment. Of course, the active population is the

labour force resource, the employed population being the one that found jobs in the existing economic system in Romania.

The purpose of this article is to highlight that on the one hand the number of employees has stabilized and is slightly decreasing due to the crisis we were talking about, and on the other hand the number of unemployed population is increasing.

In this article we used the data published by the National Institute of Statistics and Eurostat on these two aspects, unemployment and underemployment, aiming to reveal through data analysed this trend of affecting the level of employment.

We used the methodology that the National Institute of Statistics also indicates and that it currently uses, as well as the guidelines and methodological aspects used by Eurostat. As a methodology we used statistical indicators, the system of indices, the method of comparability in time and space, as well as the possibility to interpret structurally and to identify the causes that lead to this state of the workforce and the unemployed population or underemployment.

Literature review

The pandemic and economic-financial crisis has created great difficulties for the evolution of national economies. Romania is fully feeling the effects of this scourge, of unprecedented intensity and with the risk of prolonging in the next period. The restriction of the production of goods and services has determined the reduction of the number of employed personnel, many of them going into unemployment, technical unemployment or losing their jobs. Under these conditions and against the background of the return to the country of some Romanian citizens who worked seasonally, without a legal insurance base, the number of unemployed persons increased. Aspects related to labour underemployment and unemployment have been given attention, domestically and internationally, in the last period of time. In this context, Anderies, J.M. (2003) published a paper on economic and demographic development in parallel with renewable resources in a well-articulated system. Anghelache, C. (2008) publishes a treatise on theoretical and economic statistics in which, in several chapters, it also addresses the issue of employment and underemployment. The same aspects, approached in detail, we meet in the paper published in 2016 by Anghelache, C. Anghel

M.G. Iacob, Șt.V. and others refer to this aspect in the paper in which they treat through econometric models, the correlation between the evolution of unemployment and the Gross Domestic Product. Joldes, R., Olteanu, E. and Joldes, H. (2006) address in a study the problem of using econometric models for the study and analysis of economic problems, including those related to underemployment and unemployment. Pearsan, M.H., and Smith, R.P. (1985) addressed in a specialized paper the evolution of econometric models applicable to economic issues, also referring to employment and the evolution of unemployment. Yin, J. (2009) deals with the issue of econometric models in terms of adaptation and application to economic aspects, respectively to employment and unemployment.

Methodology

For an easier understanding of the study undertaken, we will continue to briefly present the main methodological aspects used by the National Institute of Statistics and Eurostat. Thus, underemployed people are employed people who work part-time, who want and are available to work more hours than at present.

As for the additional potential workforce, it represents the sum of two categories of people: those inactive people who are looking for a job but are not available to start work and inactive people who are not looking for a job but are available to start working.

In the same vein, the unemployed are people between the ages of 15 and 74 (years old, at the end of the reference week) who during the reference week were not employed according to the definition of employed persons, were available to work i.e. were available to work. occupy a paid job or be self-employed within two weeks after the reference week and were actively looking for a job, i.e. either took concrete steps during the four-week period ending with the reference week to search a paid job or to be self-employed, or have found a job where they are to start work within a maximum of 3 months from the end of the reference week.

Regarding the unemployment rate, this represents the share of the unemployed in the active population. The economically active population includes all persons who provide the labour force available for the production of goods and services during the reference period, including the employed population and the unemployed. The employed population also includes persons aged between 15 and 89 (in full years, at the end of the reference

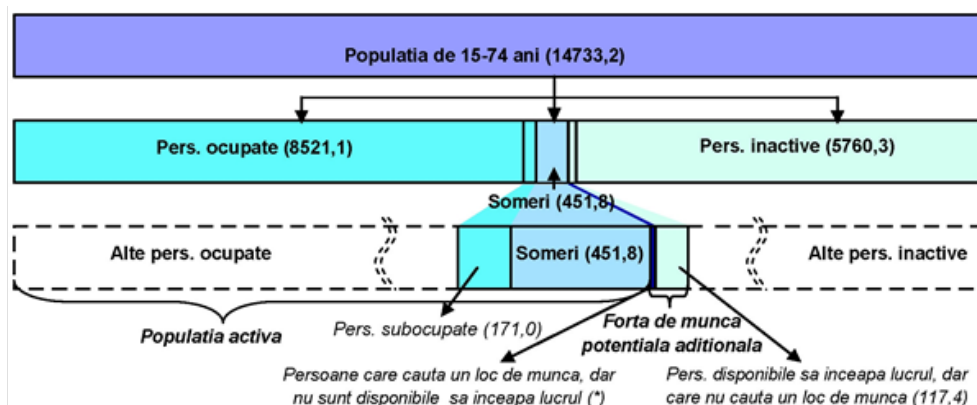
week) who, during the reference week, fell into one of the following categories: persons who, during the week of reference, have worked for at least 1 hour against payment or for a profit, including family workers working for the family business; persons who have a job or an undertaking and who were temporarily absent from work during the reference week but had a formal connection with the workplace, provided that the following groups have a formal connection with the workplace ; persons absent from work due to rest leave, organization of working time, medical leave, maternity or paternity leave; persons in vocational training courses for the workplace; persons on parental leave who receive and / or are entitled to income or benefits related to employment or whose parental leave should last for a maximum of 3 months; seasonal workers in the off-season, if they continue to perform regularly tasks and duties for the job or for the enterprise, excluding the fulfilment of legal or administrative obligations; persons temporarily absent from work for other reasons, if the expected duration of absence is a maximum of 3 months; persons producing agricultural goods intended for the most part for sale or exchange in kind.

As for the estimation methodology, it is based on econometric methods that level exponentially linear data series. The estimated values are derived from data provided by statistical research on labour force in households, based on smoothing coefficients, which correct the level and trend of the series in gross (unadjusted) form. For provisional results, the values are derived taking into account partial data collected for the reference month.

Data, results and discussions

According to data taken from the National Institute of Statistics and Eurostat, we find that the share of underemployed people in the total active population in 2020 was 1.9%, 0.2% lower than in the previous year. Also, the additional potential workforce included 117.9 thousand people, increasing by 1.8% compared to the previous year.

In order to provide a complete picture of the situation and evolution of the labour market, on an annual basis, we further graphically represented the situation of the population, by categories of employed or inactive population.



Graph 1. Population after participation in economic activity

Interpreting the data presented in chart number 1, we find that in 2020, 171.0 thousand part-time employees wanted and were available to work more hours than at present, being considered underemployed. This category of people represented 1.9% of the active population, 2.0% of the employed population and 29.4% of the total number of people working part-time. Compared to the previous year the number of underemployed persons decreased by 21.6 thousand.

Table 1 and 2 show the situations of underemployment and additional potential labour force in 2020.

Table 1. Underemployed persons in 2020

	Underemployed people			
	- thousands of people -	- % in the active population -	- % in the employed population -	- % in the population part-time -
Total	171,0	1,9	2,0	29,4
Male	109,1	2,1	2,2	34,2
Female	61,9	1,6	1,7	23,6
Urban	19,9	0,4	0,4	24,8
Rural	151,1	3,7	4,0	30,1

Source: INS press release

Interpreting the structured data in tables numbers 1 and 2 we find that among the inactive population aged 15-74 years, i.e. 5760.3 thousand people,

117.9 thousand people were part of the additional potential workforce (increasing by 2.1 thousand compared to the previous year). Of these, 117.4 thousand were available to start work, but were not looking for a job. In 2020, the percentage ratio between this category of people and the active population was 1.3%.

At the same time, only an insignificant number of people, who were part of the potential additional workforce, even though they were looking for a job, were not available to start work.

Table 2. Additional potential workforce in 2020

	Additional potential workforce		
	Total	from which:	
		available people to start work who are not looking for a job	
<i>- thousands of people -</i>	<i>- thousands of people -</i>	<i>- % in the active population -</i>	
Total	117,9	117,4	1,3
Male	48,4	47,9	0,9
Female	69,5	69,5	1,8
Urban	49,4	49,1	1,0
Rural	68,5	68,3	1,7

Source: INS press release

A difficult to control effect of the pandemic crisis combined with the rising economic and financial crisis is the maintenance of the unemployment rate at alarming levels.

Thus, the unemployment rate in March 2021 decreased by 0.2% compared to that recorded in the previous month, respectively 5.7%. Also, the unemployment rate for men was 0.5% higher than for women. Regarding the number of unemployed people aged 15-74 estimated for March 2021 was 464 thousand people, down from the previous month 478 thousand people, but the level is high.

Graph number 2 shows the evolution of the number of unemployed between March 2018 and March 2021.

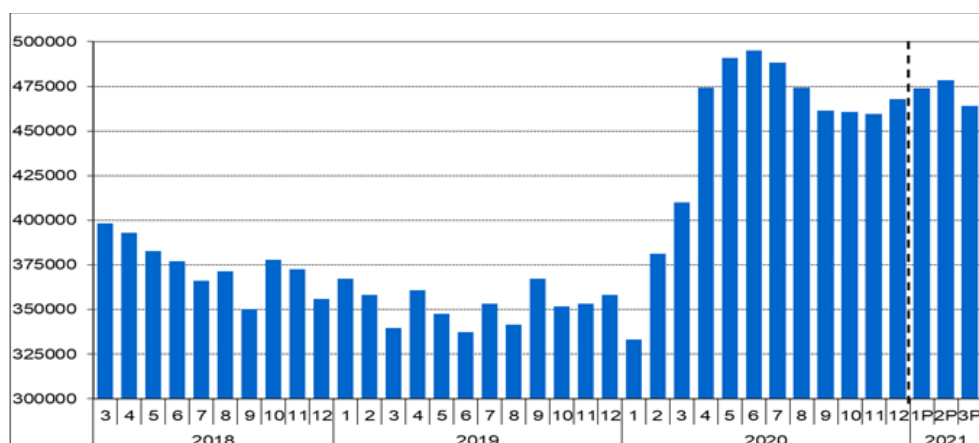


Chart 2. Number of unemployed in the period March 2018 - March 2021

Interpreting the data presented in chart number 2, we find the alarming situation regarding the evolution of the number of unemployed during the onset of the health crisis and the economic-financial one. Table 1 shows the situation of the sex unemployment rate.

Table 3. Sex unemployment rate (%)

	2020												2021
	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Jan. ^P
Total													
15-74 years	3,6	4,2	4,5	5,3	5,5	5,6	5,5	5,3	5,2	5,1 ^R	5,1 ^R	5,2 ^R	5,6
15-24 years	18,2	18,2	18,2	17,0	17,0	17,0	18,0	18,0	18,0	16,0	16,0	16,0	..
25-74 years	2,7	2,8	3,7	4,5	4,8	4,7	4,6	4,4	4,3	4,3 ^R	4,3 ^R	4,4 ^R	4,4
Male													
15-74 years	3,8	4,9	5,3	5,6	5,8	5,7	5,8	5,5	5,4	5,3 ^R	5,2 ^R	5,3 ^R	5,7
15-24 years	19,1	19,1	19,1	17,1	17,1	17,1	18,5	18,5	18,5	16,6	16,6	16,6	..
25-74 years	2,9	3,2	4,5	4,7	5,0	4,8	4,8	4,5	4,4	4,5 ^R	4,3 ^R	4,4 ^R	4,6
Female													
15-74 years	3,5	3,2	3,5	5,0	5,2	5,4	5,1	5,1	4,9	4,8 ^R	5,0 ^R	5,0 ^R	5,5
15-24 years	16,9	16,9	16,9	16,9	16,9	16,9	17,3	17,3	17,3	15,1	15,1	15,1	..
25-74 years	2,6	2,4	2,5	4,2	4,4	4,7	4,3	4,4	4,2	4,1 ^R	4,3 ^R	4,3 ^R	4,2

Source: INS press release

Interpreting the structured data in table number 3, we find that by sex, the unemployment rate for men exceeded by 0.5% that of women, respectively 5.7% for males and 5.2% for males female.

For adults aged between 25 and 74, the unemployment rate was estimated at 4.4% for March 2021, respectively 4.6% for men and 4.2% for women.

Also, the number of unemployed aged between 25 and 74 years represents 75.1% of the total number of unemployed estimated for March 2021.

Conclusions

The conclusions highlight the fact that in 2020 the economic and financial crisis that has been prolonged and in 2021 will create big problems related to employment. Due to employment and rising unemployment, especially latent, not the expressed, so we have a large number of unemployed people, will have a negative effect on economic growth. The negative effect will also have an impact on the quality of life in that the real incomes of the population will decrease and as a consequence there will be more and more difficulties.

Correlating the level of unemployment, the unemployed population and inflation, we find that for the Romanian population the next period will be quite difficult, which will lead to reduced real incomes, rising prices and thus great difficulties in solving current problems.

One last conclusion is that the recovery and resilience plan of the European Union needs to be implemented as soon as possible. In this context, the problem arises in order to make major investments, to stimulate domestic investments and also to make a better collection of revenues by ANAF, so as to increase the revenue to the state budget, which ensures possibilities for redistribution of additional amounts of income growth especially in the main branches of the economy. Particular attention must be paid to education, research and health.

References

- [1]. Anderies, John M., (2003). *Economic development, demographics and renewable resources: a dynamical systems approach*, Journal of Environment and Development Economics, Cambridge University Press, Volume: 8, Issue: 02 (May).
- [2]. Anghelache, C. (2008). *Tratat de statistică teoretică și economică*, Editura Economică, București.

- [3]. Anghelache, C. Angel, M.G. (2016) *Bazele statisticii economice*, Editura Economică, București
- [4]. Iacob, Ș.V., Dumbravă G.Ș., Grigorescu D.L., Măhărea E., *Model econometric de studiu a corelației dintre evoluția numărului de șomeri și Produsul Intern Brut*, Revista Română de Statistică - Supliment nr. 4/2020, pp118-129
- [5]. Joldes, R., Olteanu, E., Joldes, H. (2006). *Using econometric models for solving economic issues. The computer assisted approach*, International Conference on Theory and Application of Mathematics and Informatics ICTAMI, Acta Inivcrsitatis Apulensis, nr.11.
- [6]. Pesaran, M.H., Smith, R.P. (1985). *Evaluation of macroeconomic models*, Economic Modelling, 2(2)
- [7]. Yin, J. (2009). *Econometric model of underground Economy Scale Estimation*, International Journal of Nonlinear Science.

IMPLEMENTAREA SISTEMULUI INFORMAȚIONAL GEOGRAFIC ÎN AGRICULTURĂ: EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ

Valeriu DOGA

*Doctor habilitat în economie, profesor,
cercetător științific coordonator,
Institutul Național de Cercetări Economice,
Republica Moldova
vdoga@mail.ru*

Vlada COLESNICOVA

*Student,
Academia de Studii Economice din Moldova,
Republica Moldova
colesnicova.vlada@ase.md*

Elena HRISTEV

*Lector universitar,
Academia de Studii Economice din Moldova,
Republica Moldova
hristev.elena@ase.md*

This scientific paper has been elaborated in the framework of the Scientific Project State Program for the period 2020-2023 registered in the State Register of projects in the field of science and innovation of Republic of Moldova with the code 20.80009.0807.29 and the title: „Perfecționarea mecanismelor de aplicare a instrumentelor inovatoare orientate spre creșterea durabilă a bunăstării populației Republicii Moldova”.

Abstract

The international experience of industrialized countries through the prism of implementing GIS in agriculture is analyzed in this scientific article. Today, in developed countries, the industrialization of agriculture requires the introduction of the most modern information and telecommunications technologies not only in the field of management, but also in the field of agriculture. One of the most promising ways to improve the efficiency of

agricultural production management is to use information systems based on geoinformation technologies (GIS-technologies). All this will create conditions for the sustainable development of rural areas, which is one of the most important strategic objectives of state policy in many countries, the achievement of which allows to ensure food security, increase the competitiveness of the economy and the welfare of citizens.

Key words: *rural areas, sustainable development, GIS-technologies, agriculture, welfare of citizens.*

JEL Classification: *Q01, Q16, M15, O13*

Introducere

Crearea condițiilor pentru dezvoltarea durabilă a zonelor rurale este unul dintre cele mai importante obiective strategice ale politicii de stat din multe țări, realizarea cărora permite asigurarea securității alimentare, creșterea competitivității economiei și a bunăstării cetățenilor. Dezvoltarea durabilă a zonelor rurale înseamnă dezvoltarea socio-economică stabilă a zonelor rurale, creșterea producerii produselor agricole și piscicole, creșterea eficienței agriculturii, realizarea ocupării depline a populației rurale și creșterea calității vieții, precum și utilizarea rațională a pământului. Agricultură rămâne principala sferă de ocupare a locuitorilor din mediul rural. Astăzi, în țările dezvoltate, industrializarea agriculturii necesită introducerea celor mai moderne tehnologii ale informației și telecomunicațiilor nu numai în sfera managementului, ci și în sfera agricolă. Una dintre cele mai promițătoare modalități de îmbunătățire a eficienței managementului producției agricole este utilizarea sistemelor de informații bazate pe tehnologii de geoinformare.

Sistemele Informaționale Geografice (traducerea în limba română - SIG) - Geographic Information system (GIS) - reprezintă o tehnică de lucru tot mai utilizată în lumea contemporană, atât în domeniul cercetărilor teoretice, cât și în foarte multe activități practice. GIS-ul este de fapt un sistem care are mai multe componente de tip informațional raportate la coordonate geografice. Introducerea, stocarea, manipularea și analiza componentelor se face cu ajutorul calculatorului; rezultatul constă în primul rând în vizualizarea unor informații complexe referențiate spațial față de coordonatele geografice reale, iar în al doilea rând în posibilitatea efectuării unor analize și corelații de mare complexitate, imposibil de realizat eficient cu tehnicile clasice.

Tehnicile GIS permit combinarea de informații de diferite tipuri - cifre, imagini, hărți etc., componente hardware și software, toate aflate sub directa coordonare și determinare a componentei umane [3].

În prezent, tehnologiile GIS s-au răspândit în multe sectoare ale economiei, de exemplu, în construcții, în diferite cadastru și registre de stat și de asemenea în agricultură.

Aplicarea GIS în agricultură

Astăzi, în țările dezvoltate, industrializarea agriculturii a impus introducerea celor mai moderne tehnologii informaționale și de telecomunicații nu numai în domeniul managementului, ci și în tehnica agricolă, în aproape toate tehnologiile de producție și auxiliare. Pătrunderea cuprinzătoare a TIC-urilor în dezvoltarea socială se numește economie digitală. Digitalizarea complexului agroindustrial, la fel ca întreaga viață socială a țării, necesită o înțelegere teoretică a acestui proces, o generalizare a rezultatelor obținute pentru a dezvolta în mod fundamental noi abordări de utilizare a oportunităților care s-au deschis, în special în domeniul managementului. Acest lucru este necesar pentru a nu aluneca în digitalizarea relațiilor economice existente prin metode vechi. Acest lucru se aplică și tehnologiilor GIS, deoarece primele experiențe de aplicare în agricultură arată aplicarea lor necomplexă, completând cu informații eterogene de la gospodărie la gospodărie, lipsa de înțelegere din partea agențiilor guvernamentale privind integrarea lor atât între ele, cât și cu alte sisteme de informare.

Suprafața imensă de câmpuri, un număr mare de vehicule, numărul mare de oameni angajați în agricultură au determinat necesitatea dezvoltării unor noi metode calitative de gestionare a terenurilor și producție agricolă.

Una dintre cele mai promițătoare modalități de îmbunătățire a eficienței managementului producției agricole este utilizarea sistemelor de informații bazate pe tehnologii de geoinformare. Astfel de sisteme permit rezolvarea următoarelor sarcini:

- Suport informațional pentru luarea deciziilor - disponibilitate la timp a statisticilor culturilor pentru luarea deciziilor și planificare;
- Planificarea operațiunilor agrotehnice;
- Monitorizarea operațiunilor agricole și stării culturilor - monitorizarea creșterilor culturilor și monitorizarea stării solului;

- Prognozarea randamentelor culturilor și evaluarea pierderilor;
- Planificarea, monitorizarea și analiza utilizării tehnologiei;
- Rapoarte periodice privind suprafața totală cultivată.

Tehnologiile GIS au găsit aplicarea în sectorul agricol la diferite niveluri de management, de la agroholding până la o fermă. Datorită diferenței în compoziția sarcinilor de rezolvat, la fiecare nivel va exista o compoziție diferită a datelor solicitate, precum și modulele software pentru prelucrarea și prezentarea lor. Firmele care dezvoltă GIS sunt obligate să ofere nivelul necesar de integrare a resurselor informaționale și a modulelor software conexe. Pe de altă parte, datele pentru GIS au surse diferite. În prezent, informația provine după prelucrarea preliminară de la sateliți; vehicule aeriene fără pilot; diverse stații de monitorizare la sol; senzori instalați pe mașini agricole, în sol; de la baze de date și de la diferite documente pe suport de hârtie ale organelor de conducere ale organizațiilor. Fiecare sursă de la fiecare nivel are propriile sale caracteristici de cost și calitate ale unei unități de informații. La nivel de țară, GIS este utilizat pentru a prezice productivitatea în zone mari, cu o evaluare pentru întreaga țară, pentru formarea și desfășurarea tuturor tipurilor de lucrări cadastrale cu terenuri agricole, monitorizarea și luarea deciziilor privind nivelarea condițiilor meteorologice și climatice etc. La nivel raional, GIS face posibil controlul prin compararea informațiilor provenite din diferite surse de pe Pământ cu datele de la teledetecția satelitului Pământului cu posibilitatea de a transfera informații de gestionare către regiuni.

Oamenii de știință și agricultorii pot lucra împreună pentru a crea tehnici agricole mai eficiente și acest lucru ar putea crește producția de alimente în părți ale lumii care se luptă să producă suficient pentru oamenii din jur. GIS poate analiza datele solului combinate cu practicile agricole istorice pentru a determina care sunt cele mai bune culturi de plantat, unde ar trebui să meargă și cum să mențină nivelurile de nutriție a solului pentru a beneficia cel mai bine plantele.

În cele din urmă, cea mai puternică și eficientă dezvoltare a tehnologiilor GIS a fost obținută în conceptul de agricultură de precizie, care necesită o combinație de o cantitate mare de date și tehnologii. Agricultură de precizie este integrarea unor tehnologii fundamentale noi, extrem de eficiente și ecologice pentru producerea produselor vegetale bazate pe poziționarea de înaltă precizie a muncii tehnologice și a complexelor de mijloace tehnice și agrocimice corespunzătoare acestor cerințe.

În mod similar, creșterea animalelor, în care fiecare animal (în principal vitele) este ales cu rațiile sale de hrănire, standardele de îngrijire prin monitorizarea sănătății, furajelor, temperaturii, umidității camerei, calității produsului, în producția de culturi, în parte, eficiența optimă a producției se realizează prin colectarea și analiza datelor, realizând măsurile agrotehnice necesare pentru zone mici de câmpuri, ținând seama de numărul mare de caracteristici ale acestor zone. Tehnologiile agricole de precizie sunt acum văzute ca principala modalitate de îmbunătățire a eficienței și calității produselor agricole din lume pe fondul epuizării altor factori de creștere, care includ: reproducerea soiurilor mai productive de plante, inventarea mai multor utilaje agricole eficiente din punct de vedere energetic, crearea unui sistem agro-tehnologic optim de agricultură, apariția mijloacelor eficiente de protejare și hrănire a plantelor. Popularitatea imensă a GIS constă în capacitatea de a integra, prelucra și analiza întregul set de informații dintr-un număr mare de surse diferite.

Serele „inteligente”, dronele de observare, câmpurile echipate cu senzori de sol și automatizarea completă a producției sunt implementate activ în țările dezvoltate în agricultură.

Experiența implementării GIS în agricultura țărilor dezvoltate

La nivel internațional, există structuri separate specializate în agricultura de precizie: în Republica Cehă - Agenția Europeană GNSS (GSA), SUA - International Society for Precision Agriculture (ISPA), Precision Ag Institute, CropLife, Australia - SPAA Precision Agriculture, Noua Zeelandă - Precision Agriculture Association, Israel - Organizația de cercetare agricolă. Aceste țări sunt lideri în domeniu și toate țările în întreaga lume învață agricultura de precizie pe exemplele lor.

Monitorizarea gospodăriilor de fermieri din SUA a arătat că următoarele servicii agriculturii de precizie sunt cele mai populare: analiza expresă a solului (90% din ferme); monitorizarea și cartarea randamentelor, tehnologia de navigație spațială (80%); fertilizarea dozată pe baza hărților tehnologice operaționale (60%); imagini din nave spațiale, indicii vegetativi ai culturilor (30%).

În Uniunea Europeană, Germania este liderul în implementarea agriculturii de precizie. Se planifică experimente mari în agricultura de precizie în China și India.

Agențiile guvernamentale din întreaga lume lucrează pentru a stimula inovații în agricultură. De exemplu, în 2017, guvernul olandez a investit 1,5 milioane de dolari SUA în sectorul agricol, ceea ce a făcut posibilă utilizarea tehnologiei prin satelit pentru a colecta date despre culturi pentru agricultura de precizie.

În 2019, Ucraina a lansat GIS-DATA, primul portal de geodate deschis pentru cetățeni, care conține date despre dezvoltarea economică, industrie, potențial recreativ, construcții, date actualizate și de înaltă precizie cu privire la soluri, culturi etc [6]. Acesta este primul instrument inteligent de gestionare a cetățenilor din țară cu peste 100 de seturi de date, 40 de surse și 13 instrucțiuni privind utilizarea lor. Principalul obiectiv al portalului este de a oferi comunităților ucrainene o serie de instrumente pentru gestionarea IT, și anume: creșterea veniturilor bugetare; gestionarea eficientă a activelor personale; rezolvarea problemelor ecologice; monitorizarea mediului; prognozarea dezvoltării evenimentelor adverse (eroziune, alunecări de teren, inundații etc.); gestionarea rețelei de infrastructură socială și altele.

Nu există date consolidate privind volumul pieței agriculturii de precizie din Ucraina. Evaluările private ale segmentului agriculturii de precizie se reduc la o formulare destul de largă „câteva zeci de milioane de dolari”. Tehnologiile precise acoperă nu mai mult de 15% din terenurile agricole ucrainene. Având în vedere echipamentul care vine cu mașini, tehnici, servicii, produse software, drone, volumul pieței agricole de precizie din Ucraina este de aproximativ 60-70 milioane dolari SUA. Astăzi, Ucraina implementează bunele practici din alte țări. Nu mai este necesar de elaborat, de testat, de măsurat eficacitatea noilor tehnologii, fermierii ucraineni adoptează și folosesc cele mai bune practici străine. Prin urmare, decalajul tehnologic în agricultura de precizie este mic și nu interferează în niciun fel la obținerea rezultatelor ridicate.

Tehnologiile agricole de precizie rezolvă deja problema distribuției inegale a îngrășămintelor în câmpurile din Kazahstan. Analiza agrochimică a solurilor a fost efectuată în nouă ferme pilot din nordul Kazahstanului. Gospodăriile de fermieri au fost amplasate în diferite zone naturale, cu condiții climatice, sol, vegetație și litologice diferite. Au fost examinate 4 mii de probe pentru conținutul de azot ușor hidrolizabil, fosfor mobil, potasiu și humus schimbabil [5].

Un studiu larg, a relevat faptul că pe 77% din terenul arabil conținutul de azot ușor hidrolizabil era la un nivel scăzut și foarte scăzut. Un conținut

scăzut de fosfor mobil a fost găsit în 88% din câmpuri. Problema este agravată prin distribuția neuniformă a elementelor. Deci, variabilitatea conținutului de fosfor este de la 10,7 mg/kg la 80 mg/kg, azot ușor hidrolizabil - de la 10 la 60 mg/kg de sol. Acest lucru duce la variabilitatea recoltei: în același câmp ea poate varia cu 100-200%. Pentru a rezolva problema, oamenii de știință recomandă utilizarea metodei de aplicare diferențiată a îngrășămintelor minerale. Luând în considerare denivelarea fertilității solului, se va optimiza utilizarea consumabilelor, se va minimiza impactul negativ al producției agricole asupra mediului, precum și se va îmbunătăți calitatea terenului, se va îmbunătăți randamentul și calitatea produselor agricole.

Gospodăriile de fermieri din Rusia strâng recolte mari de cereale, dar indicatorii de randament indică o eficiență insuficientă a producției agricole. Digitalizarea industriei poate schimba situația. Conform datelor din 2017, piața agriculturii de precizie din Rusia a fost estimată la 221,8 milioane dolari SUA (1,2% din totalul pieței agriculturii de precizie). Deși, la prima vedere, Rusia are un potențial mare de dezvoltare a agriculturii de precizie datorită randamentelor scăzute ale culturilor, productivității scăzute a forței de muncă (mai mică decât Statele Unite de 20 de ori), totuși, aceleași date indică faptul că plafonul factorilor tradiționali de mai sus pentru majorarea eficienței creșterii produselor agricole nu a fost încă atinsă. Țările-lideri folosesc terenurile agricole de peste două ori mai eficient. Ca urmare, randamentul grâului în Rusia este mai mic decât în țările din UE și China cu 50%. Aplicarea corectă a îngrășămintelor este, de asemenea, un factor important în creșterea randamentului terenului. Conform acestui indicator, volumul de îngrășămintă aplicate la hectar în Rusia este de 25 de ori mai mic decât în China și de aproape cinci ori decât în SUA.

Există multe alte motive care împiedică implementarea agriculturii de precizie. Acesta este și prețul ridicat al întregului complex de echipamente și servicii, în principal al producției occidentale. Uneori, costul echipamentelor depășește singur costul echipamentelor casnice. Aceasta este, de asemenea, lipsa producției industriale într-o serie de mașini agricole rusești, adaptate la instalarea echipamentelor și software-ului necesar pentru agricultura de precizie și pentru a lucra cu tehnologiile moderne ale agriculturii de precizie. De asemenea, pe piața rusă nu există niciun software integrat conceput pentru planificarea, proiectarea tehnologiilor agricole integrate și gestionarea operațională a întregului proces de producție a culturilor cultivate.

Potrivit consultanților J'son & Partners, motivul decalajului crescătorilor de plante rusești este că există o mulțime de ferme subsidiare țărănești și mici în țară. Veniturile anuale ale acestor întreprinderi, care se pot ridica la câteva milioane de ruble, pur și simplu nu sunt suficiente pentru a optimiza afacerea. Datorită sărăciei majorității fermelor din Rusia, un număr mic dintre acestea pot profita de agricultura de precizie. Aproximativ 17% din ferme pot realiza etapa inițială de informatizare fără sprijinul guvernului. Doar o dată cu tranziția la un spațiu unic de informații pentru Internet pentru interacțiunea digitală a complexului agroindustrial cu sprijinul statului, se poate vorbi despre utilizarea completă a tehnologiilor agriculturii de precizie în complexul agroindustrial.

Potrivit experților, în ciuda creșterii inevitabile a cheltuielilor producătorilor pentru reechipamente tehnice, costurile vor fi recuperate într-un timp scurt. Digitalizarea în agricultură poate crește randamentele cu 10-30%, reduce costurile cu 5-15%, iar acestea sunt estimări destul de conservatoare. Fără a lua în considerare deprecierea echipamentului achiziționat, profitabilitatea poate fi crescută de la două până la trei ori.

Transformarea tuturor industriilor din Federația Rusă, inclusiv și agriculturii, este prevăzută de proiectul național „Economia digitală”. În același timp, Ministerul Agriculturii din Federația Rusă a dezvoltat un proiect industrial „Agricultura digitală”, care este un set de măsuri pentru implementarea tehnologiilor digitale. În cadrul proiectului de agricultură digitală al Ministerului Agriculturii al Federației Ruse, va fi creată Platforma Națională pentru Administrarea de Stat Digitală a Agriculturii cu același nume, va fi integrată cu subplatformele regionale și municipale. Mai departe, este planificată elaborarea și implementarea modulului AgroSolutions, care vizează dublarea productivității producătorilor agricoli (pe angajat), precum și reducerea costurilor întreprinderilor. De asemenea, a fost conturat un program de instruire și recalificare a personalului pentru industrie, luând în considerare sarcinile de introducere a tehnologiilor digitale. Sarcina principală este necesitatea de a automatiza controlul proceselor de producție și a funcționării echipamentelor. Implementarea monitorizării GPS, platformelor digitale pentru vânzarea și achiziționarea de bunuri, platformelor

digitale care gestionează automat o întreprindere bazată pe big data¹, inteligenței artificiale și internetului obiectelor vor contribui la minimizarea factorului uman.

Un moment decisiv în dezvoltarea producției vegetale rusești va fi implementarea tehnologiilor agricole de precizie în mod masiv. Este vorba despre un set de măsuri pentru gestionarea parametrilor fertilității. Acestea includ, printre altele, instalarea de senzori de sol, cartarea vegetației, fotografierea prin satelit și aeriană folosind drone, plantarea diferențiată și fertilizarea. Cele mai mari companii din industrie implementează deja astfel de proiecte pilot. Cele mai promițătoare, în ceea ce privește accesibilitatea și ușurința utilizării, pot fi numite senzori în câmpuri, care permit acumularea datelor din măsurători ale parametrilor aerului și solului, precum și imagini ale câmpurilor, ajutând la monitorizarea stării culturii în timp real. Astfel de soluții reduc dependența de condițiile meteorologice, optimizează planul de lucru agricol, fac posibilă ajustarea rapidă, calculul ratelor de irigații și fertilizării, urmărirea deteriorării plantelor de către dăunători și combaterea lor în timp util.

Transformarea industriei va dura ceva timp: întreprinderile mici care funcționează “pe vechi” sunt încă relativ competitive, inclusiv datorită forței de muncă ieftine. În plus, este necesar să se asigure un nivel acceptabil de penetrare a internetului în satele rusești.

Implementarea GIS în agricultura Republicii Moldova

Republica Moldova este o țară predominant agricolă. Conform datelor recente de la BNS RM, 57% din populația Republicii Moldova locuiește în mediul rural. Agricultura în Republica Moldova joacă un rol important în economia țării și reprezintă peste 12% din PIB. Peste 40,7% din suprafața totală a terenului este deținută de 390.380 de producători agricoli individuali [1].

Astăzi, agricultura de precizie în Republica Moldova nu este atât de dezvoltată ca în țările Uniunii Europene, prezența premiselor favorabile

¹ Big data este o modalitate eficientă de a minimiza dependența producției de culturi de condițiile meteorologice și climatice. Această tehnologie permite a lua în considerare mulți factori din analiză - vremea și clima, intensitatea și frecvența fertilizarea solului și multe alte criterii.

pentru dezvoltarea și implementarea ei, demonstrează că ea reprezintă un domeniu de mare perspectivă în activitatea de producție agricolă. Însă în ultimii 2-3 ani se observă o dezvoltare semnificativă a agriculturii de precizie datorită programelor naționale de dezvoltare în acest domeniu, investițiilor străine și implementării unor tehnologii noi în agricultură.

Deși, Concepția cu privire la crearea Sistemului Informațional Geografic Național în Republica Moldova a fost aprobată în anul 2003 prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr.1298 din 28/10/2003 cu privire la crearea Sistemului Informațional Geografic Național, după 18 ani de implementare, se cer eforturi deosebite ca sistemul să avanseze.

Sistemul Informațional Național Geografic (SING) – reprezintă un sistem integrat unic de colectare, stocare și prelucrare a informației despre obiectele geografice naturale și tehnogene la interacțiunea cu datele altor sisteme informaționale de bază, care constau din sisteme informaționale geografice departamentale și teritoriale unificate de importanță statală și regională, integrate în baza unui sistem unic de identificare și codificare a obiectelor de evidență pe teritoriul Republicii Moldova [2]. SING are menirea de a prezenta informația sub formă de model de teren din spațiu, cu posibilitatea modelării situației și analizei spațiale pentru a obține informație primară obiectivă despre obiectele cu potențial natural de resurse ale țării pentru sporirea temeiniciei, calității și eficienței deciziilor administrative în interesele dezvoltării societății civile. Pe plan informațional, Sistemul Informațional Național Geografic constă din două componente: model spațial de bază al regiunii și hărți electronice tematice – partea integrată a informației resurselor informaționale departamentale sau cadastrului specializate.

Concomitent, în țară funcționează și se dezvoltă organizații și întreprinderi, care se ocupă cu elaborarea și distribuția soft-urilor și instrumentelor specializate pentru clienții GIS, inclusiv produse software pentru dezvoltarea agriculturii în țară.

Totodată, în țară se observă creșterea numărului companiilor care vând tehnologii moderne în agricultură: sisteme de navigație GPS pentru agricultura de precizie, utilajele echipate cu sistemele de ghidare cu un avantaj mare pentru agricultură, echipamente speciale, sateliți, drone, etc.

Concluzii

Rezumând cele de mai sus, ajungem la concluzia că utilizarea sistemelor de geoinformare în agricultură este un element important al

proceselor de automatizare, inclusiv aplicarea tehnologiilor fără pilot și a sistemelor autonome în agricultură. La rândul său, acest lucru crește eficiența agriculturii, reduce riscurile și incertitudinile asociate, inclusiv influența condițiilor meteorologice. De asemenea, este important și factorul ecologic, deoarece utilizarea sistemelor informatice și a mijloacelor de automatizare poate reduce riscurile ecologice atunci când se utilizează îngrășăminte, poate optimiza consumul de resurse naturale limitate, cum ar fi apa.

Astfel, contribuind la îmbunătățirea ecologiei, creșterea eficienței agriculturii, reducerea riscurilor și optimizarea consumului de resurse, așa-numitele tehnologii „înalte”, inclusiv și elementul lor indispensabil - sistemele de geoinformare utilizate în agricultură, contribuie direct la îmbunătățirea calității vieții a populației, sporind bunăstarea nu numai a locuitorilor din mediul rural, ci, de fapt, a întregii societăți în ansamblu.

Bibliografie

- [1]. Biroul Național de Statistica RM. [Ultima accesare 30.04.2021], Accesibil la: <http://statistica.md>
- [2]. Instituția Publică Agenția Servicii Publice. [Ultima accesare 30.04.2021], Accesibil la: <http://asp.gov.md/ro/node/2322>
- [3]. Wadsworth, Treweek, Geographical Information Systems for Ecology, Longman Publ. House, 1999.
- [4]. Бутрова Е. В., Меденников В. И., Кокуйцева Т. В., Ковков Д. В. Теоретические основы применения геоинформационных систем в сельском хозяйстве. Научный журнал Вопросы электромеханики. Труды ВНИИЭМ. Т. 171 № 4 2019, стр.53-64
- [5]. Буянов С. Точное земледелие решит проблему «пестроты» полей в Казахстане. [Ultima accesare 30.04.2021], Accesibil la: <https://eldala.kz/blogs/636-tochnoe-zemledelie-reshit-problemu-pestroty-polej-v-kazahstane>
- [6]. В Украине запустили первый портал открытых геоданных. [Ultima accesare 30.04.2021], Accesibil la: <https://tech.liga.net/technology/novosti/v-ukraine-zapustili-pervyy-portal-otkrytyh-geodannyh-dlya-grajdan>
- [7]. Мишин И.Н. Географические информационные системы. Учебное пособие. Смоленск, ФГОУ ВПО, Смоленская ГСХА, 2014, -158 с.

DIFFERENCE BETWEEN THE EMPHYTEUSIS AGREEMENT AND THE LEASE AGREEMENT

Tetiana PATIAKA

Student of Master's degree

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological

University in Melitopol – Ukraine

[*tanushka28599@gmail.com*](mailto:tanushka28599@gmail.com)

Natalia HOLUB

Candidate of Economic Sciences,

Associate professor

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological

University in Melitopol – Ukraine

[*natalija-golub@ukr.net*](mailto:natalija-golub@ukr.net)

Abstract

This article considers the peculiarities of concluding emphyteusis agreements and leases of agricultural land. The main differences of land relations when using emphyteusis and lease are analyzed. Objects and subjects of emphyteusis have been identified.

Key words: *emphyteusis, land lease, contract, land, agricultural land.*

JEL Classification: *M41, Q15.*

Introduction

The vast majority of agricultural land is distributed and is privately owned by individuals in Ukraine. In the absence of free market circulation of agricultural land, agricultural producers attract land resources on the terms specified by the Land Code of Ukraine.

1. Literature review

Problems of land use in Ukraine and prospects for the development of property relations in the agricultural sphere are thoroughly studied in the works of H.M. Kaletnik [1], P.T. Sabluka and other scientists. Research of legal and methodical bases of the account of the rights of use agricultural

lands is carried out by leading domestic scientists, among them: Y.S. Bezdushna, V.M. Zhuk [2], H.H. Kireitsev, N.M. Malyuha, S.M. Ostapchuk [3] and others.

2. Research methodology, data and hypotheses

Agricultural enterprises mainly use land raised on lease terms in their production activities.

Another type of real rights to agricultural lands is the right of emphyteusis. The regulatory justification for emphyteusis is much narrower than the legislative regulation of lease relations. The concept of emphyteusis appeared in Ukrainian legislation in 2004 with the adoption of the Civil Code of Ukraine [4].

According to the Civil Code of Ukraine, emphyteusis is a long-term, alienated and inherited real right to someone else's property, which consists in granting a person the right to own and use someone else's land for agricultural needs in order to obtain fruit and income from it with the obligation to use it effectively in accordance with its intended purpose [4].

Subjects of emphyteusis are the owner of a land and a person who has expressed a desire to use it for agricultural needs (land user, emphyteuta). A party to the emphyteusis relationship cannot be a person to whom a land is granted on the terms of permanent use or on the terms of lease [4].

The object of emphyteusis law is the use of an agricultural land that is in private, communal or state ownership.

According to Article 22 of the Land Code of Ukraine, agricultural land includes arable land, perennial plantings, hayfields, pastures and fallow areas, as well as non-agricultural land.

Such use is limited, since the owner transfers to the emphyteuta the right of ownership and the right of intended use of the land, while retaining the right to dispose of it. The parties can narrow the boundaries of the intended use of the land, for example, noting that it should be used for arable land or perennial plantings, etc. [5].

The legislation clearly defines the essential terms of the land lease agreement and develops a standard lease agreement, at the same time, the legislation does not regulate the content of the emphyteusis agreement, so the parties have more freedom and can provide for any conditions at their discretion. The law clearly regulates the procedure for paying rent for the use

of a land plot, the amount of rent, at the same time, can not be less than 3% and can not exceed 12% of the standard monetary valuation of a land, the fee for using land on the basis of the right of emphyteusis is paid within the time limits and in the amounts determined by the parties by agreement, without any restrictions [6].

The minimum validity period of the emphyteusis contract is also not defined, but the lease agreement cannot be concluded for less than 7 years. The leased land can be used by the land user for any economic needs, in accordance with the intended purpose of the land, and the main feature of emphyteusis is the use of land exclusively for agricultural needs [6].

A significant difference between an emphyteusis agreement and a land lease agreement is the possibility of alienation of the right to use the land. The land user is obliged to notify the owner of the land in writing form about the sale of the right to use it. If the owner does not send written consent to the purchase within one month, the right to use the land may be sold to another person. If a land user sells the right to use a land plot for agricultural needs to another person, the owner of the land has the right to receive a percentage of the sale price [6].

According to the land lease agreement, the parties can be replaced only by General Agreement, the lessee has the right to sublet the land only if this is provided for in the lease agreement, then in the case of conclusion of the contract emphyteusis landowner, if the land user uses the land for its intended purpose and does not worsen the characteristics of the land, has sufficiently limited means of influencing the use of the land user's land [5].

Conclusion

Despite the fact that the legal framework for emphyteusis is not sufficiently filled, this can be turned into an advantage. The parties of emphyteusis have the freedom to conclude a contract, prescribing all controversial issues in it. It is difficult to give an unambiguous answer, because in each specific case, depending on the terms of conclusion of the contract, the conditions that are planned to be noted in the text of the contract, the standard monetary valuation of land, both the land lease agreement and the emphyteusis agreement can have their advantages and disadvantages.

References

- [1]. Kaletnik H. M., Kozlovsky S. V., Kireeva E. A., Podvalnaya O. H. Management of regional food security in the conditions of economic instability: monograph. - Vinnytsia, 2015. – 252p.
- [2]. Zhuk V. M. Priority of the accounting and financial component in attracting agricultural land to economic turnover / V. M. Zhuk // Collection of scientific works of the Vinnytsia National Agrarian University. Series: Economic Sciences. - 2012. - Issue 1 (56). - P. 37-47.
- [3]. Ostapchuk S. M. Agricultural land use in Ukraine: analysis of development trends and accounting reflection in the conditions of possible introduction of the rental rights market / S. M. Ostapchuk, L. R. Volyak // Accounting and finance. – 2016. – № 4 (74). - P.46-59.
- [4]. Civil Code of Ukraine
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
- [5]. Emphyteusis and agricultural land lease: differences and advantages
<https://ldn.org.ua/consultations/emfitevzys-ta-orenda-zemel-silskohospodarskoho-pryznachennya-vidminnosti-ta-perevahy/>
- [6]. Differences between an emphyteusis agreement and a land lease agreement, - legal aid specialists advise
<https://np.pl.ua/2020/09/vidminnosti-dohovoru-emfitevzysu-vid-dohovoru-orendy-zemli-konsul-tuiut-fakhivtsi-pravovoi-dopomohy/>

PUBLIC RELATIONS IN AUDIT

Lyudmila SAKHNO

Candidate of Sciences (Economic)

Associate Professor of the

Department of Accounting and Taxation

Tavriya State Agrotechnological

University named after Dmitry Motornogo

[*sakhnolyudmila5@gmail.com*](mailto:sakhnolyudmila5@gmail.com)

Abstract

The article is devoted to the formation of a methodological approach to the implementation of the rebranding procedure of audit firms. To do this, the essence of the concept of "brand", "rebranding" was revealed, their main stages and differences are indicated.

The audit of the brand according to the proposed structure audit firms can conduct from time to time to respond quickly to problems and prevent them in a timely manner. According to the branding and rebranding procedure, the article reveals brand management. It is important to monitor performance and make changes if problems are identified.

Key words: *Public relations, audit firms, brand, rebranding, image, naming, audit.*

Introduction

Rapid changes in the market often encourage businesses to rebrand. As you know, the most common cases of rebranding are situations where the company, aware of the evolution of consumer preferences and the competitive environment, changes the target brand, adjusts positioning, values, and as a result changes the logo, corporate identity and messages, communication style and more.

What are the reasons for rebranding audit firms? This is what the leading branding experts said.

When a brand begins to lose its position in the market or the last few years "grazes the back" - then it's time for change.

The decline in sales, the weakening of interest in the services of the audit firm indicates that the approaches are outdated and it is necessary to activate potential customers and gain their attention to regain their former positions.

Literature review

Analysis of research and publications of recent years. The term "rebranding" has entered the practice of personnel management relatively recently. The first research on rebranding appeared in the mid- 1990s in the UK. Gradually, literature on this topic appears in Ukraine, where specific results of practical application are analyzed. Leading domestic and foreign experts, in particular Aaker D, Keller K, Thompson U., Domnin VN, Dligach AO, Zozulov OV, Pertsia V., Pisarenko N. L. and others. In the works of these authors, on the basis of theoretical generalizations and practical domestic and foreign experience, the main principles and directions of development and implementation of rebranding were scientifically substantiated and developed.

The reasons for repositioning can be different: it is the mistakes in the initial preparation, as a result of which brand positioning was developed incorrectly or was not developed at all and formed spontaneously, it can be market conditions that, activation of competitors, emergence of new players, change of target audience for example, as she gets older, needs to expand, or change her sales geography.

In addition, depending on the reasons for the need for rebranding, it may include stages such as renaming and restyling. Renaming is a change of brand name that may be needed for a number of reasons. The name is one of the first materializations of positioning, so in the event that the vector of brand development changes, there is a change or expansion of the company's activities, strategic objectives change, it should logically be reflected in naming.

Stages of rebranding:

Setting business goals.

The first thing to start rebranding is to identify specific goals to which a set of future activities is aimed. This is the basis, without which it makes no sense to move on: you will just waste time and money.

Market audit:

- assesses the brand in the market and prospects for its development, taking into account the strategies of direct and indirect competitors;
- paints a portrait of the ideal customer, finds out the key motives of consumer behavior,

- establishes the level of loyalty to the brand and the degree of awareness about it.

Developing Tactics and Strategies.

Based on the audit, short-term tactics and long-term strategies are now being developed to meet the company's corporate culture.

Creating a new brand image: check how the organization's values correspond to the image;

study the market, in particular, direct competitors of the brand;

carefully choose the color scheme;

choose the right place to place the brand logo; test the new image on target consumers

Update brand components (restyling).

At this stage, professional designers begin to work. They make the necessary changes to the old attributes by which the brand can be identified among others: corporate colors, corporate identity, logo, etc.

Brand testing in a new concept.

After making changes to the brand, it is tested on employees and customers of the company to identify parameters that need to be refined.

Implementation of the renewed brand.

At the final stage, through internal and external communication, information about new characteristics and essence of the brand is disseminated among all categories of people who encounter it in one way or another (employees, consumers, competitors).

Performance analysis.

To assess the correctness of the chosen direction of brand development, we analyze such key indicators as the level of brand awareness, the number of customers and others in the dynamics.

The reason for the rebranding of the audit firm may be the appearance on the market in the same niche of a stronger competitor with clear presentation elements and flexible pricing. It is often a matter of fresh ideas, a non-standard approach to solving identical problems, and so on. In order not to become an outsider, it is necessary to focus all efforts on finding new original ideas and ways to implement them.

If there are significant changes within the firm, such as new strategic goals, values, a new customer strategy, etc., rebranding will be the best way to inform consumers.

New services or market trends cannot not to affect the activities of each of the players in a particular sector. If your brand no longer meets market conditions, rebranding will be the salvation.

Switching to a new price segment or reprinting is one of the most common reasons for rebranding.

Often, rebranding is just a great reason to remind about yourself and draw attention to a forgotten brand.

Rebranding can also be a unique tool for building a corporate culture.

The changes will attract the attention not only of customers but also of the company's employees. This will refresh ideas and increase the effectiveness of teamwork.

Marketers are also convinced of the importance of customer feedback. They recommend that audit firms not neglect to communicate with current and future clients.

Yes, clients can be sent commercial offers, company news or just interesting and useful information from the field of activity. Build and develop long-term relationships with existing and potential customers. Invite them to express their opinion on any issue - about your services, about similar services or products on the market in general, provoke to respond to your messages, conduct surveys on the site or with partners, give them free advice and ask to evaluate them, get their consent to the distribution of marketing materials. In this way you will remind yourself and show awareness and competence in business.

On the site, a potential customer can be offered to register or subscribe to the newsletter in exchange for any gift (discount, certificate, free product, book, flash drive, etc.). In this way, potential customers and all visitors to the site will be able to get acquainted with the company's activities, services and prices.

Today, social networks have become an integral channel for attracting customers for both small and large businesses. With the help of social networks, you can create fan pages or groups of your products and invite potential customers there. If you post useful information and hold contests, you will be able to use "sarafan radio" when participants themselves start advertising your products.

Don't forget about such a powerful resource as a corporate website. Most of us have a laid back attitude when it comes to painting a picture about

ourselves. That is why take care not only of the quality content and design of the site, but also its visibility in search engines. A specialist who prepares texts for placement on the site should work closely with a person who knows the laws of SEO-optimization. Only in this case, potential customers will see the site of the audit firm on the first page of search engines. Of course, this can be achieved through advertising, but the effect will not last long.

At the same time, marketers warn: do not spray on all of the described ways to promote the brand. Try the ones that seem to be the best and choose the most effective one that can attract the most customers. Learn to offer not the services themselves, but the result of using them.

For positioning it is necessary to find answers to the following questions: for whom is the activity of the organization that it offers, what advantages can be obtained by the consumer, against which competitor is the activity, what is the competitive advantage is a special offer of the organization and where the organization will communicate with the consumer.

The brand management unit contains the stages:

I. Development of rules for the use of corporate identity elements. Development of a brand book in which all elements of corporate style and rules of its use are specified.

variants of letterheads, business cards, souvenirs, etc. are also being developed.

II. Development of a complex of marketing and brand promotion. Provides the following actions:

1. Site management.
2. Conducting groups on social networks.
3. Electronic mailings.
4. Partnership with well-known companies and people.
5. Working with the media.
6. Communication with consumers.
7. Participation in offline events.

It is at this stage that the mechanism of raising funds for a non-profit organization is created and formed.

III. Monitoring and evaluation of effectiveness. The number of subscribers has little evidence of a real audience. Performance should be evaluated on the following indicators:

1. Number of site visits, number of search queries: measured by analytical systems.
2. Behavior on the site, which objects and buttons are clicked most often: shows how well the site was created (using Google Analytics).
3. Feedback on the newsletter: how many donors responded to the project.
4. Statistics on social networks: which posts you like the most and which ones give the most return (For example, Facebook analytics).
5. Number of implemented projects.
6. Amount of donor funds raised.
7. Number of partner projects.
8. Number of publications and mentions in the media (using Brand Analytics).
9. Number of volunteers wishing to join the brand.
10. Survey the audience on the site on the back

A good name for the company is also the key to success. The eloquent name adds bonuses to the business. Naming experts, advising one of the audit firms, gave some important advice for its name.

Conciseness is one of the main rules for assigning a company name. The name of the company should be concise for easy memorization and recognition by potential and existing customers. A word with one or two syllables is better than a long compound name.

When choosing a name, think about your customers - will they even be able to remember and pronounce the phrase you have imagined. It should be easy to pronounce, not to doubt the accent, be melodious, have a clear spelling. If the name is a non-existent word, it should be tested for adequacy of perception. It is important to avoid ambiguous expressions and words that evoke negative associations.

Look to the future: if there is a possibility of business development to the international level, the name should be pleasant to foreign clients and partners and evoke positive emotions in them. In particular, you can take a word with an international root. However, it is important to test its importance in future partnership countries. A good option - fictional melodious words, abbreviations.

Try to distance your name from the names of competing companies, avoid similarities with well-known brands. There are often names of audit

firms, the first part of which is the year of foundation, and the second - the word "audit". It is difficult for customers to distinguish such names from similar ones, so their choice will depend on the additional benefits and cost of the services offered, which takes time and possibly resources. Consequently, companies with bright and unusual names will have a better chance of attracting new customers.

It would be great if the name of the company had something to do with its profile. However, the constant use of the word "audit", which is a direct indication of the direction of activity, but is used by most existing firms. So the high uniqueness of the name can be forgotten.

Today, as competition in the audit services market intensifies, many market participants are trying to stand out from the competition by openly declaring their advantages. , at the moment the competent interaction of the company with mass media is crucial. An effective audit firm's relationship with the media involves two-way communication. The company's PR department should not only respond adequately to journalistic inquiries, but also independently offer productive cooperation to publications. [3]

One should not expect a positive image of the organization if it cooperates with the press sporadically. PR specialists should regularly prepare for the media materials about the current activities of the company, thematic reviews, analytical articles, statistics, refutation of inaccurate information, if the latter was published in the press, answers to questions from customers and journalists, information and advertising materials and more.

All events in the internal life of the organization should be turned into publicity, creating an attractive outer shell for a particular informational reason. An experienced publicist can do something extraordinary, interesting to the press and the public, even from the most banal situation. It is very important not to give a shred of honey - pathos and insincerity are annoying.

You should not try to compensate for the lack of professionalism with money. Although the materials ordered today are quoted as never before, most people do not accept them. With the competent work of the PR department, the following internal events can be made interesting: opening new business lines, mergers, company anniversary, first person report at a forum, customer survey, annual report of the company, interviews with celebrities, say a client, holding an exhibition, etc.

To create a positive professional image of an audit company, it is extremely important from time to time to get to the top of the rankings, which

are regularly compiled by business publications. The information presented in this way is perfectly perceived and remembered. In addition, such information can be used later in the advertising and information materials of the firm [1].

Become one of the ten largest audit firms, be one of the twenty companies recommended by large enterprises, or part of an international professional association that is part of Top 5 in the world - it adds bonuses to your image and strengthens its market position in the shaky and uncertain conditions of today.

Also not the least role is played by corporate publications - this is one of the most successful steps to promote audit services. However, when making such a decision, you should be prepared to increase costs and responsibilities. However, all this will be justified if the corporate publication is well established, and the board of the audit firm, which is thus trying to establish itself in the market, will head the editorial board [2].

We should not forget about such an effective tool for promotion as a sponsorship. The audit firm can finance an exhibition of paintings by the famous artist, the arrival of the Vienna Symphony Orchestra and even a public performance by a bandura choir. The only caveat is that any action should be solid and make a pleasant impression on potential clients of audit services.

Large audit firms pay a lot of attention to social activities aimed at preserving the environment and maintaining energy-efficient technologies. Various educational actions are also actively used. After all, not all segments of the population understand what an audit is and what an important social mission it carries out. [3]

Conclusions. In general, the promotion of audit services does not tolerate anything bright, too bold and creative. The main criteria that a PR person should be guided by are solidity, reliability, sophistication, and elegance. In addition, these requirements should apply even to small things: classic style in office design, strict dress code of staff, muted colors of letterheads and promotional products.

Reputation for every audit firm - the most valuable asset to be protected like the pupil of the eye. That is why audit firms never comment on political events.

It is especially important to remember this today, when the situation in the audit market is turbulent. In general, auditors are neutral. Incorrectness or even aggression has a very bad effect on the company's image.

References

- [1]. Aaker, D. (2003). Brand Leadership: A New Branding Concept [“Brend-lyderstvo: novaya kontseptsyya bréndynha”]. M.: Yzd. dom Hrebennykova
- [2]. Bezrukova, N. (2014). Features of brand management in transnational corporations [“Osoblyvosti brend-menedzhmentu v transnatsional’nykh korporatsiyakh”]. Efektyvna ekonomika, 2. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_2_24 [Accessed 27 Apr. 2021].
- [3]. Morgun, N. (2014). Branding: Definition and Models of Brand Development [“Brendynh: vyznachennya ta modeli rozrobky brenda”]. Upravlinnya rozvytkom, 5, pp. 44–46. [online] Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_5_22 [Accessed 24 Apr. 2021].

CURRENT CHALLENGES AND PROBLEMS OF THE FINANCIAL MECHANISM OF THE HEALTHCARE SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONDITION OF A PANDEMIC

Daria KOVALEVYCH

Candidate of Economic Sciences

Associate Professor

Department of Accounting and Taxation,

Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,

Chernivtsi (Ukraine)

[*kovalevichda@ukr.net*](mailto:kovalevichda@ukr.net)

Violetta ROSHYLO

Candidate of Economic Sciences

Associate Professor

Department of Accounting and Taxation,

Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,

Chernivtsi (Ukraine)

[*violettarosilo@gmail.com*](mailto:violettarosilo@gmail.com)

Abstract

The overall structure of health care financing reform in Ukraine is in line with leading international practices to improve the availability, quality and efficiency of health services. The purpose of transformational changes in the health care system of Ukraine is the effective functioning of the model of state guarantee of the health care package and equal access to quality medical services for every resident of the territorial community. The National Health Service of Ukraine (NHSU) acts as a state insurer within a clearly defined guaranteed package of medical services, is financed from the state budget and enters into agreements on medical care with public and private health care providers. To maximize the allocation of available resources, the NHSU uses a number of mechanisms, such as strategic procurement of health services and incentives to influence the behavior of health care providers. Adequate funding for health care creates an effective interaction between public authorities and local governments, which will contribute to the positive development of health care at the municipal level. The transfer of additional delegated powers to finance the medicine of the local community to local

government budgets without adequate compensation resources from the State Budget of Ukraine causes problematic aspects of financial support of local authorities and does not contribute to the quality of medical services at the municipal level. The monitoring of the expenditure part of the budget of Chernivtsi region allowed to reveal the issues of financial support of the health care sector in the conditions of the pandemic and administrative-territorial reform. In the context of the COVID-19 pandemic, there is an urgent need to significantly increase budget allocations for the medical sector, which will help preserve the staff of medical institutions and increase their level of socio-economic protection. The proposed areas for improving the health financing system will provide an effective mechanism for managing budget funds at the local level to ensure the health of the community. Health care reform is aimed at better health care and requires a set of measures to improve the financial mechanism in such a way as to ensure the development of health care facilities at the regional level in accordance with the needs of the population.

Key words: *health care, local budget expenditures, intergovernmental transfers, financial support, medical subvention, pandemic.*

JEL Classification: *I 18, H 79.*

Introduction

Система охорони здоров'я є складною галузю, ключовим елементом національної безпеки держави. Реалії сьогодення, обумовлені пандемією, зумовили нові виклики та проблеми в охороні здоров'я, особливо в системі фінансового забезпечення. В сучасних ринкових умовах економічне прогнозування, планування, контроль повинні стати для медичних закладів охорони здоров'я найважливішими функціями управління, що трансформують галузь у соціально спрямовану сферу.

В Україні одним із пріоритетних напрямів є розвиток охорони здоров'я, який має важливе соціальне та економічне значення. Надання медичних послуг, стан здоров'я населення у значній мірі залежать від наявності фінансових ресурсів. Упродовж останніх років, внаслідок складної економічної, політичної ситуації, пандемії показники стану здоров'я населення України погіршились, а саме збільшились

показники захворюваності та смертності. Тому виникла необхідність створення якісно нової моделі функціонування системи охорони здоров'я і відповідного фінансового забезпечення. Нововведення в системі пов'язані з медичною реформою, метою якої є забезпечити громадянам України рівний доступ до якісних медичних послуг та побудувати належну систему охорони здоров'я. В Україні діє Програма медичних гарантій на рівні вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги. Більшість комунальних медичних закладів, які були бюджетними установами стали комунальними некомерційними підприємствами. Відповідно змінився їхній механізм фінансування.

Розвиток охорони здоров'я України, покращення фінансового забезпечення зумовлює потребу в подальшому вивченні цієї проблематики, узагальненні практичних досягнень, розробці напрямів удосконалення фінансового механізму галузі.

1. Literature review.

В умовах пандемії фінансове забезпечення закладів охорони здоров'я має важливе значення. Посилюється активізація інноваційних процесів у медицині. Належне фінансове забезпечення має сприяти профілактиці здоров'я населення, доступній медицині, наданні якісних медичних послуг.

Розвиток системи охорони здоров'я та її інтеграція до європейського простору зумовлюють нові наукові дослідження. Сучасний фінансовий механізм охорони здоров'я досліджували такі вітчизняні науковці Г. Ігнат'єва, Є. Дяченко, І. Заюков, О.Краснова, М. Мальований, С. Онишко, В. Опарін, К. Павлюк, О. Романенко, Т. Стецюк та інші.

На думку української дослідниці Г. Ігнат'євої доцільно впроваджувати новітні технології при вкрай обмежених ресурсах галузі охорони здоров'я, тому проблема оцінки якості надання медичної допомоги стає пріоритетною [1].

І. Заюков досліджував необхідність удосконалення механізму фінансування системи охорони здоров'я України у контексті збереження і відтворення трудового потенціалу держави та обґрунтував відповідні висновки [2].

О. Краснова вказує на необхідність поліпшення фінансування медицини за рахунок пошуку додаткових джерел робить актуальною проблему розроблення та впровадження нової моделі фінансування системи охорони здоров'я України [3].

С.Онишко визначила, що одним із найбільш актуальних питань реформування вітчизняної системи охорони здоров'я в сучасних умовах є не лише підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, але й пошук додаткових джерел фінансування [4].

2. Research methodology, data and hypotheses.

В умовах реформування охорони здоров'я та світової пандемії назріла проблема у розробці нововведень у фінансовому механізмі функціонування медичних закладів. Головною гіпотезою є дослідження фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я в умовах пандемії та розробка пріоритетних напрямів розвитку галузі.

У процесі студіювання використано сукупність методів і підходів, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження. Застосовано методи діалектичного та системного підходів при розкритті проблем фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я, а також концептуальний аналіз і метод порівнянь існуючої практики функціонування мережі охорони здоров'я та статистичний метод дослідження фактів і реальностей надання медичних послуг. Історичний та логічний методи використано при дослідженні особливостей фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я. На основі методів узагальнення, наукового абстрагування виокремлено пріоритетні напрями покращення фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я в Україні.

Інформаційну базу дослідження становили положення законодавчих та нормативно-правових актів України з питань функціонування закладів охорони здоров'я в умовах реформування, статистичні та аналітичні матеріали Міністерства охорони здоров'я України, Державної казначейської служби України, Державної служби статистики України, Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації, відповідні монографії, наукові статті вітчизняних та зарубіжних вчених, а також власні результати досліджень.

3. Section title defined by the author.

У результаті проведення реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади сформовано новий адміністративно-територіальний устрій України, який включає 1469 громад та 136 районів. Перетворення закладів охорони здоров'я з бюджетних установ у медичні комунальні некомерційні підприємства кардинально змінило систему їх фінансування. На цей час з місцевих бюджетів Чернівецької області надається фінансова підтримка 244 комунальним некомерційним підприємствам, основним джерелом їх фінансування є кошти державного бюджету, отримані за надані медичні послуги в рамках Програми медичних гарантій. Варто, зазначити, що на початку 2015 року з місцевих бюджетів області утримувалось 322 медичні установи [6].

Зміна адміністративно-територіального устрою потребує реструктуризації мережі медичних закладів, передача майна між органами місцевого самоврядування. Розпочалась передача з районного рівня медичних закладів, що надають первинну та вторинну допомогу на рівень сільських, селищних, міських територіальних громад. Проблемними залишаються законодавчого врегулювання питання створення, припинення функціонування закладів охорони здоров'я, особливостей діяльності та класифікації закладів. Також відсутній механізм надання вторинної (спеціалізованої) та третинної (високоспеціалізованої) медичної допомоги, що надаються за медичними показаннями, хоча це передбачається основами законодавства про охорону здоров'я.

До актуальних проблемних аспектів фінансового забезпечення установ охорони здоров'я на рівні бюджетів територіальних громад є:

- дефіцит коштів на реалізацію програми державних гарантій медичного обслуговування населення та медичної субвенції на здійснення переданих державою повноважень, з державного бюджету видатків на лікування хворих на цукровий діабет, ниркову недостатність;

- недостатнє фінансування за програмою медичних гарантій для спеціалізованої медичної допомоги у порівнянні з первинною медичною допомогою, що не дозволяє забезпечити медичних працівників на вторинній ланці належною заробітною платою;

- відсутність затверджених індикаторів якості надання первинної медичної допомоги;

- відсутність рекомендацій стосовно створення мережі закладів охорони здоров'я у рамках госпітальних округів (окрім багатопрофільних лікарень інтенсивного лікування I та II рівнів та перинатальних центрів), у першу чергу, з урахуванням потреб громад.

Згідно з Законом України «Про місцеве самоврядування» забезпечення доступності і безоплатності медобслуговування на відповідній території та розвиток і вдосконалення мережі закладів охорони здоров'я відносять до делегованих повноважень. Відповідно до статей 142 та 143 Конституції України держава фінансує здійснення цих повноважень у повному обсязі за рахунок коштів Державного бюджету України.

Заклади охорони здоров'я України у перші місяці боротьби з COVID-19 перебували практично без фінансової підтримки з Державного бюджету. В більшості Європейських країн органи місцевого самоврядування мають незначні повноваження щодо прийняття рішень у секторі охорони здоров'я, саме вони понесли домінуючу відповідальність за надання медичних послуг на місцях. Станом на кінець травня 2020 року, обсяг видатків з місцевих бюджетів України на подолання наслідків епідемії перевищував видатки з державного бюджету майже втричі. Це призвело до переформатування видаткової частини бюджету та спрямування значного обсягу власних бюджетних програм на подолання наслідків пандемії. Необхідність фінансування надзвичайних витрат призвела до скорочення і затримок капітальних видатків, які фінансуються з бюджету розвитку муніципалітетів. Місцевими радами майже не приймалися окремі (спеціальні) цільові програми, спрямовані на фінансування заходів, пов'язаних протидією поширення COVID-19. Фінансування таких видатків (зокрема, придбання засобів захисту та дезінфікуючих засобів, медикаментів тощо), в основному здійснювалося за рахунок коштів, передбачених на виконання відповідних бюджетних чи цільових програм.

За рахунок коштів місцевих бюджетів України 10,3 млрд грн було витрачено на заходи, безпосередньо пов'язані з пандемією коронавірусу, що становить 2,1% від їх обсягу видатків. Органи місцевого самоврядування дофінансовували у 2020 році програми

медичних гарантій додатково з місцевих бюджетів до 40%, забезпечення хворих на цукровий діабет медикаментами та виробами для діагностики рівня глюкози в крові у середньому до 30% [5].

Чернівецька область входить до трійки областей, які отримали в 2020 році найменші обсяги коштів державного бюджету на боротьбу з COVID-19, зокрема до бюджету Чернівецької області надійшло 386,5 млн грн., в той час як до бюджету Запорізької області було спрямовано 4 553,5 млн грн.. Обсяги витрат коштів місцевих бюджетів, спрямованих на боротьбу з COVID-19 у розрахунку на 1 виявлений випадок інфікування (тис. грн на 1 виявлений випадок) по Чернівецькій області склав 5,9 тис. грн., а у розрахунку на 1 мешканця - 262 грн. (Середній по Україні - 259 грн.). В 2020 році місцевими бюджетами області на боротьбу з гострою респіраторною хворобою COVID-19 спрямовано 146,5 млн грн власних коштів. Станом на 01.01.2021 профінансовано 113,3 млн грн. або 77,3 % загальної суми запланованих коштів. Найбільшу частину коштів спрямовано з бюджету міста Чернівці – 78,0 млн грн. або 68,8 % всіх коштів, бюджетів районів – 14,8 млн грн або 13,1 %, обласного бюджету – 14,6 млн грн або 12,9 % та бюджетів об'єднаних територіальних громад – 5,9 млн грн або 5,2 %. В структурі видатків місцевих бюджетів Чернівецької області в 2020 році частка видатків на медичне обладнання склала 28,9%, виробів медичного призначення – 21,7%, доплат медичному персоналу, задіяному в боротьбі з COVID-19 18,4%, лікарських засобів – 13,5%, дезінфікуючих засобів – 7,5% та інші видатки (паливно-мастильні матеріали, тощо) – 56,5% [6].

В умовах розповсюдження коронавірусної хвороби виникає загроза виконання планових показників доходної частини бюджетів, що обумовлено зниженням економічної активності суб'єктів господарювання, зменшенням обсягів цільових трансфертів з державного бюджету та змінами податкового законодавства, спрямованими на підтримку бізнесу, шляхом надання податкових пільг. Водночас суттєво зростає навантаження на видаткову частину місцевих бюджетів, оскільки органи місцевого самоврядування потребують додаткових коштів на вжиття профілактичних та протиепідемічних заходів, а також фінансову підтримку закладів охорони здоров'я у період карантину.

Conclusion

В умовах трансформаційних змін механізм фінансування галузі охорони здоров'я потребує вдосконалення, що обумовлено необхідністю надання пацієнтам гарантованих послуг з медичного обслуговування та лікарських засобів належної якості. Для реалізації ефективних змін в умовах пандемії доцільно забезпечити розробку необхідної нормативно-правової бази під трансформацію охорони здоров'я; визначити критерії відбору медичних закладів до мережі опорних закладів у рамках госпітальних округів з обов'язковим з урахуванням потреб громад розробити та затвердити індикатори якості надання первинної медичної допомоги; прискорити розроблення нормативно-правових актів щодо порядку реалізації державних гарантій медичного обслуговування населення за програмою медичних гарантій для вторинної (амбулаторної та спеціалізованої) медичної допомоги, (відсутність затвердженого гарантованого обсягу надання безоплатних медичних послуг на вторинному рівні та тарифів на них); забезпечити коштами медичної субвенції на здійснення переданих державою повноважень з державного бюджету видатків, у першу чергу, на лікування хворих на цукровий діабет, хронічну ниркову недостатність та для безоплатного та пільгового відпуску лікарських засобів за рецептами лікарів у разі амбулаторного лікування окремих груп населення та за певними категоріями захворювань.

References

- [1]. Ignatieva G. F. (2007) Standartyzatsiya medychnoyi dopomohy yak faktor sotsializatsiyi derzhavnykh upravlyns'kykh posluh [Standardization of medical care as a factor in the socialization of public administration services]. Available at: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2007-2/txts/07igfsas.htm>. (accessed 28 April 2021).
- [2]. Zayukov I. V. (2010) Udoskonalennya systemy finansuvannya okhorony zdorov"ya yak vazhlyvyu chynnyk rozvytku trudovoho potentsialu Ukrayiny [Improving the system of health care financing as an important factor in the development of labor potential of Ukraine]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, vol. 2, №6, pp. 46-51.
- [3]. Krasnova O. I. (2014) Bahatokanal'ne finansuvannya okhorony zdorov"ya v konteksti reformuvannya haluzi [Multichannel financing of health care in the context of industry reform]. *Economy and region*,

- vol. 6 (49). pp.75-80. Available at:
<https://core.ac.uk/download/pdf/200099199.pdf>. (accessed 28 April 2021).
- [4]. Onyshko S. V. (2011) Udoskonalennya finansuvannya systemy okhorony zdorov"ya u sferakh formuvannya lyuds'koho kapitalu ta ozdorovlennya derzhavnykh finansiv [Improving the financing of the health care system in the areas of human capital formation and rehabilitation of public finances]. *Scientific Bulletin of the National University of the State Tax Service of Ukraine (economics, law)*, vol. 4 (55), pp. 66-73.
- [5]. Wenzel V., Pylypiv V., Slobodyan R. (2021) Vplyv pandemiyi Covid 19 na mistsevi finansy [The impact of the Covid 19 pandemic on local finances]. Available at:
https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/716/ULEAD_COVID19_Report_29.04.2021_.pdf. (accessed 28 April 2021).
- [6]. Reporting on the implementation of local budgets of Chernivtsi region for 2019-2020. Available at: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619> (accessed 28 April 2021).

ACCOUNTING IN THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY

Vasyl KUZ

*Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi, Ukraine
ORCID ID: 0000-0002-6008-7203
v.kuz@chnu.edu.ua*

Abstract

In the conditions of development of digital economy and use of information and communication technologies in accounting process the basic parameters of functioning of system of accounting change. The purpose of accounting does not lose its traditional meaning, but the requirements for the quality of accounting information increase, and due to the increase in the number of objects of accounting and information requests of users on the content and form of presentation, the studied information system should perform additional consolidation, creative and predictive functions. The system of methods of processing and disclosure of credentials is significantly expanded. The accounting system in the digital economy should provide real-time accounting data processing, electronic data exchange, application of software standards for reporting data, the use of «cloud technology» and artificial intelligence, econometric methods and methods of mathematical modeling to solve accounting and management tasks. With the help of information and communication technologies it is possible to ensure optimal disclosure of information in accordance with the information requests of users. The development of accounting in the context of digitalization of economic processes increases the list of necessary professional competencies of accountants aimed at studying the content and features of the use of information and communication technologies in economic processes.

Key words: *Accounting, digital economy, information and communication technologies, purpose, tasks, functions, objects and methods of accounting, information disclosure, professional competencies of accountants.*

JEL Classification: *M21, M41.*

Introduction

Effective operation and development of companies is impossible without the use of information and communication technologies in solving various economic and managerial problems. Informatization (digitalization) of economic processes provides an opportunity to gain competitive advantages associated with increasing productivity, optimizing the implementation of production programs, reducing costs, raising awareness of decision-makers and more. Along with the positive features of the introduction of information and communication technologies in the economic process, there is a set of risks that manifest themselves in rising unemployment, the need for retraining and additional training, incurring additional costs, increasing data processing, potential loss of information confidentiality. However, the identified dangers of the digital economy are not the dominant factors in its formation and development. Information and communication technologies produce new forms of economic relations, new approaches to data processing, new communication procedures that avoid external and internal threats to economic activity, including those formed under the quarantine restrictions caused by the COVID-19 pandemic. After all, the organization of remote work of workers, communication systems, growth of digital trade and other forms of e-commerce, the organization of logistics systems with the help of information and communication technologies have avoided severe crises in the economy.

Changes in business processes due to the use of information and communication technologies have a significant impact on the organization of the accounting system through the modification of goals and objectives, identification of new accounting objects, application of additional accounting methods, introduction of innovative technologies to perform accounting tasks.

1. Literature review

Review of the results of research conducted by Ukrainian scientists (Yershova, N.Iu., 2020; Spilnyk, I. and Paliukh, M., 2019; Shyshkova, N.L., 2019; Rohova, N.V., 2020; Sokolenko, L.F., 2019; Mazina, O.I., Oliinyk, V.S and Rohoznyi, S.A., 2019; Kulynych, M. and Zhylenko, L., 2019; Vysochan, O.S and Hrytseliak, U.I., 2020; Shendryhorenko, M.T and Liadska, V.V,

2020) to determine the basic parameters of the accounting system in conditions of digital economy development showed the lack of systematic and comprehensive scientific and practical results that would assess the changes in the studied information system at the theoretical level under the influence of information and communication technologies in business and accounting processes.

2. Research methodology, data and hypotheses

The main hypothesis of the study is the consideration of the management orientation of the development of the accounting system under the influence of the introduction of information and communication technologies in the economic and accounting process of the company. This statement implies an increase in the number of objects of accounting, methods of information processing, functions and tasks that must be performed by the accounting system.

3. Digitization of Ukraine's economy

Among the management staff of companies there is a very pragmatic vision of strategic development goals focused on the introduction of information and communication technologies in business and management processes. In particular, according to a survey of executives (CEO) conducted by KPMG, more than a third of Ukrainian respondents report that the pandemic has accelerated the digital transformation. At the same time, the most successful was the digitalization of operating activities (39% of respondents) and the creation of new digital business models and revenue streams (36% of respondents). World progress has been much more intense: 80% of respondents report that the pandemic has accelerated the digital transformation. The digitalization of operational activities was also the most successful: 30% of respondents admit that progress in this issue has not just accelerated, but postponed them for years to come [1].

In the sectors of the Ukrainian economy there is an imbalance in the digitalization of economic processes. Although in the field of services there is a greater use of information and communication technologies than in industry or agriculture, but even this situation is not in line with global trends (e-commerce in retail (Ukraine – 4%; European Union – 7%); CRM-systems (Ukraine – 10%; European Union – 33%); people who buy online (Ukraine – 23%; European Union – 55%); people who receive services online (Ukraine

– 29%; European Union – 48 %); the share of companies that have a website (Ukraine – 43%; the European Union – 77%) [2]), which indicates the lag in the development of the digital economy in the national dimension. «In Ukraine, the concept of «digitalization» is focused exclusively on creating new types of services based on the collection and analysis of data from various physical objects (buildings and structures, vehicles, industrial equipment, etc.) and does not cover the issue of radical change in the production system, approaches to the design, production, marketing and operation of these physical objects, which is laid down in the concept of Industry 4.0» [3, p. 117]. Despite the lag of Ukrainian companies in the implementation of information and communication technologies in business processes, this process is irreversible, which requires the adaptation of related processes, in particular those related to the processing of economic information.

Thus, the adaptation of the accounting system to the requirements of the digital economy can be considered as the introduction of elements of information services digitalization of business processes, which requires accounting identification of new objects and qualitatively new use of information and communication technologies in accounting processes.

4. The purpose of accounting

The accounting system is an information system, the main purpose of which is to provide relevant information to interested users. Its specificity is a set of accounting rules by which the identified economic entities are subjected to appropriate accounting processing, as a result of which the array of external and internal data takes the necessary forms using methods of generalization and systematization. The system of accounting methods of information processing corresponds to a certain economic model, with the change of which not only the accounting procedures are modified, but also the very purpose of accounting needs to be clarified. «In the digital economy, the theory of accounting is designed to capture the possible emergence of new economic laws and principles in economic relations» [4, p. 56-57].

Given the increasing digitalization of business processes, the active use of information and communication technologies in management and accounting processes, accounting entities receive additional leverage to prepare information support for management decisions, which requires

clarification of the purpose of accounting in focus not only on providing users relevant information in accordance with their information requests, but also on the cost-effectiveness of such data. With the development of the digital economy, the accounting system is gaining more and more managerial features. «Global informatization of the economic space is dialectically interrelated with the need for adequate changes in the theory and practice of accounting, which is the most important element of information and analytical support for business management» [5].

The lack of practice of reviewing the organizational, methodological and methodological aspects of the accounting system under the influence of the development of information and communication technologies can lead to the loss of accounting status of the dominant information system that produces relevant information. It is correct to say that the use of information and communication technologies creates «prerequisites for building an accounting system that would meet the needs of users, contain information about internal business processes and the state of the environment, expressed in financial and non-financial indicators, taking into account socio-humanitarian priorities, provided for the use of alternative accounting methods, new objects of accounting, the results of the use of integrated types of accounting in real time using the latest information technology» [6, p. 86].

Thus, the purpose of accounting in the digital economy involves the prompt provision of users with relevant accounting information, which in its content includes financial and non-financial data from the internal and external socio-economic environment.

5. Tasks and functions of accounting

The main task of accounting in the application of information and communication technologies in business and accounting processes is to accelerate the processing and provision of information to users. Yershova N.Iu. argues that the informatization and globalization of economic processes leads to the need to consider information as a key factor in production, identification of intangible forms of capital, virtualization of assets and liabilities, internationalization of socio-economic activities. These aspects lead to changes in the methodological principles and practical aspects of the functioning of the accounting system, namely: «expanding the reflection of the scope of the company in accounting; increasing the efficiency of accounting; identification and increase in the number of new objects of

accounting; development of innovative methods of assessment of new objects of accounting; formation of approaches to the integration of different types of accounting; improvement of technology of accumulation of the necessary information, its storage, transfer to users; increasing the risk protection of enterprise information; complicating the requirements for the professional competencies of an accountant» [5].

IT-modernization of accounting procedures solves the following tasks: collection, grouping and streamlining of information flows (accounting of business transactions in real time); fast access and issuance of information (exchange of electronic data – from primary to reporting); reducing the interval between obtaining information and entering it into the database (Big Data); reducing the risk of errors in accounting and decision-making processes, which allows the company to avoid misrepresentation of information in accounting; integration of all levels of accounting to create a single information base (expanded language of financial, management, tax reporting of various business areas); automatic generation of reports («cloud technology» calculations, accounting operations based on clouds); ensuring effective operational control (artificial intelligence, modernization of mathematical modeling by modern innovations) [7, p. 150-151].

The use of information and communication technologies in the organization and maintenance of accounting significantly expands the possibilities of accounting information processing, which leads to the implementation of the studied information system more not only accounting but also management tasks. In this context, N.V. Rohova's opinion is relevant: «in the long run, digital technologies create the conditions and open new opportunities for rethinking and radically improving the solution of accounting problems» [8, p. 105].

An expanded list of tasks that can potentially be performed by the accounting system in terms of the use of information and communication technologies leads to the emergence of new functions. In addition to such basic functions as information, analytical, control, evaluation and social accounting system can perform others. «The need to consolidate management processes and IT services is added to the usual functions of accounting and reporting. As a result, the quality of information support of individual departments and users, united by a single digital platform will increase» [7, p. 148].

According to L.F. Sokolenko «accounting acquires new functions – the predictive function is strengthened, as new databases on business processes of the company contribute to the formation of functions for forecasting phenomena and processes, revealing their patterns that can be used by all subsystems of company management» [9, p. 173].

Given the impact of globalization processes on the prospects for the introduction of artificial intelligence in the accounting process, it is appropriate to introduce a new function of accounting – a creative function. The essence of the creative function is revealed in the application of a creative approach in the introduction and use of artificial intelligence technologies in accounting and solving certain issues in management decisions through the flexible use of information [10].

Thus, the use of information and communication technologies in the accounting system leads to increased performance of its basic functions, as well as to the possibility of implementing qualitatively new functions (consolidation function, creative function, prognostic function). In addition, the range of tasks that can be performed by the accounting system in the areas of meeting the information needs of users is significantly expanded.

6. Objects of accounting обліку

Digitization of business and accounting processes leads both to the modification of traditional accounting objects, and to the emergence of qualitatively new, without accounting which financial statements of companies will not accurately reflect its financial condition and performance, which will inevitably reduce the relevance of accounting information. Digitization of the accounting system defines a new concept of data generation and use, allows you to digitize and parameterize a number of objects that are not classically objects of accounting [9].

Under the influence of modern information and, first of all, digital technologies the change of methodology and methods of accounting, definition of changes in elements of a method, specification of their typology, possibilities of expansion and modernization is carried out. Particular attention is paid to: definition and systematization of the range of objects of accounting in the conditions of crypto-economy and digitalization of socio-economic processes; creation of virtual units of value; capitalization of intangible factors of economic and social growth, social responsibility and environmental safety of business; identification of features and important for

stakeholders information characteristics of the objects of accounting, clarification of the criteria for their recognition [11, p. 132-133].

The fact of active use of information and communication technologies in economic processes increases their importance as factors of production and as objects of accounting: «technologies have become important as important assets that can make diverse processes more efficient and productive. They have become key factors of production along with the traditional – land, capital and labour» [12, p. 9]. This situation leads to the identification of new asset objects and the revision of approaches to the classification of existing asset objects.

Thus, the use of information and communication technologies in business processes leads to the modification of traditional objects of accounting and the emergence of new ones (digital data, cryptocurrencies, intangible assets, new types of payments, social and environmental assets, etc.). It should be noted that the identification of new objects of accounting first of all requires the regulation of the process of their functioning in economic processes through the formation of a system of economic legislation.

7. Accounting methods

Modification of the purpose of accounting, the emergence of qualitatively new accounting objects and increase the number of tasks that must be performed by the accounting system in the digital economy lead to the need to expand the methodological framework for processing accounting information. «In the digital economy, the importance of methodology increases due to the emergence of new areas of the accounting process related to the environment, non-financial assets, intangible factors of production» [4, p. 57].

The advanced development of economic processes in the digital economy and accounting tools in comparison with accounting methods can be traced. This imbalance is pointed out by some researchers. Kozlova T.V. and E.S. Zambrzhitskaya focuses on the faster pace of accounting in practice than its methodology, which is primarily due to the improvement of accounting tools, namely the use of new digital technologies of forms of transmission and storage of information, the development of other sciences other than accounting [13].

The development of digital technologies will allow to develop a new approach to the fundamental aspect of the accounting system – determining the reliable and reliable value of accounting objects [4, p. 59]. Therefore, new accounting methods should provide users with information that best describes the processes and objects at a given point in time. In this context, it is advisable to consider valuation methods, approaches to quality assurance and protection of accounting information, procedures to accelerate the accounting processing of economic information, and so on.

The accounting system requires professional judgment of specialists, as it allows a multivariate approach to the choice of a particular method of evaluation and presentation of information. The choice of optimal parameters of accounting estimates is possible in the presence of highly intelligent tools, which are modern information systems [10]. The development of information and communication technologies allows to use more actively the method of valuation of objects and processes, which are based on establishing their fair (market) value at a certain date or stage of the economic process.

The development of end-to-end digital technologies, such as big data and distributed registry systems (in particular, Blockchain), has a breakthrough innovative potential in the search and accumulation of relevant data to determine fair value, which will not only increase the reliability of such estimates, but also in the long run significantly reduce the cost of this type of information [4, p. 59]. The use of Blockchain technology in the accounting process determines the formation of a register of data recording of business objects and processes in the digital environment, and therefore allows you to create an information environment with a high level of data protection against falsification or destruction.

Further development of information and communication technologies involves the inclusion in the methodological framework of accounting new methods of information processing, including those that include real-time business transactions (RTA), electronic data interchange (EDI), application of software standards for reporting XBRL), the use of «cloud technology», artificial intelligence, econometric methods and methods of mathematical modeling to solve accounting problems.

In addition to the application of new methods of accounting data processing, traditional methods are also subject to modification, in particular documentation: «to reduce paper arrays of accounting information, it is possible to implement technologies of close action, contactless identification

of information, such as card, biometric technologies, bar coding technologies, radio frequency identification, speech data entry, machine vision, including QR-codes and devices for reading them» [14, p. 133-135].

Thus, the use of information and communication technologies in business and accounting processes leads to the expansion of the methodological base of accounting information processing and to the modification of traditional accounting methods. The use of digital technologies not only helps to increase the efficiency of information processing, but also ensures its reliability, because it facilitates the procedures for determining fair value, allows management to operate with large amounts of data in management decisions.

8. Disclosure of accounting information

The use of information and communication technologies in the accounting process allows not only to detail data on objects and processes into analytical types, to carry out their operational information processing, but to effectively disclose information on the content of indicators, form and format, according to identified information needs of users.

The development of the accounting system is increasingly focused on the digitization of all processes, including the presentation of financial statements in XBRL format [10]. The system based on the XBRL standard has many advantages - it is the speed and automatic generation of the report, including consolidated; simplified search of financial reporting data on the Internet, the ability to process and analyze data; more efficient regulatory process and more. The XBRL format is equally convenient for submitting mandatory reporting to state regulatory authorities, and for submitting reports on the websites of enterprises [6, p. 87].

In addition to the benefits of using information and communication technologies to provide reporting data to external users, the digitalization of the process of disclosure of accounting information is no less important for the organization of internal communication. The use of accounting software allows to determine the access of management staff of different levels within the competences provided to them to the accounting information, as well as to determine the most acceptable formats for the disclosure of accounting data. If we characterize the development of the accounting system in the active use of information and communication technologies, it is advisable to

note its management component. Digitization of accounting processes makes it possible to identify the objects of management accounting, to process not only financial and internal data, but also non-financial information from the external environment, to carry out operational preparation of management reporting.

Thus, the process of disclosure of information in the reporting format as the final stage of the accounting process is also actively influenced by the use of information and communication technologies, which allows to increase the efficiency of systematization and generalization of data, provides the ability to process and analyze data by users, creates prospects for acquainting interested users with the results of the company.

9. Professional competencies of accountants

Digitization of economic processes leads to a revision of professional competencies that should be endowed with participants in the economic process. There is a discussion about the future of the accounting profession. Some researchers emphasize the loss of accounting positions of dominant positions in the processing of economic information, indicate that these functions will be performed by special software. Other researchers, on the other hand, emphasize the need for qualitative changes in the training of accountants. The development of digital technologies increases the value of competencies in the field of accounting, as well as related fields. This is due to the factors of development of the digital economy, as well as the growing role of descriptive accounting methodology and the spread of professional judgment [4, p. 60].

Changes in the accounting system, which are determined by the introduction of information and communication technologies in the accounting process, have a significant impact on the list of professional competencies that accounting staff should have. Accounting in the digital economy requires flexibility of the accounting process and relevant knowledge from accounting staff in the implementation and use of information systems and technologies of the new generation in order to form timely, reliable information about the enterprise [15].

In the conditions of digitalization of economic and accounting processes the possibilities of the accounting personnel considerably expand, thus the list of the competences necessary for it for the decision of accounting and administrative tasks increases. This requires strengthening the orientation

of the training of accounting staff to address current issues of accounting, analysis, taxation, control, audit. Professional competencies of specialists in these areas, in addition to traditional, should include knowledge and competencies in modern organizational, technical and technological solutions related to Internet technologies, modern IT-infrastructure, analytical platforms, communication systems, remote documentation for successful implementation professional functions, etc.

Thus, the digitalization of the economy is characterized by large-scale introduction of information and communication technologies in accounting, control and analytical processes, which in no way reduces the importance of the accounting profession, but puts forward new requirements for professional competencies of accountants: flexibility in learning, innovation in information processing approaches. and maintenance of business communications, innovative methods of data processing of accounting, control and analysis with the help of software products.

Conclusions

The digitalization of economic processes and the introduction of information and communication technologies in the accounting process leads to the need to clarify the purpose, objectives, functions, objects and methods of accounting. Modification of the basic concepts of accounting is due to the emergence of new objects of the digital economy and the possibility of increasing the efficiency of processing not only financial but also non-financial information using information and communication technologies. Regarding the purpose of accounting, in the development of the digital economy, its basic content is preserved - providing users with information, but the requirements for the qualitative characteristics of accounting data, in particular regarding their efficiency and relevance. The use of digital technologies in the accounting process indicates the transformation of the accounting system into a larger accounting and analytical system designed to perform more tasks, which gives grounds to argue about the implementation of accounting consolidation, creative and forecasting functions. Changes in the combination of factors of production that perform a supporting function in economic processes lead to an increase in the value of such objects of accounting as digital data, cryptocurrencies, intangible assets, new types of settlements, social and environmental assets, etc. Certain factors determine

the growth of accounting information processing methods that provide real-time processing of accounting data, electronic data exchange, application of software standards for reporting data, the use of «cloud technology» and artificial intelligence, econometric methods and methods of mathematical modeling to solve accounting tasks. The use of information and communication technologies makes it possible to choose the optimal format for the disclosure of accounting information, but leads to an increase in the set of professional competencies that accountants must have.

References

- [1]. The view of business leaders in Ukraine 2020 (2020). KPMG. Special issue: COVID-19. Retrieved from https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2020/10/CEO-Outlook_2020_Ukraine.pdf . [in Ukrainian].
- [2]. Kupriyanovskiy V.P. (2016). Retail in the digital economy. *International Journal of Open Information Technologies*. 4, 71-78. [in Russ.].
- [3]. Digital economy: trends, risks and social determinants (2020). Razumkov centre. Analytical report. Retrieved from https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf . [in Ukrainian].
- [4]. Priobrazhenskaya V.V. (2019). The impact of the digital economy on the development of accounting competencies. *Finansovyy zhurnal*. 5, 50-63. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-5-50-63. [in Russ.].
- [5]. Yershova N.Iu. (2020). Accounting in the transition to the digital economy: problems and prospects. Retrieved from http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/48063/1/Yershova_Bukhhalterskyi_oblik_2020.pdf. [in Ukrainian].
- [6]. Spilnyk I. and Paliukh M. (2019). Accounting in a digital economy. *Instytut bukhhalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii*, 1-2, 83-96. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2019.01.083>. [in Ukrainian].
- [7]. Shyshkova N.L. (2019). Prospects for IT-modernization of accounting: actualization of theory and practice. *Ekonomichnyi visnyk*, 3, 146-159. [in Ukrainian].
- [8]. Rohova N.V. (2020). Transformation of policies, tools and technologies

- of accounting and taxation in a digital economy. *Finansovyi prostir*, 2(38), 103-116. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.2\(38\).2020.209296](https://doi.org/10.18371/fp.2(38).2020.209296). [in Ukrainian].
- [9]. Sokolenko L.F. (2019). Development of digitization processes as a prerequisite for the transformation of organizational and methodological principles of accounting. *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, 4(90), 167-175. [in Ukrainian].
- [10]. Mazina O.I., Oliinyk V.S. and Rohoznyi S.A. (2019). Digitization as the most important tool for the development of accounting and reporting. *International Scientific Journal «Internauka». Series: «Economic Sciences»*. Retrieved from <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15916561676404.pdf>. [in Ukrainian].
- [11]. Kulynych M. and Zhylenko L. (2019). Deepening the content of objects and the method of accounting in the context of digitalization of the economy. *Ekonomichnyi chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, 2, 128-135. [in Ukrainian].
- [12]. Smart-infrastructure in sustainable urban development: world experience and prospects of Ukraine. (2021). Razumkov centre. Analytical report. Retrieved from <https://razumkov.org.ua/uploads/other/2021-SMART-%D0%A1YTI-SITE.pdf>. [in Ukrainian].
- [13]. Kozlova T.V. and Zambrzhitskaya E.S. (2019). Digitalization as the main trend in the development of accounting methodology. *Materialyi IV Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Upravlenie organizatsiy, buhgalterskiy uchet i ekonomicheskyy analiz: voprosy, problemy i perspektivy razvitiya»*. Magnitogorsk, 40-52. [in Russ.].
- [14]. Vysochan O.S. and Hrytseliak U.I. (2020). Prerequisites and problems of digital transformation of the accounting and communication process. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia*, 3(69), 132-138. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-69-22>. [in Ukrainian].
- [15]. Shendryhorenko M.T. and Liadska V.V. (2020). Problems and prospects of accounting development in the digital economy. *Ekonomika ta suspilstvo*, 22. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-47>. [in Ukrainian].

POPULISTIC ECONOMICS AS ANTIPODE TO NATIONAL SECURITY

Andrei N. MUNTEANU

Lecturer

*School of Economics and Management,
Jiangxi University of Traditional Chinese Medicine
Faculty of Continuous Training,
State Pedagogical University of Chisinau, Moldova
luimunteanu@yahoo.com*

Abstract

Economic sciences have been evolving unevenly in different parts of the world. In some countries open debate - even harsh criticism - has been taken for granted and written, towards the quality of economics. It is not surprising that those countries' economies succeed, and are prosperous. In most other countries of the world seems to prevail a complacency among economics' academics, scholars and researchers, with much reciprocal praise among the leading educational policymakers, whereas the economies of the latter countries can hardly "keep afloat", or fade away, with implications of tangible threats for the strategic subsistence of those economies in general. The article tries to subject to discussion some aspects of how populist economics has been evolving, its impact on various nations, how was it approached in researches previously, what are the eventual lessons to be learned from those researches, and what can be expected from populist economics in the future.

Key words: *economics of education, International Economic Integration, capitalism, systemic thinking.*

JEL Classification: *F01, F10, F15.*

Introduction

The most plausible prediction for the world in the future seems to be unpredictability; not mandatorily unpredictability in a "negative sense" for the entire world. As of today, one cannot anticipate whether certain categories of children and/or adults, will enjoy online education in the future to the extent of claiming their countries provide it as one of the fundamental rights, similarly to home education in many western countries long before the pandemic crisis; instead of a mere practice imposed by circumstances of the pandemic. Expressing a stance in favor of online education shouldn't be

perceived as” sailing against the wind”; a more pluralistic understanding is welcome. After having been made public the scientific stance, that “...psychology is failing to solve the problem of bullying” (see [1] for a discussion), online education might get traction even more in the future, and the significance of economics of education and expectations to have a crucial education policy guiding tool in the future will keep raising even more during the crisis and afterward.

It is neither possible to anticipate if the people in a foreseeable future, and beyond, will choose to consume, say, meat produced by traditional farming, eventually produced by companies embracing bio-production philosophy, or schnitzels made “out of thin air” by Finnish startup Solar Foods [ii], who have made unprecedentedly challenging claims that “[their] gift to the society is disconnection from agriculture [...], and that they] can let the agricultural land to be freed from agriculture and [...] let forests grow back (*ibid.* min. 1.26-1.48).

What we can anticipate is that the future will be supplied with more food choices than previously, although we don’t know yet which of the options will be healthier; ***unpredictability can also be perceived as either constructive or destructive***, for different countries. Constructive future unpredictability will characterize the whole world, in general, more creative, more dynamic, and more peaceful (see [iii] for a discussion); not least because of globalization and distinguished awareness of peoples having expanded International Economic Integration (IEI), its benefits, and need of specific “glocal skills”, *i.e.* to think, analyze and approach issues in terms of global dimension(s) for making better decisions locally.

On the other hand, destructive future unpredictability could be prevailing in the countries that keep practicing ***populistic economics***, nourishing and promoting improper economic culture, shaped seemingly by populistic economic education, and/or populistic education in general, which keep disregarding the usefulness of economics of education, and economic education for raising benefits from the investments therein. One cannot be certain about what preferences will be chosen by the countries more or less perceived as “benchmarks of economic performance” in the mid- and longer-term perspective, but we can be certain enough that investments in education, and R&D, will keep providing for higher competitive advantages for the

countries which will invest more and manage their educational systems most qualifiedly and/or professionally.

A new concept of economic convergence

There is hardly any country in the world that does not search for economic performance. The difference between countries consists in their ways of seeking economic performance, and what is their *culture of admitting and acknowledging eventual mistakes*. Some countries admit human capital theory as consistent with ideologies of democracy and liberal progressivism, characteristic to most Western societies. Both theories attributed the *causes of underdevelopment or economic stagnation to factors stemming from within the countries themselves* [emphasis added], rather than exogenous ones. The human capital theory started to point out a presumed economic return of investment in education both at macro and micro levels [iv].

The difference between countries' ways of perceiving and seeking economic performance implies international economic inequality/disequilibria. Improper economic education and ways of seeking growth imply significant issues in terms of *economic distribution within countries*; the quality of the latter eventually affects the country in terms of skills to optimize *meritocracy valorization* and reach *international competitive advantages*.

An initial general observation suggested the need for a survey of publications about populism and its consequences for mankind. The latter unveils opinions that suggest a need for plausible analysis of cause-and-effect relationships between populism and economic problems faced by countries.

Robert Gold (2019) claims that “Populism is on the rise in many industrialized countries; the reasons are manifold, but recent research reveals common trends - which turn out to be fundamentally economic [and that] global economic developments fostered inequalities” [v].

Rodrik, D. (2017) claims that “economic history and economic theory both give us strong reasons to believe that advanced stages of globalization are prone to populist backlash” [vi]. This seems like being true, but depending quite much on the angle of interpretation of globalization. Even if migration of labor force might diminish for some time in the future, probably due to pandemic crisis, international commerce - to the extent of global dimensions - will hardly be curtailed. Besides, the ecological issues pressing on mankind

suggest that countries of the world will have to share costs and responsibility for the future of the Earth.

The concept of populism has been defined as a "generalized, pejorative term of abuse applied to any political party of the (extreme) right, or left, that does not share the main economic tenets of the liberal, central establishment" [vii]. In other words, the concept of populism seems to be an attempt of erroneous extension of the concept of "supply and demand" with regards to free commerce, broadly speaking, and upon the quality of economic education particularly.

Populistic attitude towards economic sciences in poor countries, and/or poor economic education, might have been "inspired" also due to self-criticism of the role of economic sciences' exponents from the industrialized countries including, as an aspect of a *sound scientific pluralism*, among the highest performing economists, which is a social value building up sustainability. For instance, in 2000 a widely discussed opinion was published, that "There is still a long way to go before research will have produced convincing empirical evidence about the influence of economics and economists on economic outcomes" [viii]. However, critical claims of this kind should be subjected to a due "form of criticism or close reading that employs the principles of rhetoric" [ix], before any recourse to populism. Despite self-criticism mentioned above, which should be first and foremost plausibly perceived, there seems to be also a commonly agreed-upon stance, that the "Fight Over Economics is a Fight Over Culture" [x], that should be taken for granted. In this context criticism - as both rhetoric analysis and openness to pluralism - is not only a need, it is part and parcel of the need to better defining problems.

The issue of populism seems to get broadly debated, and defining it only as a generalized, pejorative term of abuse might seem like "cutting the corners". Populism seems to be quite destructive, affecting virtually all components of the "intangible economy": research, teaching, evaluation, accreditation, understanding of meritocracy, policymaking in the field, and the like. It has gotten too deep into alleged "meeting the demands" of the learners - *i.e.* populistic approach - rather than on raising due skills to apply the theoretical background of the economics of education at all levels of educational systems throughout the world; in raising awareness of effectiveness/what is most useful and meaningful. Such a trend has been

being shaped particularly in countries with underdeveloped and/or unconsolidated democracies, but as we have seen in Gold’s (2019) claim above [5], it seems to have become a problem for the industrialized countries too, seemingly mostly among economists without sufficient academic credits/training in terms of the economics of education and its role in the overall economic growth, in terms of its strong correlation of the latter with International Economic Integration (IEI) since the 1950s (see [xi] for a discussion), and benefits it implied for the world.

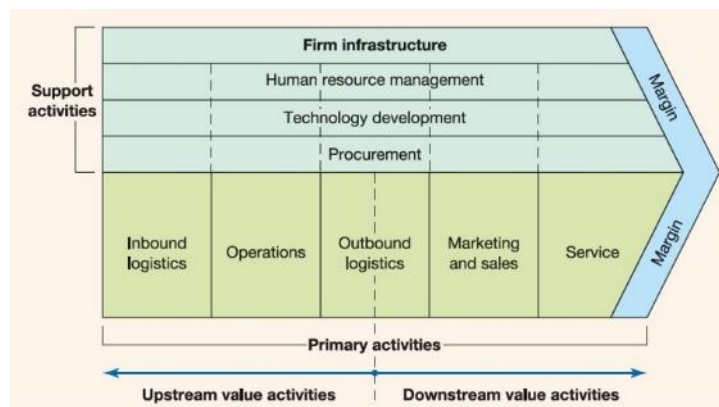


Fig. 1. Value Chain.
 Source: [12], p. 28.

Although economists specialized in the economics of education - *neoclassical ecologists* - have been writing about this scientific discipline since the 1950s, some scholars having kept adhering to a classical view of economics’ role on development, have displayed a noticeable shift in only recent years.

We can see examples of classical economists approaching human resources as a “support activity”, as designed by Porter in the concept of *the value chain*, of 1998 (Fig. 1) [xii], but being plausible scientifically, “non-populistic”. Although they used to see the role of human resource management in the framework of both companies’ structures and government policies as “support activities”, they were still complying with the concept of the need to comprehensively raise human capacities, through investments, in the overall strategic development of both micro- and macro-economic structures. Given the above, classical economics seems to have been mostly

characterized as a way of economic growth based on the exploitation of all sort of natural resources combined with high-quality management, whereas the human capacities seem to have been perceived as a given; the concept of idea production and/or innovations did not seem to be as their focal point.

Since the emergence of the economics of education, in the 1950s, quite a few economists have been envisioning the role of economic sciences in development mostly through the angle of *economics’ of education-based interpretation of concepts and facts/data*, as the leading pathway for development; they were approaching education as production function [xiii].

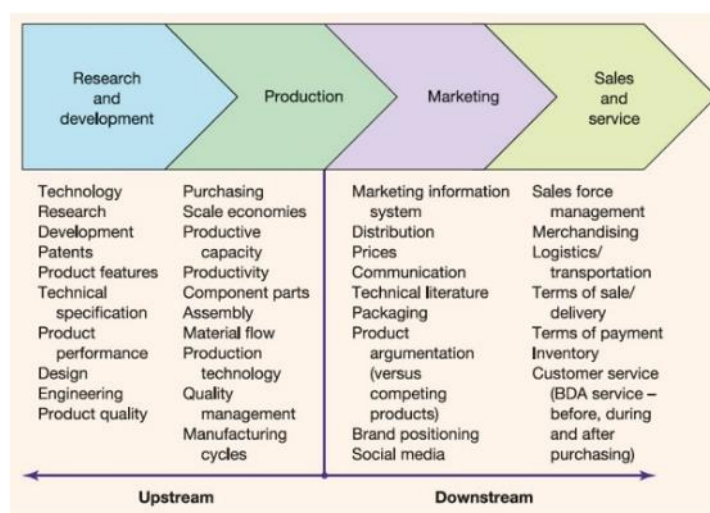


Fig. 2. Value Chain in Neoclassical Vision.
 Source: [14], p. 31.

Fig. 2, on the other hand, shows that leading economists, with the previously classical vision on development, after 2017 [xiv, p. 32] shifted to approach the role of R&D - as a higher-level component of the economics of education - in an advanced/refined vision, to rank it first in terms of the value chain.

There are lots of economists in many countries who, although their countries couldn't achieve economic performance so far, have developed "their own" perceptions of claiming excuses for their economic failure. One of the mistakes, that should be duly addressed is that the latter category of

economists does not seem to plausibly define the economic reasons of economic growth, thus keeping claiming doubtful assumptions, and thus, explanation of problems they face within their countries' economies.

In his works about the role of economic education Daniels *et al.* (2019) [21, p. 85] touch upon also, the sensitive issue of *fatalistic views on economic productivity*, which seems to bias towards the religious factor's influence in education, economic studies and, hence, human development; that will be addressed more later in the article.

An example of a questionable claim about the role of economics and performance could be traced out in the book “A World of Three Zeros The New Economics of Zero Poverty, Zero Unemployment, and Zero Net Carbon Emissions”, by Muhammad Yunus (2017) [xv]. In this work, it is claimed that modern capitalism has appeared “some 250 years ago, [since] the concept of the free market as a natural regulator of wealth has come to be widely accepted”, and readers' attention is caught by his blaming inequality on capitalism. Other scientific sources unveil, however, that inequality had been characterizing humankind long before 2,5 centuries ago. When reading the contents about Tulip Mania as a phenomenon, when, certain forms of “rush to invest [that] engulf” [xvi] human consciousness to the extent that “No person of minimal sensitivity of mind felt he could be left behind” (*ibid.*); that “Everyone imagined that the passion for tulips would last forever and that the wealthy from every part of the world would [...] pay whatever prices were asked for them...” (*ibid.*), such kind of human behaviors do not seem to have been caused by capitalism. Inequalities have always been a trait of human societies since the times of kingdoms, realms, empires, etc., long before 250 years ago. Inequalities have been existing long before the emergence of the concept of capitalism. A significant difference is that during the times of kingdoms/empires the global economy could have increased mostly 4 times, whereas since capitalism produced the idea to invest in people/education, the global economy increased over 20 times (see [11] for discussion). Besides, various forms of “rush to invest” can be heard of until nowadays too, such as: “bubble” that is “irrational, insane, and dangerous”; “the product of the “hysteria” and “cognitive bias” of investors”, and the like [xvii].

Intuitive euphoria, although they are typically attached to finance, may not be regarded only as financial by nature. Euphoria can be also religious and/or ideological, but also quite often re-occurring due to either

populistic economic education, or missing economic education at all. When trying to blame capitalism for certain fallacies, characterizing aspects of human nature, in general, should also be considered the aspect of *intellectual discipline* (see [xviii] for a discussion). Continuing to see things traditionally, might pretty much pave the way to a worse undermining of economic progress in the long-term future. Keeping to blame the inequalities on capitalism, only because this might “please” an eventual societal majority of a country, represented by populist leaders, who often opt to have opinions about economic sciences’ evolvement, without due, sound, studying of economics, or untrained to subject economic reality of the world to any “form of criticism or close reading that employs the principles of rhetoric” [9], it does not seem to help a better understanding of the economic system as an expression of the overall societal system functionality.

After humankind started to be inspired by investing in people, attributing economic inequalities to capitalism it does not seem to reflect a due “systemic thinking” [xix]. Since the emergence of the concept to invest in people/human capital, skills, and idea production, mankind has been having a period of much more peaceful evolvement of about 70 years at least. Peaceful coexistence in the world does not seem to had been existing before the 1950s before the economics of education emerged as distinguished science. The concept of investing in people has been ideological produce of capitalism exponents and cultural milieu, and, without so tangible economic performance afterward, mankind might have been going through a lot of more violent catastrophes, in the condition of highly probable shortages of economic means for living.

Duly placed logical stresses matters. Practicing microcredit lending to the poor based on trust only [15] is a noble undertaking, but it does not seem justifiable enough that economic inequality may have been engendered by capitalism. Factors like governments’ reluctance and/or unawareness to acknowledge the significance of making better priorities, to invest in best possible education as key driver for their countries’ population adjustment to economic disequilibria, should be taken into account.

A major problem of inequality seems to be intolerance of criticism - as *significant positive pressure for development* - i.e. meaning virtually to ban the right to cultivate *scientifically refined, elevated, and managed*

pluralism as a significant driver towards raising chances of finding the best possible answer(s) to burning issues of a country.

Despite harsh criticism of capitalism, and imperfection thereof, the latter was the producer and “cradle” of the idea of the economics of education as a driver for the economic development of mankind, of unprecedented significance and scale. Thus, one might admit that criticizing capitalism seems to be more populist rather than constructive.

A major issue of the modern world is lack of skills to better defining a problem of the issue of economic disequilibria, owing to lack of investments in education, and attributing to capitalism some "purely psychological" peculiarity of a certain amount of human beings, such as euphoria.

Euphoria does not seem to be less harmful to humans' quality relationships - social capital - than depression(s), say, economic, psychological, or combined. This seems to be the major lesson we could learn from “Tulip Mania” [16], that seems like a “pressure” to conclude that for smooth economic growth human minds and/or imagination need to be cultivated to up-keep a path of reasonable constructive way, to avoid two extremes of *euphoria(s)* and *depression(s)*, which might be equally harmful to development.

Yunus, M. (2017) [15] being considered the founder of the social business, *i.e.* social economy, has been doing a job of significant impact. Nevertheless, an ampler, due, interpretation of the concept of the social economy seems to be needed. Although social economy as a concept has been envisioning to alleviate the poverty of significant categories of population in many countries, it should be focused, nevertheless, on the concept of economic growth, rather than “mingled” with populist narratives. The social economy might not be justifiable to be applied as a concept to eventually correlate only with classical economics, without duly converging with disciplines like Economics of Education, Economics of Intellectual Property, Intangible Economy, Economics of Healthcare, Economics of Justice, “Economics of Envy” [xx], Economics of Religion, and the like. The latter suggests also, that another biggest problem of economic disequilibria may not be mandatorily capitalism, but also *fatalistic religious views*, owing to improper educational policies at some country level.

Daniels *et al.* (2019) seem to convincingly infer that, “If people are fatalistic, they're less likely to accept the basic cause-and-effect relationship between work and reward. Thus, managers are less apt to sway them with

cause-and-effect logic than by making personal appeals or offering them rewards for complying with requests” [xxi]. Hence, if the people are fatalistic and don't acknowledge the significance of the need to train their skills of making sense of the basic cause-and-effect relationship between work and reward - as a significant skill for better life quality - they might be quite much inclined to disregard causal relationship among all the other things, and thus, paying less attention to the quality of general education they are provided, which, by the way, might also be un-effective and populist.

Populistic economics seems to have taken more sophisticated shades nowadays, given the overall “increasing sophistication of customers” [xxii], of demand, and/or people at large in general, among people of different social strata; still, nevertheless, is destructive. As of today, we can hear claims from leading academic exponents, that say, allegedly economics of education does not correlate with the IEI; that the former does not constitute a driver to the latter, despite sources disclosing that IEI keeps being quite demanded in the world. By 2008 - 421 Regional Trade Agreements had been reported to the WTO, and currently, 230 of them are valid; the EU has the deepest scheme of IEI [xxiii, p. 4]. Over and above, in 1964 Haberler called that period the “epoch of IEI” [ibid.]. The latter stance allows us to conclude that the IEI as an economic phenomenon keeps being quite attractive worldwide, as a factor/chance to gain for higher life quality at the societal level, but few countries succeed to do so. Negation of the Economics of Education-IEI correlation seems to create impediments for the need for better scientific coherence, suggesting either lack of skills to manage the scientific process(es) in a country, or other reasons for unjustifiable academic behaviors. They seem to impede and confuse the younger generations of researchers, willing to prioritize and insert more duly constructive logic into the economics content, and its contribution to the overall development of a country.

Sundry shades of populist economics of education, in this sense, could be several more, as follows. In a comparison between the *traditional view* and the *new teaching paradigm* [xxiv, p. 3], the authors claim that in the Traditional View the „learner [is] a passive element in the learning process”, whereas in the New Paradigm the “learners [are] the reference centers of educational action, they are the agents and authors of the learning process” [ibid.]; it seems nice, but, learners should be neither “passive elements” nor “...authors of the learning process”. Learners are supposed to be active

agents, but they are also, rather, supposed to be convinced by the teacher/expert/qualified factor, that what he or she is being offered to obtain in a class, is the most useful for his/her future. It is a matter of enhancing creativity, of educational marketing. It should be done so both in terms of contents selected for the process, and skills they will get for their future professional career/life. The approach above seems to subtly diminish the significance of qualifications/expertise in selecting the content for the best possible training process, and expected returns to investment from the process; this might not be the best possibly achieved for scientific/cognitive education in the long-term perspective. Both schoolchildren, undergraduate students or adults, should be involved in the creative educational process(es), but to what extent matters. Economics of education differs from other economic domains and practices that the „customer is king” approach does not work.

Scientific literature published in countries with poor investments in education in general, and economic education in particular, can be traced out some more. Authors can be quoted who believe that there is an alleged “stereotype formed among parents that only higher education offers high social status and high chances of earning” [xxv, p. 209], which is pretty much vice versa. It is not accidental that since 1990’s the global trend of enrolment into tertiary education has been displaying an impressive growing trend (see WB for a discussion [xxvi]), and because university education and training mean so much more for a country than only earnings from a long-term perspective. Higher chances of earning by pre-university level graduates might be more possible in countries with poorly managed educational systems, for certain amounts of time, but certainly not strategically true.

Tertiary education degrees are demanded nowadays to refine decision-making skills in all aspects of life. In countries with highly industrialized economies, e.g., Sweden “... since 1950-55 until 1999, the total number of students at all institutions of higher learning increased to an amount of more than tenfold (!) [... and] a process of massification has taken place and is still going on, not least because further education is considered to be one of the means of fighting unemployment” [xxvii]. The claim of so-called “stereotype” in the sense above seems to be a typical example of populist economics, not least because it states a claim that erodes awareness of the younger generation’s understanding of the significance of tertiary

education, in a particularly volatile world, and, seemingly undermines the concept of “education as a national security issue” [xxviii].

Opinions can be read that, allegedly “According to some specialists [a certain country] faces the problem of inflation in higher education: the education system offers more graduates than required by the national economy.” ([²⁵], p.224), which again, is an example of typical populist economic education, because the young learners are misled to (i) confuse the difference between *inflation of the number of degrees* and *inflation of academic credits*, and, *inter alia* misunderstand (ii) the unavoidable reality, that supply of qualified labor prevailing on-demand in any country, should be regarded as normal, given that adjustment(s) to skill-demand disequilibria is a complex process, particularly in emerging economies, with low economic training. Rather, skill-demand disequilibria might be a positive pressure on the labor market, supposed to permanently adjust newly supplied skills, for newly shaping trends for the overall development. It depends on how you see the unemployment. If you see unemployment as "the great disappointment of the followers of economic liberalism, especially of the neo-classics" [xxix], it might be difficult to notice that even before publishing this claim (2011) it seems to have been clear already, that in some economically advanced economies worldwide, the unemployed had been getting unemployment allowances pretty higher - both in nominal terms and at PPP - than large categories of employed people with university degrees from the poor economies.

Another claim, that allegedly: “Higher education institutions have illusions when they think that their image attracts students” [²⁵, p. 211], is quite opposite to the logic of the *economics of intellectual property* concept, the latter positing that in economically advanced countries reputation - either institutional or otherwise - is a very important intangible economic asset.

Negation of the correlation between the IEI and economics of education, and sundry claims above, can also be easier understood using analogies. For instance, "Based on a review of the literature comprising 174 articles on Operations Research and Logistics, [...] E-SCM is defined "as the impact that the Internet has on the integration of key business processes from end-user through original suppliers that provide products, services, and information that add value for customers and other stakeholders" [xxx]. Further authors “...underline that, along with positive results such as reduced

costs or increased supply chain process efficiency, the implementation of Internet technology brings about certain concerns associated with culture and technology” [xxx1].

Analogically, taking for granted that the Internet - as a technological innovation - adds value to customers and other stakeholders, in trans-border cooperation including, concerns about the culture of producing new ideas, triggered by the economics of education in economists’ training, add value to all the “rings”/components of the value chain in the field of Foreign Economic Relations and global economy, raise awareness of the benefits of IEI, and that the latter depends on the level of qualifications and skills available in a country, to apply *inter alia* economics of education as a science.

In other words, since IEI as a process requires a culture and societal order of a minimum acceptable level of advancement, in which this phenomenon can take place to produce benefits to the parties involved in the process of integration, concluding that education becomes a catalyst for integration when managed and provided as a function of production - to catalyze economic growth - seems justifiable.

Hence, populist economics has been evolving like some other human fallacies, regrettably in a field where it should not have been emerging first and foremost. This is why it requires to be duly traced out, understood, unveiled, and discussed, because it matters for avoiding the aggravation of undermining effects on the overall education productivity, and, hence, undermining the chances of getting the highest possible outputs from the money invested in education.

What is quite certain, that populist claims may not be taken as mere “technical mistakes”; depending to some extent on each case separately. If something sounding like populist is heard from an undergraduate student, he/she needs to be helped adjust his or her thinking; but, if such claims are made by top exponents of the academic class of a country, the only plausible approach seems to be trying to challenge the need for the wisdom of openness to discussion, and striving to help avoid populist scientific behaviors in the future, before more impediments to further development of a scientific process are produced. For a country to succeed, economic convergences are often needed, to make possible investments in idea production breakeven soonest possible, particularly in a VUCA world [xxxii], while facing also more pressures on the labor markets of the future, due to unpredictable raising level of labor robotization [xxxiii]. Economic convergencies are necessary, plausible

today in form of IEI, by qualified guidance of *advancing economics of education*, before we can expect real economy follow in a way that alleviates both domestic and international economic disequilibria.

The discussion above, combined with scientific evidence that (i) all rates of return to investment in education are well above the 10 percent common yardstick of the opportunity cost of capital, as proven by Psacharopoulos *et al.* in a research of 44 countries, in the period from 1958 to 1978, and that (ii) returns to education in less developed countries are higher relative to the corresponding returns in more advanced countries [xxxiv, p. 24], populistic economics does seem to be an antipode to the national security of many emerging economies. Chances to overcome their situation are real, should they truly approach economics as a chance to adjust to international economic disequilibria.

Conclusions

1. Economic disequilibria are owed mostly to complacency, lack of economic education/of due quality, and mistakes of policymakers of the emerging economies, rather than allegedly caused by capitalism.
2. People seem to criticize capitalism mostly by too much bias into populism, which seems to be a serious threat to further raising of economic growth, and, risk of potential serious aggravation of economic disequilibria.
3. Economic disequilibria seem to have occurred due to overall rising sophistication of the nature of customers, demand, and humankind in general, to various extent, regardless of economic status and/or country; it has been taking new subtleties or shades, mostly due to improper management and/or reluctance to use economics of education as scientific background for development.
4. Populistic economics has been contributing quite much to economic disequilibria.
5. The willingness of countries to enjoy the highest possible benefits from economics of education and economic education seems to be obvious and undoubtful; populistic economics should be admitted as a potential threat towards chances of economic growth.
6. The countries' willingness to enjoy the highest possible benefits from economic education should be regarded as equally important with

openness and tolerance to open discussion, as a crucial prerequisite for the potential economic success of a country.

7. Populistic economics is harmful and, attitudinal skills to disclose it, foster open discussion, and/or debate, should be duly cultivated and cared for.

References

- [1]. Israel C. K. (n/d). Why Psychology is Failing to Solve the Problem of Bullying. At: <https://bit.ly/3cPOq7d>, (visited: 5.04.2021).
- [2]. NTV Houston (2021). Finnish startup makes food out of thin air: Finnish Food. At: <https://bit.ly/3uGhzru>, (visited: 12.04.2021).
- [3]. Pinker, S. (2018). Is the world getting better or worse? A look at the numbers. At: <https://bit.ly/3upWlOO>, (visited: 5.04.2021).
- [4]. Fägerlind, I. and Saha, L. (1989). Education & National Development: A Comparative Perspective, 2nd Edition. Pergamon Press.
- [5]. Gold, R. (2019). The economic causes of populism. Global Solutions Journal, Issue 5. At: <https://bit.ly/3wXvPhD>, (visited: 16.04.2021).
- [6]. Rodrik, D. (2017). Populism and the Economics of Globalization. National Bureau of Economic Research. In: NBER Working Paper Series, Working Paper 23559. At: <https://bit.ly/3tpUvgH>, (visited: 16.04.2021).
- [7]. Goodhart, Ch. & Lastra, R. (2017). Populism and Central Bank Independence. Springer. At: <https://bit.ly/2Q0jf0E>, (visited: 16.04.2021).
- [8]. Frey, B.S. (2006). How influential is economics? In: De Economist 154, No. 2, 2006: Notes and Communications. Springer, 2006, p. 13.
- [9]. Thoughtco.com. Rhetorical Analysis Definition and Examples. At: <https://bit.ly/2FDleCy>, (visited: 26.04.2021).
- [10]. McMaken, R. (2021). The Fight over Economics Is a Fight over Culture. At: <http://bit.ly/3bRWEeP>, (visited: 16.03.2021).
- [11]. Munteanu, A. (2016). Economics of Education as Guidance on Investments in the National Economy. In: Scientific Journal VIRTUS, No. 9. At: <https://bit.ly/3rVjibN>, (visited: 16.04.2021).
- [12]. Porter, Michael (1998). Cited in: Hollensen, Svend (2017). Global Marketing, 7th Edition. Pearson.
- [13]. Osipian, A. (2007). Economic Growth: Education as a Factor of Production. At: <https://bit.ly/3nOdShc>, (visited: 5.05.2021).
- [14]. Hollensen, S. (2017). Global Marketing, 7th Edition. Pearson.

-
- [15]. Yunus, M. (2017). A World of Three Zeros The New Economics of Zero Poverty, Zero Unemployment, and Zero Net Carbon Emissions. Ebook/ISBN-13: 9781610397582. At: <https://bit.ly/3eI26Bd>, (visited: 24.04.2021).
- [16]. Kaul, V. (2009). When tulip mania visited Dutch towns centuries ago. At: <https://bit.ly/3dP5meN>, (visited: 24.04.2021).
- [17]. Converse, G.A. (2021). Economists and Psychologists Are Weaponizing Psychology and the Idea of “Rationality”. At: <https://bit.ly/3ryXEcd>, (visited: 24.04.2021).
- [18]. Paul, R. (2015). Infer: How to Teach Students To Seek The Logic of Things. CriticalThinkingOrg. At: <https://bit.ly/3dMkYQ7>, (min. 14.11). (visited: 25.04.2021).
- [19]. Monat, J.P. & Gannon, T.F. (2015). What is Systems Thinking? A Review of Selected Literature Plus Recommendations. American Journal of Systems Science, 2015, 4(1): 11-26. At: <https://bit.ly/3aF3C5w>, (visited: 21.04.2021).
- [20]. Matthews, L. (2021). Why Envy Can Destroy Economic Progress. At: <https://bit.ly/39HCfY9>, (visited: 24.04.2021).
- [21]. Daniels, J.; Radebaugh, L. and Sullivan, D. (2019). International Business: Environments & Operations, Pearson, 16th edition, p. 85.
- [22]. Atrill, P. and McLaney, E. (2018). Management Accounting for Decision Makers. Ed.9, Pearson, p. 6.
- [23]. El-Agraa, A. M. (2011). The European Union. Cambridge University Press, 9th edition, p. 4.
- [24]. Matai, P.H.L.S. & Matai, S. (n/d). Cooperative Education: Andragogy. At: <https://bit.ly/3fAzdqA>, (visited: 5.05.2021), p. 3.
- [25]. Belostecinic, G. and Feuraş, E. (2016). Edificarea economiei cunoaşterii prin educaţie/ Building the Knowledge Economy Through Education. Academy of Economic Studies of Moldova, p. 209. Translated by the author.
- [26]. WB (2020). School enrollment, tertiary (% gross). At: <https://bit.ly/3j3FvAP>, (visited: 24.01.2021).
- [27]. Husén, T. (1999). “The Quality Dimension of Higher Education: A Swedish Perspective”. In: Fägerlind, I., Holmesland, I. and Strömqvist, G. (Eds.). Higher Education at the Crossroads. Institute of International Education, Stockholm University, Sweden.

- [28]. Ferreira, B. (2016). We Should Think of American Education as a National Security Issue. At: <https://bit.ly/2QPFXsC>, (visited: 3.05.2021).
- [29]. Moldovanu, D. (2011). Doctrine și economiști celebri/ Famous doctrines and economists. ”Arc” Printing House. 2011, ISBN: 978-9975-61-634-8, p. 223. Translated by the author.
- [30]. Giménez, C., & Lourenço, H. R., (2008). Cited in: Sadowski, A. *et al.* (2021). A longitudinal study of e-commerce diversity in Europe. In: Electronic Commerce Research, Springer. At: <https://bit.ly/3t6Q0aM>, (visited: 2021.04.8).
- [31]. Sadowski, A. *et al.* (2021). A longitudinal study of e-commerce diversity in Europe. In: Electronic Commerce Research, Springer. At: <https://bit.ly/3t6Q0aM>, (visited: 2021.04.8).
- [32]. Crocker, A., Cross, R. and Gardner, H.K (2018). How to Make Sure Agile Teams Can Work Together. At: <https://bit.ly/32Yd4wJ>, (visited: 29.04.2021).
- [33]. DW Documentary (2017). Will robots steal our jobs? - The future of work. At: <https://bit.ly/3sJFLI9>, (visited: 24.04.2021).
- [34]. Woodhall, M. (1995). Human Capital Concepts. In: Carnoy, M. (Ed.), International Encyclopaedia of Economics of Education. Pergamon Press, Oxford.
-

ⁱ Israel C. K. (n/d). Why Psychology is Failing to Solve the Problem of Bullying. At: <https://bit.ly/3cPOq7d>, (visited: 5.04.2021).

ⁱⁱ NTV Houston (2021). Finnish startup makes food out of thin air: Finnish Food. At: <https://bit.ly/3uGhzru>, (visited: 12.04.2021).

ⁱⁱⁱ Pinker, S. (2018). Is the world getting better or worse? A look at the numbers. At: <https://bit.ly/3upW1OO>, (visited: 5.04.2021).

^{iv} Fägerlind, I. and Saha, L. (1989). Education & National Development: A Comparative Perspective, 2nd Edition. Pergamon Press.

^v Gold, R. (2019). The economic causes of populism. Global Solutions Journal, Issue 5. At: <https://bit.ly/3wXvPhD>, (visited: 16.04.2021).

^{vi} Rodrik, D. (2017). Populism and the Economics of Globalization. National Bureau of Economic Research. In: NBER Working Paper Series, Working Paper 23559. At: <https://bit.ly/3tpUvgH>, (visited: 16.04.2021).

^{vii} Goodhart, Ch. & Lastra, R. (2017). Populism and Central Bank Independence. Springer. At: <https://bit.ly/2Q0jf0E>, (visited: 16.04.2021).

^{viii} Frey, B.S. (2006). How influential is economics? In: De Economist 154, No. 2, 2006: Notes and Communications. Springer, 2006, p. 13.

-
- ^{ix} Thoughtco.com. Rhetorical Analysis Definition and Examples. At: <https://bit.ly/2FDleCv>, (visited: 26.04.2021).
- ^x McMaken, R. (2021). The Fight over Economics Is a Fight over Culture. At: <http://bit.ly/3bRWEeP>, (visited: 16.03.2021).
- ^{xi} Munteanu, A. (2016). Economics of Education as Guidance on Investments in the National Economy. In: Scientific Journal VIRTUS, No. 9. At: <https://bit.ly/3rVjibN>, (visited: 16.04.2021).
- ^{xii} Porter, Michael (1998). Cited in: Hollensen, Svend (2017). Global Marketing, 7th Edition. Pearson.
- ^{xiii} Osipian, A. (2007). Economic Growth: Education as a Factor of Production. At: <https://bit.ly/3nOdShc>, (visited: 5.05.2021).
- ^{xiv} Hollensen, S. (2017). Global Marketing, 7th Edition. Pearson.
- ^{xv} Yunus, M. (2017). A World of Three Zeros The New Economics of Zero Poverty, Zero Unemployment, and Zero Net Carbon Emissions. Ebook/ISBN-13: 9781610397582. At: <https://bit.ly/3eI26Bd>, (visited: 24.04.2021).
- ^{xvi} Kaul, V. (2009). When tulip mania visited Dutch towns centuries ago. At: <https://bit.ly/3dP5meN>, (visited: 24.04.2021).
- ^{xvii} Converse, G.A. (2021). Economists and Psychologists Are Weaponizing Psychology and the Idea of “Rationality”. At: <https://bit.ly/3ryXEcd>, (visited: 24.04.2021).
- ^{xviii} Paul, R. (2015). Infer: How to Teach Students To Seek The Logic of Things. CriticalThinkingOrg. At: <https://bit.ly/3dMkYQ7>, (min. 14.11). (visited: 25.04.2021).
- ^{xix} Monat, J.P. & Gannon, T.F. (2015). What is Systems Thinking? A Review of Selected Literature Plus Recommendations. American Journal of Systems Science, 2015, 4(1): 11-26. At: <https://bit.ly/3aF3C5w>, (visited: 21.04.2021).
- ^{xx} Matthews, L. (2021). Why Envy Can Destroy Economic Progress. At: <https://bit.ly/39HCFY9>, (visited: 24.04.2021).
- ^{xxi} Daniels, J.; Radebaugh, L. and Sullivan, D. (2019). International Business: Environments & Operations, Pearson, 16th edition, p. 85.
- ^{xxii} Atrill, P. and McLaney, E. (2018). Management Accounting for Decision Makers. Ed.9, Pearson, p. 6.
- ^{xxiii} El-Agraa, A. M. (2011). The European Union. Cambridge University Press, 9th edition, p. 4.
- ^{xxiv} Matai, P.H.L.S. & Matai, S. (n/d). Cooperative Education: Andragogy. At: <https://bit.ly/3fAzdqA>, (visited: 5.05.2021), p. 3.
- ^{xxv} Belostecinic, G. and Feuraș, E. (2016). Edificarea economiei cunoașterii prin educație/ Building the Knowledge Economy Through Education. Academy of Economic Studies of Moldova, p. 209. Translated by the author.
- ^{xxvi} WB (2020). School enrollment, tertiary (% gross). At: <https://bit.ly/3j3FvAP>, (visited: 24.01.2021).
- ^{xxvii} Husén, T. (1999). “The Quality Dimension of Higher Education: A Swedish Perspective”. In: Fägerlind, I., Holmesland, I. and Strömqvist, G. (Eds.). Higher Education at the Crossroads. Institute of International Education, Stockholm University, Sweden.

^{xxviii} Ferreira, B. (2016). We Should Think of American Education as a National Security Issue. At: <https://bit.ly/2QPFXsC>, (visited: 3.05.2021).

^{xxix} Moldovanu, D. (2011). *Doctrina și economiști celebri/ Famous doctrines and economists.* ”Arc” Printing House. 2011, ISBN: 978-9975-61-634-8, p. 223. Translated by the author.

^{xxx} Giménez, C., & Lourenço, H. R., (2008). Cited in: Sadowski, A. *et al.* (2021). A longitudinal study of e-commerce diversity in Europe. In: *Electronic Commerce Research*, Springer. At: <https://bit.ly/3t6Q0aM>, (visited: 2021.04.8).

^{xxxi} Sadowski, A. *et al.* (2021). A longitudinal study of e-commerce diversity in Europe. In: *Electronic Commerce Research*, Springer. At: <https://bit.ly/3t6Q0aM>, (visited: 2021.04.8).

^{xxxii} Crocker, A., Cross, R. and Gardner, H.K (2018). How to Make Sure Agile Teams Can Work Together. At: <https://bit.ly/32Yd4wJ>, (visited: 29.04.2021).

^{xxxiii} DW Documentary (2017). Will robots steal our jobs? - The future of work. At: <https://bit.ly/3sJFLI9>, (visited: 24.04.2021).

^{xxxiv} Woodhall, M. (1995). Human Capital Concepts. In: Carnoy, M. (Ed.), *International Encyclopaedia of Economics of Education*. Pergamon Press, Oxford.

SISTEMUL INFORMAȚIONAL MILITAR: ELEMENTE DEFINITORII ȘI PARTICULARITĂȚI ALE SECURIZĂRII ACESTUIA

Ana-Maria GRECU

Doctorand

Universitatea Națională de Apărare „Carol I”

Anna_mariadiaconu@yahoo.com

Abstract

In our days, man is constantly bombed with information, on the background of increased access to information sources, without having the necessary knowledge to be able to discern what are the steps that must be pursued in fulfilling the relationship between need-desire-necessity. An irrecusable place in matters regarding the endowment of the military organization, apart from organization and drill, is held by the protection of data and intelligence, but also the mode of exploitation of the information systems possessed by the Romanian Army. In order to increase the efficiency, resilience, performance of the military information systems and of the mode of operation, of the informational exchange requirements, it is imperiously necessary a thorough knowledge the predictive modes of exploitation of the military information systems, but also a supplementary attention on the possible risks and vulnerabilities to which they are exposed. Therefore, we consider that the action for the development of information support and reinforcement of the information capacities and capabilities are always up to date.

Key words: *system, information, military, reliability, security, securizing, organization.*

Introducere

Încă din antichitate oamenii au remarcat că fenomenele din natură nu funcționează independent, izolat ci, pe fondul evoluțiilor sociale, tehnologice, umane și de altă natură, acestea s-au grupat în diferite forme de organizare, simple sau complexe, statice sau dinamice, care au avut și au la bază ierarhii și relații bine definite, rezultatul fiind o viziune unitară, de ansamblu, din care s-a individualizat noțiunea de sistem, în toate domeniile de activitate, cu precădere în cel militar.

Acest lucru permite realizarea integrată a unor elemente/obiecte, într-o manieră prestabilită, cu relații funcționale și conexe bine determinate care își concentrează toate resursele și activitățile spre îndeplinirea aceluiași obiectiv. Integralitatea și elasticitatea oricărui sistem este conferită de capacitatea acestuia de a interconecta fluxurile și circuitele informaționale spre organizarea acestora într-o concepție unitară.

Literature review

1. Sistemul informațional militar

La nivel statal, apreciem că sistemul informațional cuprinde entitățile/instituțiile de stat și private precum și resursele (umane, materiale, financiare, tehnologice etc.) și organisme, organizațiile și structurile care colectează, prelucrează, diseminează și transmit informațiile. Acesta înglobează elementele de software, hardware, umane, metode și proceduri, interdependente, emergente, autoreglate și adaptate în permanență. Toate aceste instrumente conduc la colectarea, memorarea/integrarea, prelucrarea tuturor informațiilor în vederea valorificării acestora și transmiterii către organele de conducere.

Analizând sistemul informațional la nivelul structurilor militare, constatăm că acesta este componenta dinamică, dar în același timp, supremă, a lanțului de comandă ce realizează simbioza dintre subsistemele ce îl alcătuiesc devenind, în cele din urmă, o adevărată federație de subsisteme. Astfel, eficacitatea sistemului informațional militar constituie o preocupare permanentă a factorilor de răspundere socială și este relevantă întrucât asigură sprijinul direct și reciproc, în situații de pace, criză și război.

Având la bază aceste repere definitorii, considerăm că este nevoie de conștientizarea problematicii particularităților sistemului informațional militar, deoarece acesta garantează nevoile de securitate națională și de încredere în eforturile generale ale organismelor NATO.

Apreciem că, pentru ca un comandant să poată conduce o structură militară are nevoie de un sistem informațional care să înglobze, pe lângă resursă umană bine instruită și calificată, și de infrastructuri și capacități specifice tehnologiei informației de actualitate.

Din perspectivă personală, diversitatea tabloului informațional, provocările și vulnerabilitățile la care este expus sistemul informațional militar impun organizației militare accelerarea activităților de achiziționare

de platforme, softuri menite să crească interoperabilitatea și superioritatea informațională.

Odată realizată această acțiune, vom constata următoarele:

- capacitatea și volumul de circulație a informației va crește într-un mod considerabil;
- se va realiza sincronizarea și integrarea subsistemelor informaționale;
- informația nu va mai fi supusă unui proces de „degradare” întrucât timpul de răspuns al sistemului informațional militar va fi vizibil redus;
- se va consolida schimbul de informații cu mediul extern ceea ce va permite crearea propriei baze de date și informații;
- creșterea fiabilității rețelei informaționale (fiabilitatea tehnică și informațională);
- îmbunătățirea fluxului informațional întrucât actualmente orientarea este spre configurarea unui traseu informațional capabil să furnizeze date și informații criptate, cu viteză și conținut mare, dar cu costuri minime;
- capacitatea de informare a comandantului (IRC – Information-related capability¹) influențează, în mod direct, cele trei dimensiuni ale mediului informațional;
- semnalizarea promptă a disfuncțiilor de sistem generate de incompatibilitatea dintre raporturile și relațiile subsistemelor informaționale;
- asigurarea sincronizării comunicării comandantului (CCS – Commander s Communication Synchronization²).

2. Securitatea și securizarea sistemului informațional militar

Pe fondul hibridității și densității informațiilor, se remarcă o trecere de la o societate focusată pe creșterea obiectivelor de performanță în producție, la o societate tot mai preocupată de protecția și securitatea

¹ *Information-related capability* reprezintă un instrument, o tehnică sau activitate utilizată într-o dimensiune a mediului informațional care poate crea efectele și condițiile operaționale dorite (FM 3 – 13, Glossary)

² *Commander s Communication Synchronization* reprezintă un proces de coordonare și sincronizare a datelor, mesajelor și imaginilor operațiilor și acțiunilor pentru a le asigura integritatea și consistența la cel mai scăzut nivel tactic în toate activitățile de comunicare relevante (FM 3 – 13, Glossary)

informațiilor în toate domeniile de activitate socială. O conștientizare precoce a acestui aspect reprezintă ecuația de succes la nivel organizațional. Acest fenomen a căpătat o nouă valență și în domeniul militar, fiind un trend ascendent de globalizare a sistemelor informaționale militare prin creșterea compatibilității, comunalității, interconectivității și interoperabilității cu sistemele informaționale militare aliate. Pe fondul îndepărtării de maniera clasică de arhivare a datelor și informațiilor, toate centralizările actuale de documente, date și informații presupun o grijă sporită a securizării acestora. Pe măsură ce cresc responsabilitățile în legătură cu securitatea și securizarea sistemelor informaționale, apreciem că riscurile și vulnerabilitățile din domeniu sunt generate, după caz, de:

- lipsa de autonomie a sistemelor informaționale militare; realitatea actuală, bazată pe strânsa conexiune cu sistemele informaționale civile, apreciem că poate conduce la crearea unor pârghii de penetrare și acces neautorizat a sistemelor militare, ce pot periclita confidențialitatea și integritatea datelor cu specific militar;

- o posibilă eroare strecurată în sistem (GIGI – gunoi la intrare, gunoi la ieșire), pe fondul dezvoltării tehnologice, are o viteză fulminantă de răspândire a erorilor în rapoartele solicitate;

- lipsa unei controlări permanente a fluxului informațional poate îngreuna detectarea promptă a accesului fraudulos la datele și informațiile stocate și, implicit, favorizarea atacurilor cibernetice;

- absența integrării tuturor aplicațiilor informatice în cadrul sistemului informațional militar conduce la o vizibilitate redusă a resurselor și, implicit accesarea, în mod repetat, a softurilor și echipamentelor tehnice din infrastructura comercială a țării fapt ce poate favoriza diverse ocurențe a accesului neautorizat și introducerea unor informații false în propriile baze de date;

- digitalizarea întârziată a sistemelor informaționale (supra aglomerarea benzilor de transmitere a fluxului de date și informații, incompatibilitatea acestora cu alte aplicații informatice, o rețea informațională neadecvată cerințelor și standardelor NATO și UE privind interoperabilitatea sistemelor informaționale, servicii de mentenanță costisitoare etc.) crează condițiile prielnice unui atac cibernetic;

- interceptarea mesajelor transmise de către adversar și, pe baza informațiilor extrase, realizarea unor acțiuni de sabotaj și, implicit, creșterea puterii sale informaționale.

- necunoașterea de către personalul destinat organizării și exploatării sistemelor informaționale a tehnicilor și metodelor de asigurare a securității echipamentelor cu care operează;

Astfel, prin înțelegerea surselor de riscuri și amenințări la adresa mediului informațional și pe baza tehnologiei care facilitează o conectare rapidă și promptă se poate accelera ritmul procesului de obținere și conservare a tuturor datelor și informațiilor cu care organizația militară operează.

Concluzii

Din perspectivă personală, sistemul informațional militar care posedă fiabilitate informațională, tehnică și un management eficient ce realizează o bună capacitate de circulație a datelor și informațiilor, constituie unul dintre cele mai semnificative răspunsuri cu care organizația militară poate contracara riscurile, vulnerabilitățile și amenințările curente și viitoare, care vizează securitatea organizațiilor militare și securizarea subsistemelor de suveranitate decizională.

De aceea, considerăm ca oportune măsurile care vizează protecția informațională a organizațiilor militare, iar securizarea funcționării subsistemelor informaționale militare reprezintă un factor multiplicator de forță/un avantaj evocativ, cu efecte semnificative pe scena internațională.

Bibliografie

- [1]. Constantin Alexandrescu, Gelu Alexandrescu, Gheorghe Boaru, *Sisteme informaționale militare - servicii și tehnologie*, Editura Universității Naționale de Apărare „Carol I”, București, 2010,
- [2]. Petre Răzvan Enache, *Sisteme informaționale – curs universitar*, Editura Universității Naționale de Apărare „Carol I”, București, 2020
- [3]. Dumitru Oprea, *Protecția și securitatea sistemelor informaționale – suport de curs*, Facultatea de Economie și Administrare a Afacerilor, Iași, 2017
- [4]. JP 3-13, *Information operations*, 2014
- [5]. FM 3-13, *Information operations*, 2016

FOREIGN TRADE AND GROSS DOMESTIC PRODUCT – A GRANGER CAUSALITY ANALYSIS FOR ROMANIA AND REPUBLIC OF SERBIA

Alexandru MANOLE

Professor, PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

amanole@artifex.org.ro

Andrei BUIGA

Associate professor, PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

abuiga@artifex.org.ro

Antonia COTÂRLĂ

Student

“ARTIFEX” University of Bucharest

Alina Carmen MANOLACHE

Student

“ARTIFEX” University of Bucharest

Abstract

Foreign trade indicators are, from a statistical and mathematical point of view, a component of GDP. They are in a relationship of direct (export side) or reverse (import) proportionality. But, in the long run, is there a Granger causality link? The ability to forecast the GDP by using the past values of foreign trade indicators is an advantage for the analysts and information beneficiaries? There have been numerous studies on this matter, and the results are not the same, depending, for example, on the timeframe and the geographical entities analyzed. Our study produced less than significant evidence on the said causality.

Key words: *Granger causality, model, influence, factor, trade, GDP.*

JEL Classification: *C12, C22.*

Introduction

Foreign trade indicators are, from a statistical and mathematical point of view, a component of GDP. They are in a relationship of direct (export side) or reverse (import) proportionality. But, in the long run, is there a Granger causality link? The ability to forecast the GDP by using the past values of foreign trade indicators is an advantage for the analysts and information beneficiaries? There have been numerous studies on this matter, and the results are not the same, depending, for example, on the timeframe and the geographical entities analyzed. Samad (2018) has found evidence, based on VEC models, of Granger causality for some ASEAN countries, with causalities being emphasized both ways in some cases. Tanoe (2020) found evidence, for the Sub-Saharan African Region, on the causality in Granger sense exerted by the net trade on the GDP. Alikhanli (2020) identifies the presence of causality for GDP growth and export. Guan and Hong (2012) emphasize, in the USA, Granger causality between exports and GDP (bidirectional) and Granger causality by imports on the GDP.

Păunică et.al. (2019) have applied the Toda-Yamamoto procedure for Granger causality between remittances (causal variable) and GDP and household consumption, with mixed results for the EU member countries subjected to the analysis. Manole and Buiga (2018) have capitalized statistical measures and methods to study the evolution of selected tourism indicators, which contribute, in a more or less direct manner, to the evolution of the Gross Domestic Product.

Research methodology. Datasets

The behavior displayed against the unit root test by the majority of the indicators persuaded for the application of the Toda-Yamamoto procedure for Granger Causality, adapted to the specifics of the datasets and the data analysis software. The authors have considered the guidelines of Giles (2011):

1. application of the *Augmented Dickey-Fuller* and *Philips-Perron* unit root tests, under the configurations displayed in Figure 1.

Based on the two tests (used for crosschecking results), the orders of integration for the variables will be achieved, and the maximum of these values is to be considered for the later stage of analysis. In case the

crosschecking does not lead to the same order of integration, the maximum values is to be considered, as a prudent approach chosen by the authors.

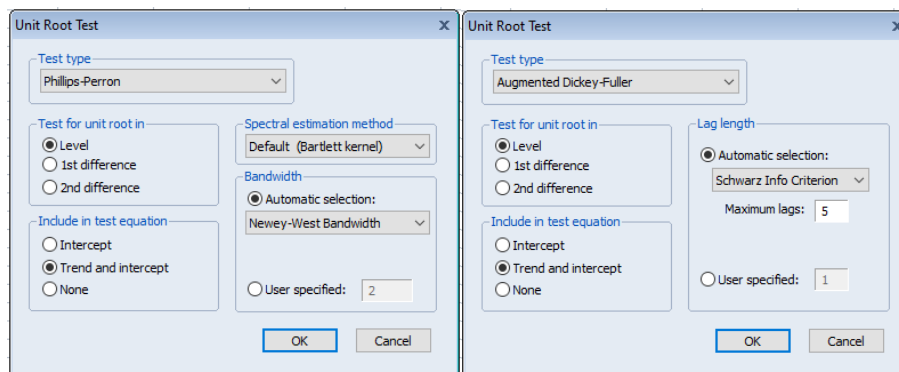


Figure 1. The configurations of the unit root tests

Source: Authors' representation of partial screen captures from Eviews®

2. estimation of an unrestricted VAR model which has the two variables in the endogenous part.

3. the model will be shaped to the optimum lag length, chosen according to the lag length criteria in the software. In case of conflicting values (there are five tests), the Schwarz test is to be given preference, a solution outlined by Chirilă and Chirilă (2007).

4. all statistical specification tests are to be applied on the modified VAR:

- AR Roots (stability) test;
- Autocorrelation (LM) test: the maximum value tested is the one suggested by the software;
- normality test (the first, default orthogonalization method);
- White heteroskedasticity test, no cross terms.

In case of unsatisfactory test, the solutions of Giles (2011) have been considered (for the first two tests), together with the conclusion of Hacker and Hatemi-J, quoted by Hatemi-J (2004):

- lack of stability might be corrected by increasing lag length, by 1 at a time;
- the same method can be used to solve the autocorrelation;
- only models that comply with these two tests will be tested for normality and heteroskedasticity;

- any stable and free from autocorrelation model that fails either one of the last two tests will be subjected to tests, but the results are to be interpreted with due caution.

5. a model that passed all four specification tests will be re-configured to include, as exogenous variables, the additional lag lengths corresponding to the maximum degree of integration defined in the b1 step (as indicated by Giles, 2011, as recommendation when the same software is used).

6. the updated model will be tested for Granger causality.

All data have been extracted from Eurostat database, the section “*GDP and main components (output, expenditure and income) [nama_10_gdp]*”, and covers the interval 1995-2020. The following variables have been defined and imported in the software workfile:

- *Gross domestic product at market prices*, coded *GDPROM* and *GDPSRB*;

- *Exports of goods*, coded *EGROM* and *EGSRB*;

- *Export of services*, assigned the code *ESROM* and *ESSRB*;

- *Imports of goods*, coded *IGROM* and *IGSRB*;

- *Import of services*, assigned the code *ISROM* and *ISSRB*;

- *External balance – Goods* (coded *EBG* plus the country code);

- *External balance – Services* (coded *EBS* plus the country code).

All values are expressed in million Euros, for increased comparability, as Romania and the republic of Serbia do not share the same national currency.

Subsequently, the following research hypotheses have been defined.

H1. Export of goods Granger causes the Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H2. Export of services Granger causes the Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H3. Import of goods Granger causes the Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H4. Import of services Granger causes the Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H5. External balance – Goods Granger causes the Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H6. External balance – Services Granger causes the Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H7. The elasticity of Export of goods Granger causes the elasticity of Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H8. The elasticity of Export of services Granger causes the elasticity of Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H9. The elasticity of Import of goods Granger causes the elasticity of Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

H10. The elasticity of Import of services Granger causes the elasticity of Gross Domestic Product in Romania and the Republic of Serbia.

Results and discussions

Analysis based on the level variables – test of hypotheses H1 – H6

The unit root tests have led to the following orders of integration (individual, DOI and maximum, by pairs of variables allocated to each hypothesis, Max_DOI):

Table 1. Unit root tests results (as the orders of integration - DOI)

Indicator	ADF	PP	DOI	Max_DOI
<i>GDPRM</i>	2	2	2	-
<i>GDPSRB</i>	0	0	0	-
<i>EGROM</i>	2	2	2	2
<i>EGSRB</i>	1	1	1	1
<i>ESROM</i>	2	2	2	2
<i>ESSRB</i>	1	2	2	2
<i>IGROM</i>	1	1	1	2
<i>IGSRB</i>	1	1	1	1
<i>ISROM</i>	2	2	2	2
<i>ISSRB</i>	2	2	2	2
<i>EBGROM</i>	1	1	1	2
<i>EBGSRB</i>	1	1	1	1
<i>EBSROM</i>	1	1	1	2
<i>EBSSRB</i>	1	1	1	1

Source: Authors' representation based on unit root tests' results

A difference can be observed in the behavior of the national datasets against the specificity of our procedure: as the Serbian GDP is stationary, the maximum order of integration is given by the other variable in the pair, and for Romania, the GDP has the maximum order of integration, no variable is I3.

The next step involves the configuration of the models, as (initially) unrestricted VARs(2), then the analysis of the optimum lag length, against a maximum of 5.

Table 2. Configuration of the VAR models, before specification tests

Model name	Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
<i>VAR_EGROM</i>	2	18.97309*	6.23e+14*	39.72193*	40.21933*	39.82988*
<i>VAR_EGSRB</i>	1	71.04420*	9.15e+12*	35.51637*	35.81480*	35.58114*
<i>VAR_ESROM</i>	1	86.19762*	2.74e+14*	38.91570*	39.21414*	38.98047*
<i>VAR_ESSRB</i>	1	62.74820*	2.28e+12*	34.12506*	34.42349*	34.18982*
<i>VAR_IGROM</i>	3	10.36782*	4.63e+14	39.39243	40.08877*	39.54355
<i>VAR_IGSRB</i>	1	47.22685*	3.80e+13*	36.94020*	37.23863*	37.00497*
<i>VAR_ISROM</i>	1	66.19261*	1.57e+14*	38.36117*	38.65960*	38.42594*
<i>VAR_ISSRB</i>	1	53.99273*	1.89e+12*	33.94165*	34.24009*	34.00642*
<i>VAR_EBGROM</i>	1	88.87593*	7.32e+14*	39.89870*	40.19713*	39.96346*
<i>VAR_EBGSRB</i>	1	35.47806*	2.98e+13*	36.69741	36.99585*	36.76218*
<i>VAR_EBSROM</i>	1	88.35278	1.13e+14	38.02932	38.32776*	38.09409
<i>VAR_EBSRB</i>	1	71.72823*	2.52e+11	31.92407	32.22250*	31.98884

Source: Authors' representation of the "Lag length criteria" values

The specification test is then applied to the models, according to the steps and rules described in the methodology.

Test for H1 hypothesis

- *VAR_EGROM* model (Romania).

The stability test is passed, as is the autocorrelation test, for a maximum of 12 lags. There is no need to adjust the model, but there are problems in the normality of residuals, at the chosen level of significance.

The application of the Granger causality test indicates that no causality exist. However, this result must be treated with caution, given the not favorable response to normality testing.

- *VAR_EGSRB* model (Serbia)

As VAR(1), we are facing an unstable model. Applying the method of Giles (2011), leads to the configuration (one unit added each step) of a VAR(6). The residuals display no serial correlation (for a maximum of 12 lags), multivariate normal, but the heteroskedasticity test leads to an error of the software (because the high maximum lag compared to the number of observations).

The authors choose to pursue with the model, updating it with an additional lag (see the corresponding row in Table 1), and testing by the modified Wald statistic (*VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests*).

No Granger causality can be ascertained for the two variables. However, because there is no certainty on the model's behavior regarding heteroskedasticity, the results are uncertain as well.

Test for H2 hypothesis

- *VAR_ESROM* model (Romania)

Initially, the model is not stable, a behavior that is corrected for lag length 1...3. As in the previous cases, the stability of the model walks together with a proper result against autocorrelation. Also, the results are shown to be multivariate normal, the model passing also the heteroskedasticity test. This is, by this moment, the best model to be subjected to the next steps of the procedure.

The addition of the exogenous variables, as required by the research methodology, leads to the following model:

Estimation Proc:

=====
*LS 1 3 GDPROM ESROM @ C GDPROM(-4) ESROM(-4) GDPROM(-5)
 ESROM(-5)*

VAR Model:

=====

$$\begin{aligned} \text{GDPROM} &= C(1,1)*\text{GDPROM}(-1) + C(1,2)*\text{GDPROM}(-2) + \\ &C(1,3)*\text{GDPROM}(-3) + C(1,4)*\text{ESROM}(-1) + C(1,5)*\text{ESROM}(-2) + \\ &C(1,6)*\text{ESROM}(-3) + C(1,7) + C(1,8)*\text{GDPROM}(-4) + C(1,9)*\text{ESROM}(-4) \\ &+ C(1,10)*\text{GDPROM}(-5) + C(1,11)*\text{ESROM}(-5) \\ \text{ESROM} &= C(2,1)*\text{GDPROM}(-1) + C(2,2)*\text{GDPROM}(-2) + \\ &C(2,3)*\text{GDPROM}(-3) + C(2,4)*\text{ESROM}(-1) + C(2,5)*\text{ESROM}(-2) + \\ &C(2,6)*\text{ESROM}(-3) + C(2,7) + C(2,8)*\text{GDPROM}(-4) + C(2,9)*\text{ESROM}(-4) \\ &+ C(2,10)*\text{GDPROM}(-5) + C(2,11)*\text{ESROM}(-5) \end{aligned}$$

Following the application of the Granger causality test, the results lead to the conclusion that no such causality is present in the case of the two variables.

- *VAR_ESSRB* model (Serbia)

The model does not pass the stability test even if the lag length is set to 1...7. As an unstable model is not recommended to be used, this hypothesis will not be pursued further.

Test for H3 hypothesis

- *VAR_IGROM* model (Romania)

After being evaluated as not stable as VAR(3), the test is passed when maximum lag length is extended to 4. The coefficients of the autocorrelation and heteroskedasticity tests show a proper response of the model, while an issue occurs because of normality.

When the model is updated and tested, the results show that no causality occurs for the two variables.

- *VAR_IGSRB* model (Serbia)

The model is found to be stable at its initial setting, and free from autocorrelation issues. However, the model display an improper response to the normality test (actually, this is the “worst” response so far, with the most – all – coefficients outside the acceptable range).

By exerting due caution in the interpretation of results, the analysis can be continued. The appropriate exogenous variable (one lag) is appended to the model.

This hypothesis cannot be validated, as the coefficients are lower than the benchmark value for the indicator.

Test for H4 hypothesis

- *VAR_ISROM* model (Romania)

The model containing the *ISROM* variable is stabilized as VAR(3). Residuals seem to be serially correlated, and remain in this state even if the maximum lag length is raised to 6. This (autocorrelation) is the most important test for the scope of this procedure, while the application of and the compliance with the other three tests can be seen as recommendations (which

the authors of this paper have chosen to apply by treating the results as uncertain), therefore we can say that this is the least properly specified model.

- *VAR_ISSRB* model (Serbia)

Considering that the model passes the AR Roots test at lag 1, autocorrelation is found in the residuals, at lag 11 (out of 12). Further expansion of the lag length leads to the problem being solved in VAR(3), which is also stable. One coefficient falls below the acceptable (minimum) limit in the normality test, the same conclusion is found when the model is tested for heteroskedasticity.

Given the rule test interpretation pursued by the authors, the next step involves the re-configuration of the model and the application of the Granger causality test.

The correlation between Serbian import of services and GDP is nearest to the conclusion sought by the research hypothesis. However, the authors cannot state that the independent variable Granger causes the Gross Domestic Product, but this model returned the highest value of the test statistic.

Test for H5 hypothesis

- *VAR_EBGROM* model (Romania)

No setup of the model, regardless the extension of the lag length within the acceptable limit, led to a favorable response to the stability test.

- *VAR_EBGSRB* model (Serbia)

As the VAR(1) is stable, the autocorrelation test indicates serial correlation in lag 4. The VAR(2) has no such mis-specification, is still stable, but residuals are not normally distributed, and the heteroskedasticity test is not favorable. The results of the Granger causality test outline the absence of any such link between the variables. However, this conclusion falls also under uncertainty, due to the model issues.

Test for H6 hypothesis

- *VAR_EBSROM* model (Romania)

As in the previous case, the model has stability issues up until lag length 1...6, and therefore the analysis cannot be pursued on its basis.

- *VAR_EBSSRB* model (Serbia)

The model imitates the behavior of the Romanian VAR, being characterized by lack of stability despite the fact that the lag length was increased gradually.

Analysis based on elasticities

Elasticities have been calculated on the basis of the level variables, by natural logarithms. The values, corresponding to the balance indicators (“external balance”) were not subjected to elasticity computation. The orders of integration for the variables are presented in the table below:

Table 3. Orders of integration (DOI) and maximum order of integration

Indicator	ADF	PP	DOI	Max_Doi
<i>L_GDPROM</i>	1	1	1	-
<i>L_GDPSRB</i>	0	0	0	-
<i>L_EGROM</i>	2	2	2	2
<i>L_EGSRB</i>	1	1	1	1
<i>L_ESROM</i>	2	2	2	2
<i>L_ESSRB</i>	0	0	0	0
<i>L_IGROM</i>	1	1	1	1
<i>L_IGSRB</i>	1	1	1	1
<i>L_ISROM</i>	2	2	2	2
<i>L_ISSRB</i>	1	1	1	1

Source: Authors’ representation based on unit root tests’ results

Next, the VAR models are estimated and re-designed according to lag length criteria tests.

Table 4. Configuration of the VAR models, before specification tests

Model name	Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
<i>VAR_L_EGROM</i>	1	83.59929*	0.000146	-3.160212	-2.861777*	-3.095444
<i>VAR_L_EGSRB</i>	2	13.14804*	0.000145*	-3.179098*	-2.681706*	-3.071151*
<i>VAR_L_ESROM</i>	2	9.347571	0.000141*	-3.212476	-2.715084*	-3.104529*
<i>VAR_L_ESSRB</i>	2	24.02781*	8.52e-05*	-3.713777*	-3.216386*	-3.605831*
<i>VAR_L_IGROM</i>	3	14.08055*	3.12e-05*	-4.751631*	-4.055283*	-4.600506*
<i>VAR_L_IGSRB</i>	2	9.283191	0.000460*	-2.027466	-1.530074*	-1.919519*
<i>VAR_L_ISROM</i>	1	73.19906*	7.37e-05*	-3.843673*	-3.545238*	-3.778905*
<i>VAR_L_ISSRB</i>	2	16.56298*	0.000165*	-3.054224*	-2.556832*	-2.946277*

Source: Authors’ representation of the “Lag length criteria” values

Test for H7 hypothesis

- *VAR_L_EGROM* model (Romania)

The model is stable, in its initial state, and all other tests' values are acceptable. Therefore, the model is well-specified and the causality evaluation can be interpreted without reserves.

The causality test on the updated model does not allow the validation of Granger causality. This result is to be considered certain, as its base model complied to all specification tests.

VAR_L_EGSRB model (Serbia)

The most important specification test, for the methodology this research is based on, the Autocorrelation LM test, is characterized by improper values at lags 1 and 2. The VAR(3) is cleared of such misspecification, remains stable, has a normal distribution of residuals (one value, however, was very near the limit) and no concerns of heteroskedasticity.

The Granger causality test for this model shows a bidirectional Granger causality, validating the conclusion that in the case of Serbia *elasticity of export of goods Granger causes the elasticity of the Gross Domestic Product*. The configuration of the model is displayed below:

VAR Model:

$$\begin{aligned}
 & \text{=====} \\
 L_GDPSRB &= C(1,1)*L_GDPSRB(-1) + C(1,2)*L_GDPSRB(-2) + \\
 & C(1,3)*L_GDPSRB(-3) + C(1,4)*L_EGSRB(-1) + C(1,5)*L_EGSRB(-2) + \\
 & C(1,6)*L_EGSRB(-3) + C(1,7) + C(1,8)*L_GDPSRB(-4) + \\
 & C(1,9)*L_EGSRB(-4)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 L_EGSRB &= C(2,1)*L_GDPSRB(-1) + C(2,2)*L_GDPSRB(-2) + \\
 & C(2,3)*L_GDPSRB(-3) + C(2,4)*L_EGSRB(-1) + C(2,5)*L_EGSRB(-2) + \\
 & C(2,6)*L_EGSRB(-3) + C(2,7) + C(2,8)*L_GDPSRB(-4) + \\
 & C(2,9)*L_EGSRB(-4)
 \end{aligned}$$

Test for H8 hypothesis

- *VAR_L_ESROM* model (Romania)

The model, initially estimated as VAR(2), responds well to all specification tests. There is Granger causality: the Romanian export of services Granger causes the Gross Domestic Product.

- *VAR_L_ESSRB* model (Serbia)

This model is somewhat atypical, as its components are stationary. While being stable, autocorrelation occurs for lags 1 to 3, a problem corrected by extending the maximum lag by 2, as VAR(4), stable, no heteroskedasticity issues, but the residuals do not follow a normal distribution. Classical Granger causality cannot be applied, in our opinion, because of this problem, and our methodology cannot be used – the variables have no order of integration suitable for updating the model.

Test for H9 hypothesis

- *VAR_L_IGROM* model (Romania)

The VAR(3) is stable, but serial correlation at lag 10, which remains persistent at lag length 1...4, while at VAR(5) the two initial tests are passed. There is a problem with normality coefficients, the heteroskedasticity test cannot be applied.

The updated model reveals no Granger causality.

- *VAR_L_IGSRB* model (Serbia)

Serial correlation occurs in the residuals, at lags 1 and 2 (the optimum lag coincides to the default one, 2). This error is solved at lag length 1...6, a model which is also stable, and well specified according to the normality test (at this lag length, the heteroskedasticity test does not have a sufficient number of values).

Therefore, the model substantiates the bidirectional Granger causality between the two variables. That is, the elasticity of imports of goods Granger causes the elasticity of the Gross Domestic Product, and also the elasticity of the Gross Domestic Product Granger causes the elasticity import of goods, in the Republic of Serbia.

Test for H10 hypothesis

- *VAR_L_ISROM* model (Romania)

At VAR(1), autocorrelation LM test fails in lag 11. This type of error persists until lag length becomes 1...5, but the new model is not stable and cannot be correctly re-specified.

- *VAR_L_ISSRB* model (Serbia)

The model is well specified from the viewpoint of the first three tests, and heteroskedasticity cannot be tested in this configuration. This test indicates the presence of the Granger causality in the way sought by this paper: the elasticity of import of services does Granger cause the elasticity of the Gross Domestic Product in the Republic of Serbia.

Conclusion

The indicators are characterized by various degrees of integration, which made the chosen analysis method suitable for the respective datasets. The application of the method led to the validation of the hypothesis in a very small number of cases, together with mixed results in terms of causality direction: it has been found that the import of services poses a causality in Granger sense on the GDP in Serbia, when analyzed as elasticities, the elasticity of imports for goods and the GDP's elasticity for this country are Granger causing reciprocally.

The authors will further pursue the analysis of the said indicators, by considering other characteristics that might change the configuration of the dataset, but it would be also interesting to “monitor” the behavior of the models in the new configurations.

References

- [1]. Alikhanli, Y. (2020). Granger Causality Analysis of Foreign Trade Impact on Economic Growth: Case of Azerbaijan. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, 384-389.
- [2]. Chirila, V., & Chirila, C. (2017). The Analysis of Romania's External Migration and of the Causality between Remittances and Romania's Economic Growth. *Amfiteatru Economic Journal*, 19(46), 696-710.
- [3]. Giles, D. (2011). *Testing for Granger causality*, <https://davegiles.blogspot.com/2011/04/testing-for-granger-causality.html> (March 1, 2021).
- [4]. Guan, J.I., & Hong, Y. (2012). An Empirical Analysis on U.S. Foreign Trade and Economic Growth, *2012 AASRI Conference on Power and Energy Systems*, 39-43.
- [5]. Hatemi-J (2004). *Is the Equity Market Informationally Efficient in Japan? Evidence from Leveraged Bootstrap Analysis*. <https://stat.lu.se/media/stat/publikationer/report2004p1.pdf>

- [6]. Manole, A., Buiga, A. (2018). AN OVERVIEW ON RECENT EVOLUTIONS IN EUROPEAN TOURISM - EVIDENCE FROM EU28, ROMANIA AND LUXEMBOURG, *The Third International Scientific Conference, TOURISM IN FUNCTION OF DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF SERBIA - Tourism in the Era of Digital Transformation, Thematic Proceedings II*, Vrnjacka Bania, 2, 81-98.
- [7]. Păunică, M., Manole, A., Motofei, C., Tănase, G.L. (2019). THE IMPACT OF REMITTANCES ON GDP AND HOUSEHOLD CONSUMPTION. AN EUROPEAN UNION COUNTRIES ANALYSIS. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, Vol. 53, No. 4, 97-114.
- [8]. Samad, A. (2018). Is Trade an Engine of Growth? VEC-Granger Causality Evidence from ASEAN Countries. *Advances in Management & Applied Economics*, Vol. 8, No. 6, 1-15.
- [9]. Tănăsescu, V. (2021). *Analysis of Net Trade, FDI and GDP Growth Using Cointegration, VECM, Granger Causality and a Regression Approach: A Case Study of Sub Saharan African Region*, <https://ssrn.com/abstract=3728332> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3728332> , (1 March, 2021).

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF EXTERNAL AND INTERNAL GOODWILL

Valentyna YASYSHENA

D.Sc., Associate Professor

*Vinnitsia Education and Research Institute of
West Ukrainian National University, Ukraine*

[*valentyna.yasyshena@gmail.com*](mailto:valentyna.yasyshena@gmail.com)

Abstract

It is established that Ukrainian companies generally avoid displaying information about goodwill in their financial statements. The definition of internal goodwill is revealed. It is recommended to separate sub-accounts for accounting of internal and external goodwill, as well as intellectual capital for external and internal goodwill. The method of accounting for external and internal goodwill is substantiated, which will help to reflect in accounting the real value of the enterprise and will not contradict the principle of full disclosure of information during its reflection in the financial statements. Changes in the financial statements related to the introduction of new accounting items are disclosed.

Key words: *internal goodwill, external goodwill, intangible assets, intellectual capital, additional capital, financial accounting, management accounting.*

JEL Classification: *M40, M41.*

Introduction

Ukrainian companies generally avoid displaying information about goodwill in their financial statements. In accordance with domestic and international standards of accounting and reporting in the balance sheet of the enterprise reflects only the goodwill that arises during the acquisition of the enterprise, consolidation of reporting and in the process of privatization (corporatization) of enterprises of public and communal sectors. The need to account for internally generated goodwill arises due to the importance in modern conditions to have information about all the intangible resources of the enterprise that affect its value and manage them during its current activities. At present, the issue of disclosure of external and internal goodwill in the balance sheet is still unresolved due to the presence of different types of components that form them, which complicates the choice of approach to

their evaluation. This problem determines the importance of research in this direction and regulation at the regulatory level.

1. Literature review

Leading domestic and foreign economists, such as S.F. Holov, Z.M.V. Zadorozhnyi, V.M. Kostiuchenko, O.M. Кулага, Ya.V. Sokolov, Travin, H.V. Umantsiv, and others.

2. Research methodology, data and hypotheses

The theoretical basis of the study are the scientific works of domestic and foreign scientists on the study of intangible assets and goodwill, laws and regulations on these issues. The theoretical and methodological basis of the study are general scientific methods (abstraction, comparison, generalization, analysis, synthesis) - to the development of new approaches to accounting for internal and external goodwill. Abstract-logical method is to formulate research conclusions.

3. Finance - Banking - Accounting

Internal goodwill is a set of intellectual assets (human, client, organizational, social, environmental, personal internal goodwill of the head, IA related to contracts), economic and other benefits of the entity that affect the efficiency of its business and competitiveness, used in current activities in order to obtain future benefits and additional profits. Internal goodwill should be reflected not only in management but also in the financial accounting of enterprises. It may include intellectual assets by type, which should be accounted for in sub-account 192 "Internal Goodwill". This approach requires changes to Form № 1 "Balance Sheet (Statement of Financial Position)", in terms of separate reflection of external and internal goodwill. External goodwill should be disclosed in paragraph 1060 and internal goodwill in paragraph 1055. Also, Section 1 of the Notes to the Annual Financial Statements requires the inclusion of additional line 095 "Internal goodwill".

Using the principles of the Chart of Accounts for accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations and the Regulations (standards) of accounting, it is recommended to introduce new sub-accounts. To account 42 "Additional capital" it is necessary to open

sub-accounts 426 "Intellectual capital on external goodwill", 427 "Intellectual capital on internal goodwill" for accounting of intellectual capital - where the credit of this sub-account will reflect the increase in intellectual capital formed at the enterprise, and debit - write-off of intellectual assets that cease to be used in the enterprise.

The introduction of sub-account 426 "Intellectual capital for external goodwill" is appropriate when buying or joining another company. In this case, the received assets and liabilities should be reflected on the balance sheet and the received intellectual capital should be determined. This transaction will be reflected in the debit of sub-account 191 "External goodwill" and the credit of sub-account 426 "Intellectual capital for external goodwill". Intellectual capital on external goodwill can be determined by the method of accounting for intellectual assets, its main components (human assets; personal internal goodwill of the head; client assets; intangible assets related to contracts; organizational assets; social assets; environmental assets). In parallel, the company can keep records of domestic goodwill, which in the liabilities of the balance sheet will be recorded as intellectual capital for domestic goodwill.

The formation of domestic goodwill will be reflected on the debit of sub-account 192 "Internal goodwill" and the credit of sub-account 427 "Intellectual capital on domestic goodwill". This is due to the fact that the company for a certain period bears the cost of creating intellectual assets. When creating intellectual capital, such transactions are reflected in the debit of accounts 92 "Administrative expenses", 93 "Sales costs", 94 "Other operating expenses" and credit accounts 66 "Payments to employees", 65 "Insurance payments", 68 "Settlements on other transactions", which in turn will reduce the tax base and, consequently, the company's profit for a certain period, although in fact the costs incurred to create intellectual assets will increase the internal goodwill of the company and its value. Here there is a contradiction that needs to be eliminated to reflect the real value of the enterprise through the consideration of intellectual assets, which together constitute internal goodwill.

Taking this proposal into account in accounting will not reduce the real value of the enterprise and will not contradict the principle of full disclosure of information during its reflection in the financial statements. Accordingly, the financial statements will reflect information (about the actual and potential consequences of business transactions and events) that

may affect the decisions made on its basis. The influence of information on internal goodwill (intellectual assets) on management decisions, including strategic ones, is indisputable. The principle of balance generalization, which is revealed through the ordering of the objects of accounting and generalization of information about the facts of economic activity will also be maintained. Accordingly, the reflection of internal goodwill on account 19 "Goodwill" - will increase the total of Section 1 of the assets of the balance sheet "Non-current assets", and the reflection of intellectual capital on account 42 "Additional capital" - will increase the total of Section 1 of liabilities of the balance sheet "Equity". This method of accounting will record the growth of the value of the enterprise. According to the current approach, such transactions are written off during the reporting period at the expense of the enterprise, which reduces profits, which does not lead to an increase in the value of the enterprise. This requires a revision of the methodology of accounting for domestic goodwill and intellectual capital, the order of reflection of these objects in the account with amendments to existing regulations.

It should be noted that modern transformations in the accounting system apply equally to both financial and management accounting.

Conclusion

It is proposed to take into account internal goodwill, taking into account the factors of its origin, the separation of its components on sub-account 192 "Internal goodwill", which will identify the company's strengths in the process of its activities, and if necessary - in the sales process. For the practical implementation of this recommendation on sub-account 191 "External goodwill" will be accounted for goodwill arising from the acquisition of the enterprise, the consolidation of reporting. Information about internal goodwill should be provided not only in management but also in the financial accounting of the enterprise and its reporting, in particular in f. № 5 "Notes to the annual financial statements".

Account 42 "Additional capital" offers the opening of sub-accounts 426 "Intellectual capital for external goodwill", 427 "Intellectual capital for internal goodwill". This will allow to determine the share of intellectual capital in the acquisition, accession of enterprises, as well as in the creation

of internal goodwill, which together will bring the value of the enterprise closer to real.

References

- [1]. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 19 «Obiednannia pidpriemstv»: zatverdzheno nakazom MFU vid 07.07.1999 r.
- [2]. Travin, V. V. (2010). Osoblyvosti orhanizatsii bukhhalterskoho obliku vnutrishnoho hudvilu yak proiavu sotsialnoho kapitalu na mikroekonomichnomu rivni [Features of internal goodwill accounting as a manifestation of social capital at the microeconomic level]. *Visnyk ZhDTU – ZhSTU Bulletin*, 2 (52), 197–201[in Ukrainian].
- [3]. Umantsiv, H. V. (2006). Vnutrishnii hudvil pidpriemstva: ekonomichna pryroda, problemy otsinky ta obliku [Internal goodwill of the enterprise: economic nature, problems of valuation and accounting]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and Auditing*, 9, 20–23 [in Ukrainian].
- [4]. Yasyshena, V. V. (2020). Problemni aspekty metodolohii ta orhanizatsii obliku nematerialnykh aktyviv [Problematic aspects of methodology and organization of accounting for intangible assets]. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

**ANALIZA ȘI TENDINȚELE IMPACTULUI
COVID-19 ASUPRA ACTIVITĂȚII
ECONOMICE DIN REPUBLICA MOLDOVA
ÎN BAZA ÎNTREPRINDERILOR DE
PROCESARE A PRODUCȚIEI AGRICOLE**

Angela CEBAN

*Doctor în economie, cercetător științific
Institutul National de Cercetari Economice*

Vladislav BOLDURAT

*Doctorand, cercetător științific
Institutul National de Cercetari Economice.*

Viorel TUREȚCHI

*Doctorand, cercetător științific
Institutul National de Cercetari Economice.*

Abstract

The effects of the COVID - 19 pandemic present a major challenge for the whole world, including the activity of agricultural producers in the Republic of Moldova.

Some of the restrictions needed to limit the spread of COVID-19 have also led to disruption to the marketing chains of agricultural products, with a potentially significant impact on the population that depended on them. In order to identify the problems and challenges facing the agricultural sector in the Republic of Moldova, an opinion poll of agricultural processing companies was developed.

This article analyzes the results of the interviewees' opinion in order to better understand the challenges faced by the processing companies in order to develop appropriate proposals in order to remedy the negative effects.

Key words: *pandemic, processing enterprises, supply chain, impact, interviewees.*

Introducere

De-a lungul anilor modelarea efectelor pandemice au preconizat consecințele potențiale, dar impactul COVID-19 asupra lanțului de aprovizionare cu alimente și, în special, a producției animaliere a fost neașteptat. Grupurile de cazuri în rândul angajaților din fabricile de procesare a produselor agricole au evoluat rapid pentru a afecta bunăstarea umană, animală și a mediului în mai multe țări. În fabricile de procesare, accentul pe igienă este pus pe calitatea produselor și siguranța alimentelor. Datorită ne respectării măsurilor de siguranță, COVID-19 s-a răspândit rapid și a dus probabil la continuarea muncii a lucrătorilor infectați. În statele lumii multe fabrici de procesare a producției agricole și-au oprit activitatea când au identificat focare majore, punând presiune în special asupra industriilor de porci și păsări de curte. La un moment dat, a existat o reducere de 45% a capacității de procesare a porcilor. Acest lucru a dus la dificultăți de logistică și la majorarea șeptelului de animale la fermele producătorilor. Eliminarea carcasei a fost, de asemenea, asociată cu potențiale riscuri de biosecuritate și efecte dăunătoare asupra mediului. Prin urmare, aceasta este o problemă de securitate, care afectează bunăstarea umană, animală și de mediu și evidențiază fragilitatea sistemelor intensive de producție a animalelor.

În secolul trecut, pandemia de gripă din 1918 a infectat aproximativ 500 de milioane de oameni și a ucis 17-50 de milioane. Mai recent, pandemia de gripă porcină din 2009 a infectat aproximativ 61 de milioane și a ucis aproximativ 284.000. Cu toate acestea, recente focare SARS și MERS au arătat că coronavirusurile sunt candidați puternici pentru răspândirea patogenilor zoonotici. Acest lucru se întâmplă pe fondul presiunilor generate de schimbările climatice, securitatea și siguranța alimentară [1].

În prezent, amenințările majore percepute în producția intensivă de animale au fost un focar pandemic de boală virală a animalelor străine. O pandemie poate aduce provocări scontate, dar există întotdeauna riscuri neprevăzute care transcend sănătatea umană [2].

Producția de animale, în special de porci și păsări de curte, în lumea industrializată și cea în curs de dezvoltare, se caracterizează prin natura sa intensivă, inițial condusă de politicile guvernamentale postbelice menite să crească producția și să scadă costurile, dar acum susținute de cererea consumatorilor pentru produse mai ieftine.

Impactul imediat al COVID-19 a fost un val de cumpărare de panică de către consumatori. Printre produsele care au dispărut de pe rafturile supermarketurilor în primele zile s-au numărat, dezinfectanți și produse igienice, paste, orez, făină și drojdie, ouă, brânză și lapte etc. Tendințele generale au inclus creșterea vânzărilor cu amănuntul de carne, ouă și lactate, pine, crupe.

Schimbării în continuare a climei arată niveluri sporite de consecințe adverse pentru aceste sisteme în agricultură. În acest context există diverse zone, în care vor avea loc pierderi ireversibile, iar dacă aceste zone vor deveni nepotrivite pentru viața populației lor actuale sau vor dispărea, multe specii de plante și animale nu-și vor putea găsi alternative potrivite pentru viață și ar putea să dispară. Gravitatea efectelor schimbării climei diferă de la o specie la alta, ceea ce presupune dezmembrarea unor comunități de plante și animale, iar asta, la rândul său, va conduce la subminarea unor bunuri și servicii din ecosisteme [3].

Metodologia cercetării

Analiza impactului COVID-19 asupra activității economice din Republica Moldova a fost efectuată în baza sondajului de opinie al întreprinderilor de procesare a producției agricole în cadrul expresiei de interes 20.70086.25/COV Managementul riscurilor și elaborarea măsurilor de atenuare a consecințelor pandemiei COVID-19 asupra securității alimentare a Republicii Moldova, (AGROCOV19).

În calitate de intervievați au participat 59 de agenți economici cu statut de persoane juridice de diferite dimensiuni economice, activitatea de antreprenariat fiind bazată pe procesarea produselor de origine fitotehnică și zootehnică. Sondajul include 20 de întrebări menite să elucideze situația economică generală a entităților din domeniul respectiv, accesul acestora la materie primă și inputuri, precum și asigurarea cu forță de muncă în contextul efectelor nefaste ale pandemiei COVID-19 asupra evoluției economiei naționale.

Expunerea conținutului de bază

Pentru obținerea rezultatelor cât mai obiective a situației socio-economice actuale s-a optat ca eșantionul de interviu să includă întreprinderi de procesare din toate regiunile de dezvoltare a țării (cu excepția

regiunii din stânga râului Nistru). Ca rezultat, s-a obținut următoarea configurație (Figura 1):

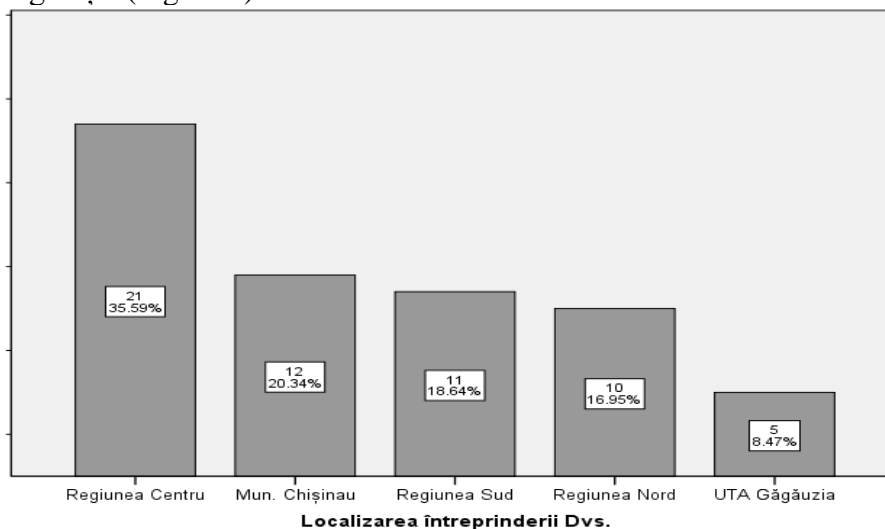


Figura 1. Localizarea și numărul întreprinderilor participante la sondajul de opinie

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Cele mai multe întreprinderi procesatoare, participante la realizarea sondajului (33 agenți economici), se găsesc în zona de Centru a țării, inclusiv mun. Chișinău. Regiunea de Nord este reprezentată de 10 agenți economici, Regiunea de Nord – 11 întreprinderi și UTA Găgăuzia – 5 întreprinderi de procesare. După profilul de activitate și localizare geografică aceste întreprinderi au următoarea distribuție (Tabelul 1):

Tabelul 1. Localizarea întreprinderilor de procesare intervievate după regiuni și profil.

Specializarea întreprinderilor	Mun. Chișinău	Regiunea Nord	Regiunea Centru	Regiunea Sud	UTA Găgăuzia	Total
Producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne, unit.	1	1	6	1	0	9

Specializarea întreprinderilor	Mun. Chișinău	Regiunea Nord	Regiunea Centru	Regiunea Sud	UTA Găgăuzia	Total
Prelucrarea și conservarea peștelui, crustaceelor și moluștelor, unit.	0	0	1	0	0	1
Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor, unit.	1	2	2	2	0	7
Fabricarea uleiurilor și a grăsimilor vegetale și animale, unit.	0	2	1	0	0	3
Fabricarea produselor lactate, unit.	0	0	3	0	1	4
Fabricarea produselor de morărit, unit.	1	2	1	1	0	5
Fabricarea preparatelor pentru hrana animalelor, unit.	0	1	0	0	0	1
Fabricarea băuturilor alcoolice, unit.	9	2	5	6	4	26
Producția de băuturi răcoritoare nealcoolice, unit.	0	0	1	1	0	2

Specializarea întreprinderilor	Mun. Chișinău	Regiunea Nord	Regiunea Centru	Regiunea Sud	UTA Găgăuzia	Total
Fabricarea altor produse alimentare, unit.	0	0	1	0	0	1
Total întreprinderi pe regiuni, unit.	12	10	21	11	5	59

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

În dependență de capacitățile tehnico-materiale necesare dezvoltării și practicării activității de procesare a produselor agricole, pe teritoriul republicii activează întreprinderi de toate dimensiunile economice (micro, mică, medie, mare).

Prin urmare, unul din obiectivele sondajului dat a fost de a include în eșantionul interviuat toate categoriile de întreprinderi din punct de vedere al mărimii economice. Respectând acest principiu, s-a obținut următoarea reprezentativitate (Figura 2):

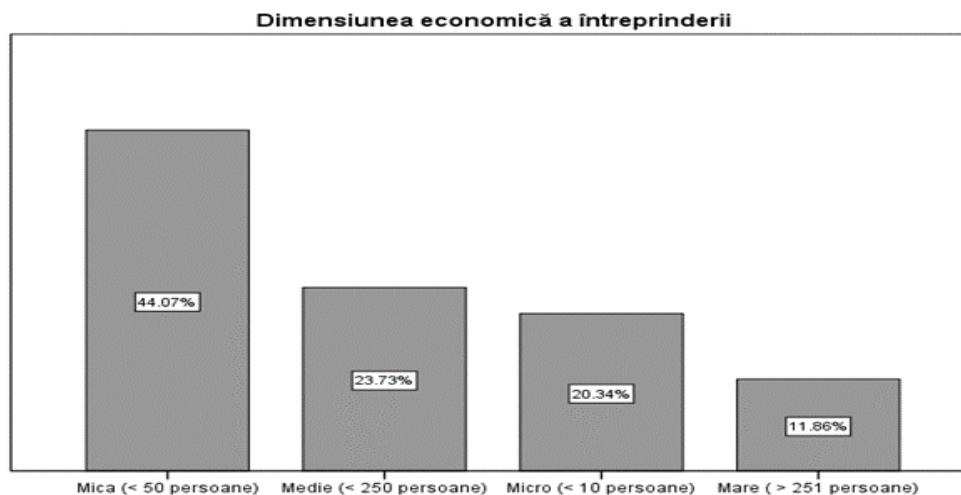


Figura 2. Ponderea întreprinderilor după dimensiunea economică, interviuate

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Domeniul de procesare a produselor agricole este destul de variat, respectiv, întreprinderile participante la sondaj au următoarele specializări (Figura 3):

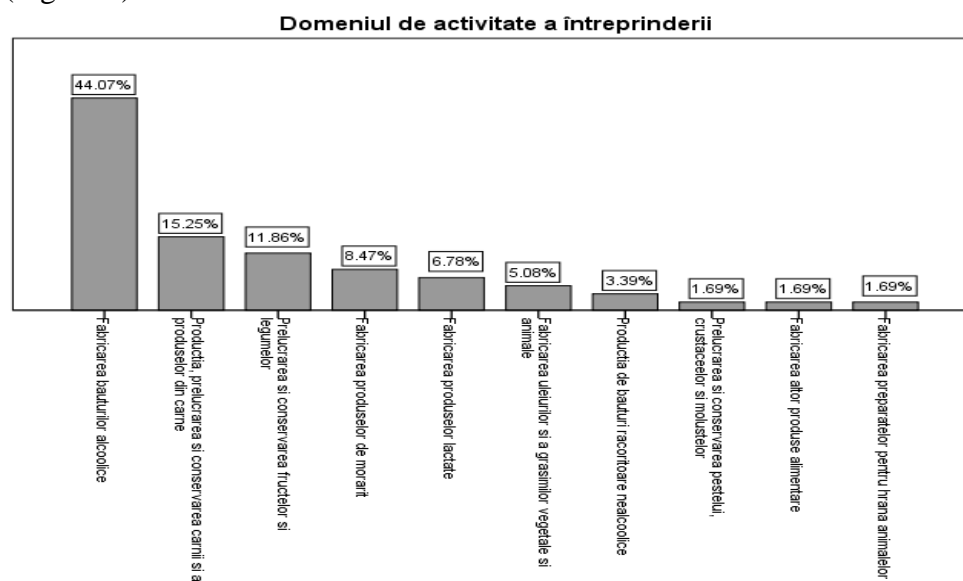


Figura 3. Domeniul de activitate economică a întreprinderilor interviuate

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Cele mai multe întreprinderi din grupul respectiv (44%) activează în sectorul vinificației. Acest fapt se datorează dezvoltării ascendente a sectorului vitivinicol, a numărului mare de agenți economici activi la moment pe piața națională cât și cea internațională.

Locul secund îi revine întreprinderilor procesatoare a produselor de carne, urmate de entitățile economice procesatoare de fructe și legumelor, a procesatorilor de produse lactate și a celor ce se ocupă cu fabricarea uleiurilor alimentare. Într-un număr mai redus se regăsesc procesatorii de pește, fabricarea produselor alimentare, prepararea hranei combinate pentru animale.

Efectele pandemiei COVID-19 au fost și sunt resimțite în toate sectoarele economiei naționale. Prin urmare, efectele economice negative s-

au manifestat și asupra agenților economici din domeniul procesării produselor agricole (Figura 4):

Starea afacerii Dvs. astăzi (în timpul Pandemiei Covid-19), în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent?

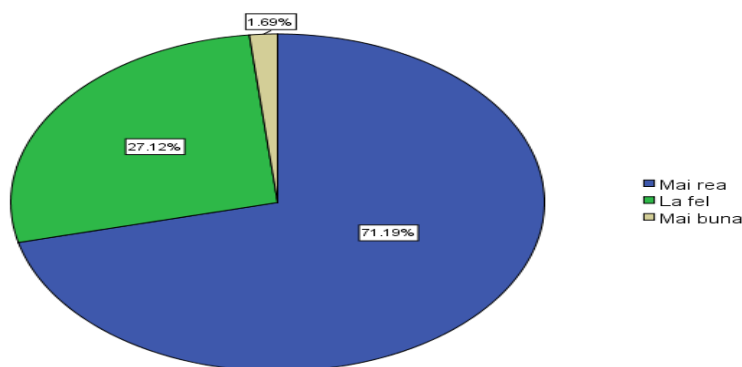


Figura 4. Calitatea situației economice actuale a întreprinderii comparativ cu perioada premergătoare pandemiei

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Figura respectivă demonstrează anvergura impactului negativ asupra stării economice a întreprinderilor date. Aproximativ 2/3 din agenții economici intervievați au resimțit mai mult sau mai puțin efectele economice negative ale pandemiei, 27,1% din respondenți au reușit să-și mențină starea economică la nivelul perioadei de prepanemie, iar 1,6% din participanții la sondaj au remarcat chiar și o îmbunătățire a situației economico-financiară.

Totodată, analizând situația economică actuală a subiecților intervievați prin prisma localizării geografice, vom obține următorul tablou (Tabelul 2):

Tabelul 2. Starea economică actuală a întreprinderilor comparativ cu anul precedent în dependență de localizarea acestora, unități.

Localizare după regiuni	Starea afacerii Dvs. astăzi (în timpul Pandemiei Covid-19), în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent?			Total
	Mai rea	La fel	Mai bună	
Mun. Chișinău	9	2	1	12
Regiunea de Nord	7	3	0	10

Localizare după regiuni	Starea afacerii Dvs. astăzi (în timpul Pandemiei Covid-19), în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent?			Total
	Mai rea	La fel	Mai bună	
Regiunea de Centru	12	9	0	21
Regiunea de Sud	10	1	0	11
UTA Găgăuzia	4	1	0	5
Total, unități	42	16	1	59

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Perioada de pandemie COVID-19 s-a manifestat asupra întreprinderilor printr-o serie de probleme și dificultăți, cum ar fi (Figura 5):

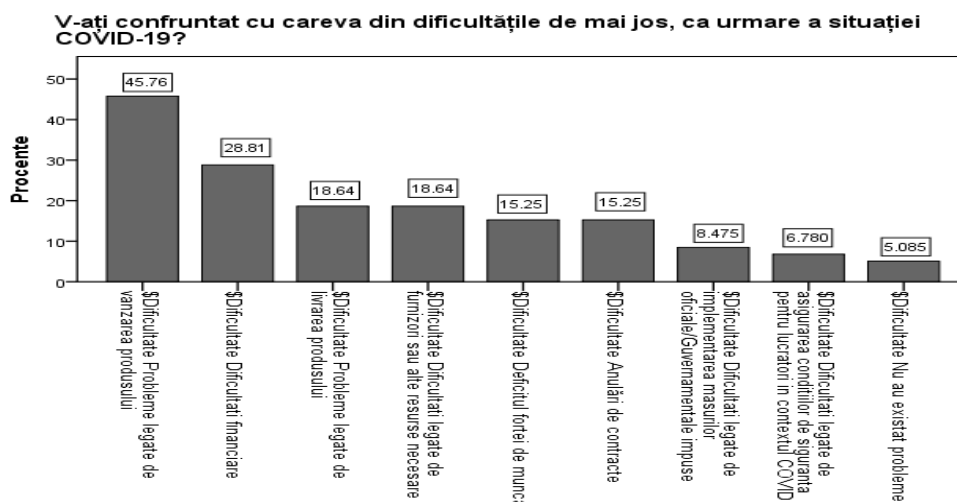


Figura 5. Principalele probleme în activitatea economică a întreprinderilor de procesare în perioada de pandemie

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Cele mai dese probleme vizate de procesatorii agricoli autohtoni, sunt la capitolul vânzării produsului finit, dificultăți financiare și probleme de livrare – furnizare a materiei prime. O problemă acută este anularea contractelor și lipsa forței de muncă. Aproximativ 5% din respondenți nu au

reclamat nicio dificultate. Totodată, 2/3 din întreprinderile participante la sondaj au menționat stabilitatea prețurilor la materie primă și accesul la inputuri și doar 1/3 au remarcat probleme la capitolul dat.

Insuficiența forței de muncă este unul din impedimentele de bază ce poate periclita întreg procesul de producere. Această problemă a existat și până la declanșarea pandemiei și doar s-a agravat odată cu evoluția acesteia. Acest fapt a afectat 62,7% din respondenți (Figura 6):

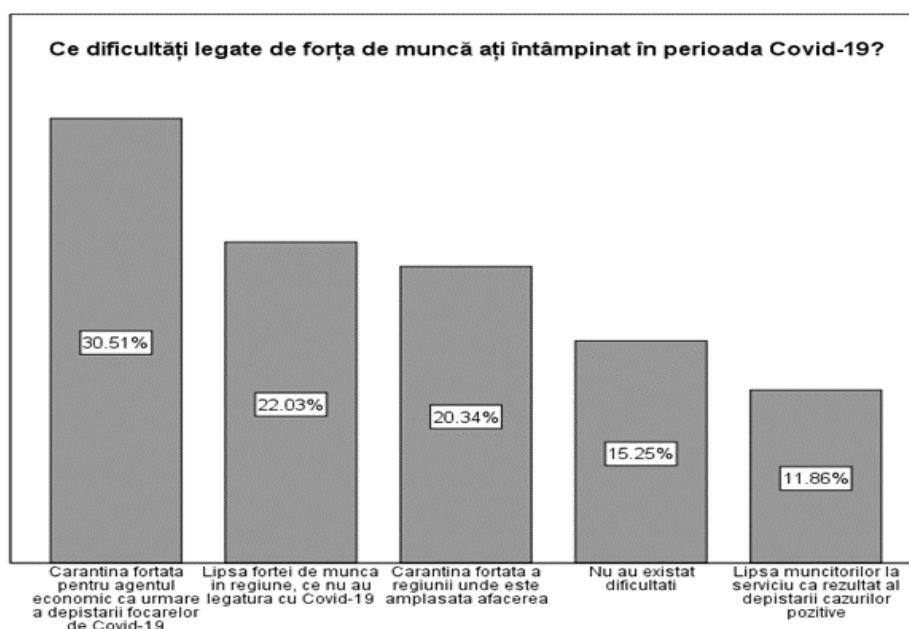


Figura 6. Principalele probleme în asigurarea cu forță de muncă a întreprinderilor

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Practic, se poate de menționat, că doar 15% din întreprinderile autohtone sunt asigurate în totalitate cu resurse de muncă, iar pentru 22% din respondenți aceasta este o problemă cronică, indiferent de situația socio-economică.

Sub aspect regional, asigurarea întreprinderilor cu forță de muncă, cât și problemele menționate la subiectul dat în perioada manifestării acute a pandemiei, are următoarea configurație (Tabelul 3):

Tabelul 3. Repartizarea întreprinderilor după principalele probleme în asigurarea cu forță de muncă la nivel de regiune, unități.

Localizare după regiuni de dezvoltare	<i>Dificultăți legate de forța de muncă ați întâmpinat în perioada Covid-19.</i>					<i>Total</i>
	<i>Carantina forțată a regiunii unde este amplasată afacerea</i>	<i>Carantina forțată pentru agentul economic ca urmare a depistării focarelor de Covid-19</i>	<i>Lipsa muncitorilor la serviciu ca rezultat al depistării cazurilor pozitive</i>	<i>Lipsa forței de muncă în regiune, ce nu au legătura cu Covid-19</i>	<i>Nu au existat dificultăți</i>	
Mun. Chișinău	2	4	1	3	2	12
Regiunea de Nord	1	3	2	4	0	10
Regiunea de Centru	6	10	0	2	3	21
Regiunea de Sud	1	0	4	4	2	11
UTA Găgăuzia	2	1	0	0	2	5
Total unit.	12	18	7	13	9	59

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului de opinie.

Criza economică, ca urmare a manifestărilor negative asupra economiei naționale, a avut și are în continuare un impact direct asupra consumatorului.

Diminuarea capacității de cumpărare a populației locale a impus o presiune semnificativă asupra procesatorilor în procesul de realizare a produselor finite. Ca rezultat aceștia au remarcat următoarele probleme (Figura 7):

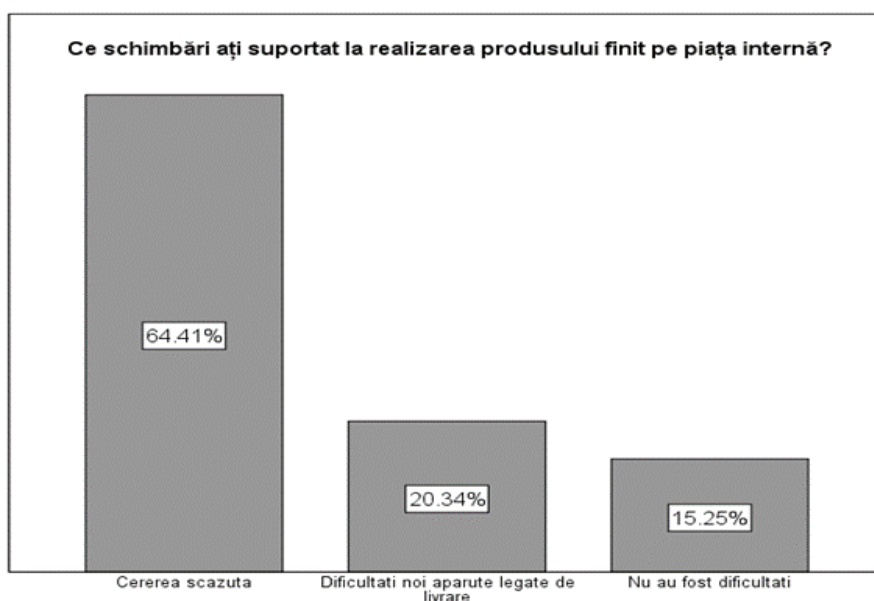


Figura 7. Principalele impedimente la realizarea produselor

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Totodată, 85% din respondenți au menționat cererea scăzută precum și dificultăți noi apărute la livrarea produsului, 15% din întreprinderi nu au raportat nicio problemă în procesul de realizare a producției. Aceleași tendințe sunt remarcate și de întreprinderile exportatoare (Tabelul 4):

Tabelul 4. Repartizarea întreprinderilor după principalele probleme în procesul de realizare a producției procesate pe piața internă, unități.

Localizare după regiuni de dezvoltare	Piața internă			Piețele externe		
	<i>Cererea scăzută</i>	<i>Dificultăți noi apărute legate de livrare</i>	<i>Nu au fost dificultăți</i>	<i>Cererea scăzută</i>	<i>Dificultăți noi apărute legate de livrare</i>	<i>Nu au fost dificultăți</i>
Mun. Chișinău	11	0	1	8	1	3
Regiunea de Nord	4	4	2	1	3	2

Localizare după regiuni de dezvoltare	Piața internă			Piețele externe		
	<i>Cererea scăzută</i>	<i>Dificultăți noi apărute legate de livrare</i>	<i>Nu au fost dificultăți</i>	<i>Cererea scăzută</i>	<i>Dificultăți noi apărute legate de livrare</i>	<i>Nu au fost dificultăți</i>
Regiunea de Centru	11	5	5	5	7	2
Regiunea de Sud	8	3	0	5	4	0
UTA Găgăuzia	4	0	1	3	0	0
Total, unit.	38	12	9	22	15	7

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Restricțiile impuse la nivel național, cât și internațional a impulsionat noi abordări în promovarea produselor finite, la identificarea noilor piețe de realizare (Figura 8):

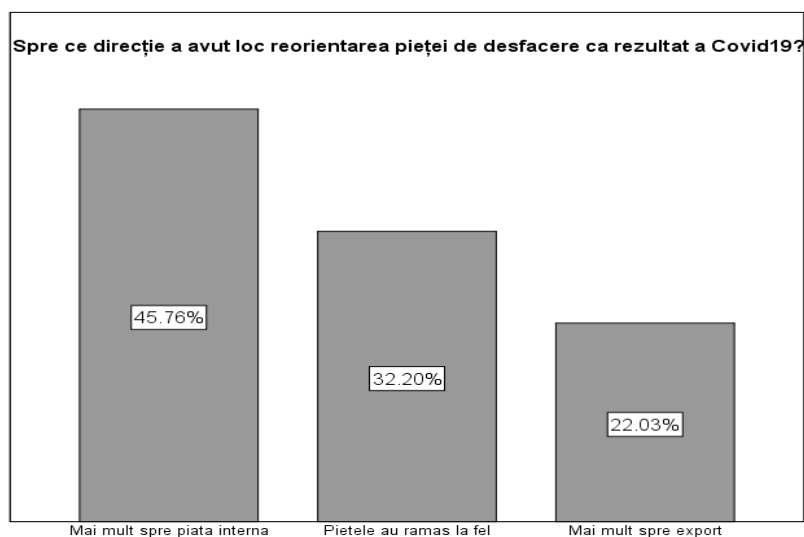


Figura 8. Direcțiile de reorientare a întreprinderilor în scopul identificării noilor piețe de desfacere a producției

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Prin urmare, analizând activitatea de marketing a agenții economici în dependență de mărimea lor economică, aceștia au demonstrat următoarele opțiuni la alegerea piețelor de desfacere (Tabelul 5):

Tabelul 5. Identificarea piețelor de desfacere de către agenții economici procesatori în dependență de mărimea lor economică, în contextul pandemiei COVID-19, unități.

Dimensiunile economice ale întreprinderii	Direcțiile de reorientare a piețelor de desfacere ca rezultat a Covid-19			Total
	Mai mult spre export	Mai mult spre piața internă	Piețele au rămas la fel	
Micro (<10 pers.)	3	4	5	12
Mică (<50 pers.)	6	12	8	26
Medie (< 250 pers.)	1	10	3	14
Mare (>251 pers.)	3	1	3	7
Total, unități	13 (22,0%)	27 (45,8%)	19 (32,2%)	59

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Ținând cont de ponderea mare a întreprinderilor procesatoare de mărimi economice mici și mijlocii în economia națională, dar și capacitatea redusă a acestora de a aborda piețele externe, este firească orientarea acestora mai mult spre consumatorul intern. Cu toate acestea, criza actuală a avut și are un impact serios asupra volumului de realizare a producției pe piața internă. Comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent, întreprinderile au reclamat următoarele modificări (Tabelul 6):

Tabelul 6. Variația volumului de vânzări pe piața internă comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent, unități.

Dimensiunile economice ale întreprinderii	Variațiile volumului vânzărilor (în %) comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent pe piața internă					
	A scăzut <10%	A scăzut <25%	Ascăzut <50%	A scăzut <80%	Volumul vânzărilor a rămas stabil	Acrescut <10%
Micro (<10 pers.)	1	2	5	2	1	0

Mică (<50 pers.)	7	2	9	3	5	0
Medie (< 250 pers.)	8	2	1	0	1	2
Mare (>251 pers)	1	1	1	2	1	0
Total, unit.	17	7	16	7	8	2

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Tendențe similare se observă și pe piețele externe. Majoritatea agenții economice, cu tradiții pe piața externă, au remarcat probleme la realizarea producției (Figura 9):

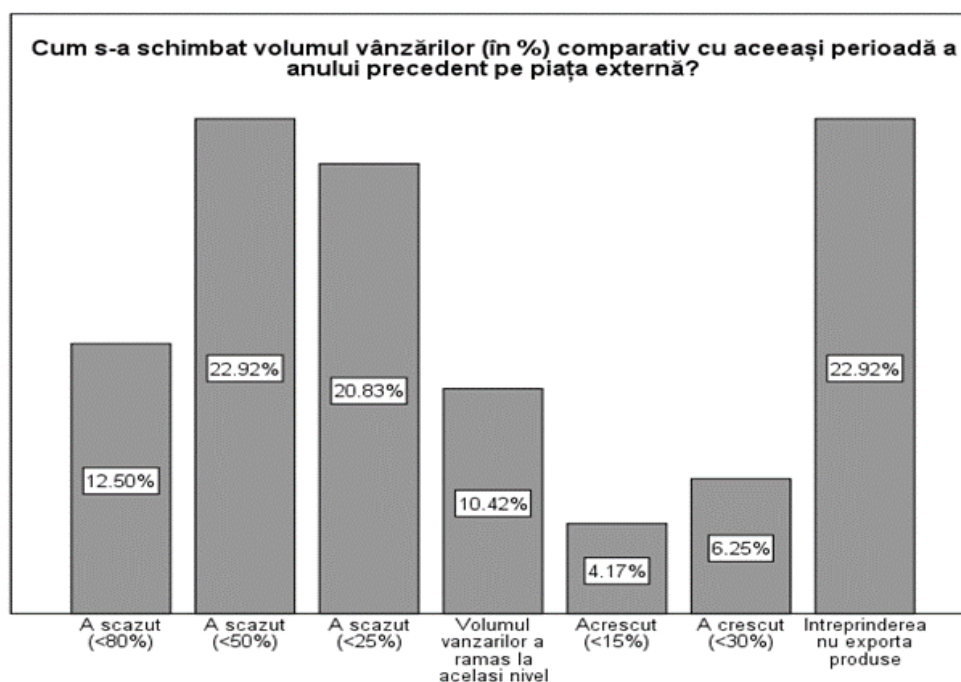


Figura 9. Nivelul vânzărilor pe piața externă comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent (%)

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Astfel, 2/3 din respondenți au remarcat o diminuare de la 25 până la 80% a volumului de vânzări în perioada respectivă și doar un număr mic de

agenți economici au obținut rezultate pozitive în promovarea produselor pe piețele externe.

Toți factorii economici enumerați anterior exercită o presiune extraordinară asupra situației tuturor agenților economici procesatori. Conform sondajului respectiv, aproximativ 2/3 din întreprinderi au fost mai mult sau mai puțin afectate financiar (Figura 10):

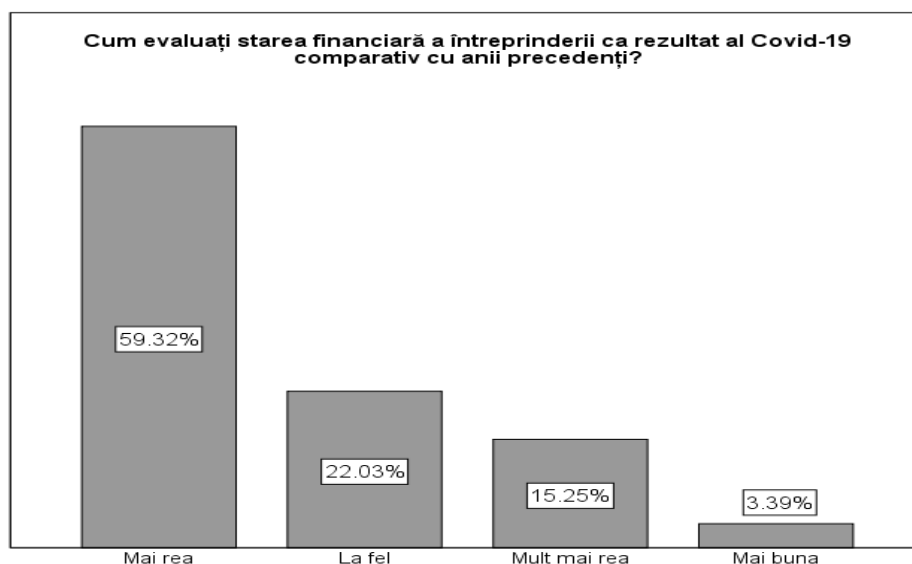


Figura 10. Calitatea situației financiare a întreprinderilor de procesare intervievate (%)

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Totodată, conform studiului, cele mai afectate sunt întreprinderile micro, mici și medii.

Acest fapt poate fi explicat prin posibilitățile și accesul mai lejer a întreprinderilor mari la noi resurse financiare ceea ce pentru restul categoriilor de întreprinderi reprezintă un impediment serios.

Ca rezultat, actualmente, starea financiară a agenților economici chestionați, în dependență de mărimea lor economică, este prezentată în următorul mod (Tabelul 7):

Tabelul 7. Evoluția stării financiare a întreprinderilor de procesare ca rezultat al efectelor pandemiei COVID – 19, unități.

Dimensiunile economice ale întreprinderii	Stare financiară actuală în urma impactului pandemiei COVID – 19.				
	Mult mai rea	Mai rea	La fel	Mai bună	Total
Micro (<10 pers.)	3	8	1	0	12
Mică (<50 pers.)	5	16	5	0	26
Medie (< 250 pers.)	0	8	5	1	14
Mare (>251 pers)	1	3	2	1	7
Total, unit.	9	35	13	2	59

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Este evident riscul economic ce planează asupra întreprinderilor micro și mici, deoarece 32 din entitățile menționate au probleme acute financiare. Prin urmare, acest fapt reprezintă o incertitudine privitor la activitățile economice pentru următorii 3 – 5 ani ale întreprinderilor respective. Din răspunsul oferit la tema dată, procesatorii au indicat următoarele prognoze (Figura 11):

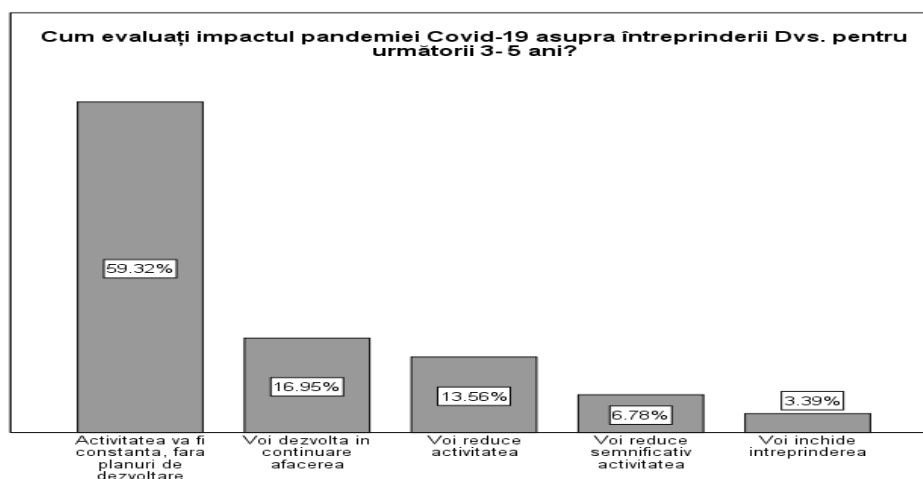


Figura 11. Prognoza evoluției activităților economice pentru următorii 3-5 ani a întreprinderilor intervievate

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Figura respectivă denotă faptul că 59% din întreprinderi au ca scop menținerea sau conservarea stării economice la nivelul actual, sperând la o perioadă mai favorabilă în viitor. În același timp 17% vor să-și dezvolte afacerile, 20% sunt impuși să-și reducă activitatea, iar aproximativ 4% își vor sista activitatea economică.

Menținerea și dezvoltarea unei afaceri este un proces complex, de durată și comportă multe riscuri. În condițiile de crize economice, sociale sau sanitare această acțiune este și mai dificilă. În acest caz este oportun ajutorul statului la depășirea dificultăților economice cu care se confruntă entitățile economice. Criza economică actuală survenită în urma declanșării pandemiei COVID – 19, a impus anume această situație când agenții economici autohtoni necesită ajutor din partea statului. La fel și întreprinderile autohtone de procesare a produselor agricole solicită implicarea statului. Calitatea intervenției organelor de resort în sprijinul domeniului dat este evaluat de agenții economici procesatori în felul următor (Figura 12):

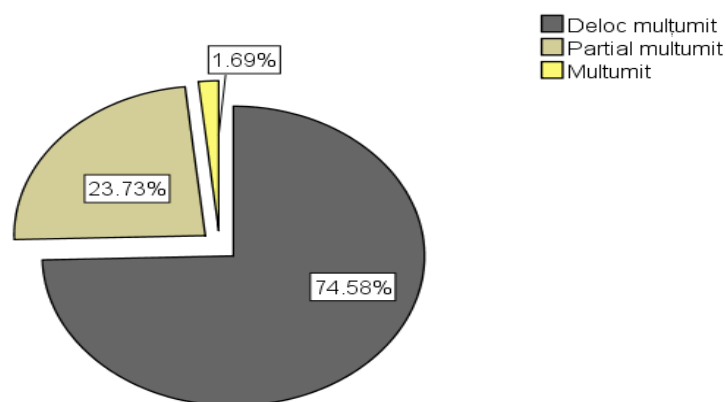


Figura 12. Evaluarea de către întreprinderile de procesare intervievate a acțiunilor de ajutorare din partea statului

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Din figura dată se poate de remarcat că 2/3 din procesatorii participanți la sondaj nu au profitat de niciun fel de ajutor din partea statului, și doar 1/3 sunt parțial sau mulțumiți de intervențiile statului.

Totodată, cel mai redus acces la ajutorul statului au avut întreprinderile de mărimi economice micro, mici și medii. Cele mai defavorizate fiind întreprinderile mici (Tabelul 8):

Tabelul 8. Nivelul de apreciere al întreprinderilor față de acțiunile statului, în dependență de mărimea lor economică, unități

Dimensiunile economice ale întreprinderii	Cât de mulțumiți sunteți de intervențiile statului vis-a-vis de afacerea Dvs.?			
	Deloc mulțumit	Parțial mulțumit	Mulțumit	Total
Micro (<10 pers.)	6	6	0	12
Mică (<50 pers.)	24	1	1	26
Medie (< 250 pers.)	10	4	0	14
Mare (>251 pers)	4	3	0	7
Total, unit.	44	14	1	59

Sursa: Efectuat în baza datelor sondajului

Datele prezentate în tabelul dat reflectă implicarea insuficientă a statului în procesul de susținere a întreprinderilor de procesare autohtone, impunând aceste entități să supraviețuiască pe cont propriu.

Concluzii și recomandări:

1. Sondajul de opinie privind impactul pandemiei COVID – 19 asupra activității procesatorilor de produse agricole din Republica Moldova a fost realizat pe un eșantion de 59 de agenți economici ce activează în diferite sfere de procesare. Întreprinderile intervievate sunt de diferite mărimi economice și din punct de vedere al localizării geografice reprezintă toate Regiunile de Dezvoltare, cu excepția teritoriului din stânga râului Nistru;

2. Din totalul de agenți economici, participanți la realizarea sondajului dat, 44% sunt specializați în fabricarea băuturilor alcoolice, 15% - producția, prelucrarea și conservarea cărnii și a produselor din carne, 12% - prelucrarea și conservarea fructelor și a legumelor, 8,5% - fabricarea produselor de morărit, 6,5% - fabricarea produselor lactate și 14% - prelucrarea și conservarea peștelui, fabricarea uleiurilor și grăsimilor vegetale, producția de băuturi răcoritoare, a altor produse alimentare etc;

3. După mărimea economică, întreprinderile respective se clasează: micro – 20,3%, mici – 44%, medii – 23,8%, mari – 11,9%;

4. Impactul negativ asupra situației economice a fost resimțit de 42 agenți economici, declarând o degradare a situației financiare. Aproximativ

1/3 din respondenți au reușit să-și mențină starea economică la nivelul anilor precedenți și doar un agent economic a obținut performanțe economice;

5. În perioada de pandemie, principalele dificultăți întâmpinate de respondenți în activitatea economică țin de realizarea produsului, probleme acute financiare, livrarea produsului, deficitul forței umane de muncă, anulări de contracte etc.;

6. Lipsa forțe de muncă a fost resimțită de 85% din întreprinderile intervievate, iar principalele probleme enunțate sunt: carantina forțată pentru agenții economici, insuficiența forței de muncă în regiune, absența muncitorilor ca urmare a infectării cu COVID – 19;

7. Criza economică a afectat atât piața internă, cât și cea externă. Astfel, 38 de agenți economici au menționat o scădere evidentă a cererii pe piața internă. Aceeași problemă au reclamat și 22 de exportatori. Altă problemă este legată de dificultățile de livrare a producției pe piața internă și cea externă, fiind menționată de 27 de întreprinderi;

8. Restricțiile de circulație externă a impus ca 45% din procesatorii intervievați să se reorienteze pe piața internă, 22% - au avut posibilitatea să obțină acces spre piețele exterioare, iar 33% din agenții economici au reușit să-și mențină pozițiile pe piețele tradiționale de până la declanșarea pandemiei;

9. Criza economică și problemele financiare cu care se confruntă sectorul de procesare a determinat o reducere de la 10 până la 80% din volumul inițial de vânzări. Acest fapt a fost remarcat de 49 de agenți economici participanți la realizarea sondajului și doar 10 agenți au reușit sau chiar mări volumul producției realizate;

10. Situația dată a avut un impact direct asupra situației financiare a respondenților. Prin urmare 2/3 din întreprinderi au menționat o scădere semnificativă a surselor financiare și doar 1/3 au putut să-și mențină favorabilă situația financiară;

11. Impactul economic negativ asupra activității economice a întreprinderilor de procesare importă și riscuri eminente în procesul de dezvoltare mai departe a afacerilor. Cu toate acestea, 60% din intervievați sunt optimiști și, cel puțin, vor încerca să-și mențină afacerile în următorii 3-5 ani, 17% intenționează să o dezvolte și 33% din agenții participanți la sondaj vor reduce sau chiar își vor sista activitatea economică;

12. Conform părerilor persoanelor juridice chestionate, statul a avut o implicare nesatisfăcătoare în procesul de susținere a afacerilor economice.

Prin urmare 2/3 s-au arătat nemulțumiți de intervenția sau absența statului și doar 1/3 din respondenți sunt parțial sau total mulțumiți de ajutorul acordat.

Recomandări:

1. Diversificarea surselor de aprovizionare cu materie primă destinată procesării, încheierea de acorduri unde materia primă poate fi livrată în avans sau cu o achitare inițială minimă sub garanția asociațiilor de procesatori și producători.

2. Demararea unei conlucrări stabile și de durată între asociațiile de producători și procesatori cu scopul de a determina și eficientiza lanțul de aprovizionare cu materie primă, cât și promovarea produsului finit pe piața internă și cele externe de către asociațiile respective;

3. Implicarea Guvernului Republicii Moldova și în special, a Ministerului Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului în elaborarea programelor de susținere logistică a agenților economici din domeniul de procesare.

4. Organizarea de către MADR a meselor rotunde cu participarea producătorilor agricoli, a procesatorilor și companiilor de realizare și distribuție a produselor finite în identificarea metodelor optime de conlucrare;

5. Implicarea sectorului bancar național în susținerea domeniului de procesare prin acordarea creditelor preferențiale agenților economici din sfera respectivă;

6. Promovarea produselor procesate de către organele de stat cât și de însuși procesatori prin intermediul mass-media, a rețelelor de socializare;

7. Organizarea târgurilor locale, raionale sau republicane ce pot fi desfășurate la aer liber și în cazul când situația epidemiologică permite acest lucru cu scopul de a promova produsele promovate;

8. Crearea parteneriatului public privat între Autoritățile Publice Locale, Autoritățile Publice Centrale și procesatorii din mediul rural în scopul susținerii informaționale, de promovare și acordare logistică;

9. Elaborarea de către Guvernul RM a unui program de reeșalonare a datoriilor agenților economici procesatori către bugetul de stat;

10. Acordarea de către Guvern a unor anumite preferințe financiare agenților economici care vor deschide noi locuri de muncă;

11. Contribuirea statului la dezvoltarea afacerilor agenților economici procesatori care vor prezenta un plan relevant de dezvoltare a afacerii pentru următorii 3 – 5 ani;

12. Vaccinarea contra COVID – 19 a tuturor persoanelor implicate în procesul tehnologic de producere pentru a preveni eventualele dificultăți survenite din cauza carantinei sau îmbolnăvirii lucrătorilor.

Bibliografie

- [1]. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fvets.2020.585787/full> accesat la 17.05.21
- [2]. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fvets.2020.585787/full> accesat la 17.05.21
- [3]. <http://www.fao.org/3/aq675ro/aq675ro.pdf> accesat la 18.05.21

PERSPECTIVELE INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN UCRAINA

Victoria VUDVUD

Docent, k.e.n,

*Docent al Catedrei Finanțelor și Afacerilor Bancare
Institutul Economic și Comercial din Cernăuți KNTEU*

[*vikiv72@ukr.net*](mailto:vikiv72@ukr.net)

Abstract

The article identifies the role, necessity and impact of foreign investment on the economy, considers the processes of their entry into the economy of Ukraine, highlights the main problems and factors affecting investment activity and investment attractiveness of the country. The essence of investments, foreign investments and foreign direct investments is characterized. The classification of investments on various grounds, in particular on the objects of investment, on the nature of participation in investing, on the period of investment, on the form of ownership of investors, on a regional basis; types of foreign direct investment are considered separately. It is determined that foreign direct investment can contribute to the development of the enterprise by providing access to foreign capital and, consequently, overcoming the problem of low levels of domestic savings. An analysis of the dynamics of foreign direct investment in Ukraine for 2014-2020, which identified periods of the most significant fluctuations and identify the reasons that influenced such changes. The volume of direct investments of Ukraine is analyzed according to the principle of orientation, ie, according to cash flows, which made it possible to calculate the final balance between incoming and outgoing flows. The factor in making investment decisions: the ratio of risk - reward and identified ways to improve this ratio. Priority areas for foreign direct investment in Ukraine have been formulated. In order to create favorable conditions and attract foreign investors, the need to introduce certain government incentives, such as resolving disputes under alternative legislation, reforming statistical services, providing tax incentives in most sectors, developing sectoral investment strategies and specific incentives by type of investor. The ways and directions of improving the investment climate in the country are identified, which will allow to increase the inflow of foreign direct investments.

Key words: *Investments, foreign investments, foreign direct investments, risk - reward ratio, investment attractiveness, investment strategy, investment climate, investment image.*

JEL Classification: *E 22.*

Introducere

În legătură cu situația economică nestabilă din lume și criza financiară, niciun stat nu poate funcționa fără investiții suplimentare și , anume, fără investiții constante.

Acestea joacă un rol important în dezvoltarea țării și reprezintă un imbold important de creștere economică a Statului. Investițiile afectează cele mai profunde baze ale activității economice și determină procesul de creștere economică în general.

Deoarece nu numai că aduc profit investitorului, dar creează și un efect social, care include dezvoltarea infrastructurii, inovațiilor, ecologiei etc. În plus, posibilitățile de dezvoltare, implementare și utilizare a tehnologiilor noi și îmbunătățite a produselor, depind de starea climatului investițional din țară, de volumul și structura investițiilor străine.

Creșterea imidjului investițional al țării, intensificarea activității investiționale devine o problemă deosebit de importantă în etapa actuală de dezvoltare a statului.

1. Revizuirea literaturii

O atenție deosebită studierii problemelor și modalităților de atragere a investițiilor străine în economia Ucrainei, analizei stării actuale a investițiilor directe și îmbunătățirii climatului investițional din țară au acordat acești oameni de știință:

N.M. Ivchenko, I.M. Kovalenko, D. Livch, A.V. Nepran, A.V. Kolevatova, V.V. Kozyk, G.M. Filyuk, O.M. Petuhova, I.P. Moiseenko, O.V. Samotoenkova și alții.

2. Metodologia cercetării, date, ipoteze

Necâtând la numărul semnificativ de publicații pe această temă, actuale și necesare vor fi cercetările ulterioare ale stării, tendințelor și perspectivelor investițiilor străine directe în economia națională.

Investițiile sunt toate tipurile de proprietate și valorile intelectuale care sunt investite în obiecte de activități antreprenoriale și de altă natură, în urma

căroră se creează un profit (venit) și / sau se obține un efect social și de mediu [3].

Conform părerii cercetătorilor internaționali [6, p. 154], investițiile sunt clasificate în funcție de următoarele caracteristici:

1. După obiectele de investiții (proprietate) distingem investițiile:
 - investiții reale – investiții de fonduri (proprietăți) în active reale - corporale și necorporale (uneori investițiile în active necorporale legate de progresul științific și tehnologic sunt caracterizate ca inovatoare) ;
 - investițiile financiare sunt investiții în instrumente financiare (active), printre care predomină valorile mobiliare
2. După natură participării la investiții:
 - investiția directă este efectuată de investitori, care selectează direct obiecte de investiții și investesc în acestea (proprietăți, active). De regulă, investitorii sunt bine familiarizați cu obiectul investiției și cunosc mecanismele investiției. O investiție directă este o tranzacție comercială, care implică contribuția de fonduri sau proprietăți la capitalul autorizat al unei persoane juridice în schimbul drepturilor corporative emise de o astfel de persoană juridică. Investițiile directe includ astfel de investiții care reprezintă mai mult de 10-25% din capitalul companiei și dau dreptul de a participa la gestionarea întreprinderii.
 - investițiile indirecte sunt efectuate de intermediari de investiții sau financieri, deoarece nu toți investitorii au calificările necesare pentru selectarea efectivă a obiectelor de investiții și în managementul investițiilor, atunci o anumită parte a acestora cumpără valori mobiliare emise de intermediari de investiții și financieri. Intermediarii investesc fondurile colectate în cele mai eficiente, după opinia lor, obiecte de investiții, le gestionează, apoi distribuie profitul primit între clienții lor – investitori. Principala caracteristică a investițiilor de portofoliu (directe) este că investitorul nu are dreptul să participe la gestionarea întreprinderii, iar aceste investiții implică doar primirea de către investitor a dividendelor pe acțiunile întreprinderii sau alte valori mobiliare.
3. După perioada de investiții:

- pe termen scurt (investiție de capital pentru o perioadă care nu depășește un an);
- pe termen lung (investiție de capital pentru o perioadă mai mare de un an).

4. Prin forme de proprietate a investitorilor – private, publice, străine și comune.

Investiții private – investiții făcute de cetățeni, precum și de întreprinderi cu forme de proprietate nestatale, în primul rând colective.

Investițiile publice sunt investiții efectuate de autoritățile centrale și locale în detrimentul bugetului, fondurilor extrabugetare și fondurilor împrumutate, precum și întreprinderilor de stat în detrimentul fondurilor proprii și împrumutate. Investițiile străine sunt investiții în economia țării de către cetățeni străini, persoane juridice și de către state; investițiile comune sunt realizate de subiecții din țară și de peste hotare.

5. La nivel regional se disting:

- interne – investiții ale entităților economice ale statului;
- străine – investiții ale unor persoane juridice și persoane fizice străine, state străine, organizații internaționale interguvernamentale și neguvernamentale.

În condițiile actuale de funcționare a economiei naționale este nevoie de investiții străine, care sunt definite:

- activitate de investiții extrem de redusă a propriilor producători și cetățeni (în condițiile unei crize economice îndelungate, stagnării producției, inflației mari, procesul investițiilor interne s-a oprit practic recent);
- necesitatea rapidă de modernizarea tehnică și tehnologică a producției, a întregii infrastructuri de piață și sociale prin importul de tehnologii, mașini și echipamente moderne;
- necesitatea introducerii de noi metode de management și marketing în toate domeniile managementului [1].

Astfel, investițiile străine joacă un rol semnificativ în dezvoltarea economică a oricărui stat, indiferent de nivelul său de dezvoltare economică, și contribuie, de asemenea, la creșterea economică și avansarea tehnologiei bazată pe utilizarea eficientă a resurselor străine.

Conform Legii Ucrainei „Cu privire la regimul investițiilor străine”, investițiile străine reprezintă valorile investite de investitorii străini în

activități de investiții în conformitate cu legile Ucrainei pentru a obține un profit sau pentru a obține un efect social [1].

Investițiile străine directe sunt o formă de participare a capitalului străin la implementarea proiectelor de investiții în țara-beneficiară a investițiilor, care se caracterizează prin participarea activă a investitorului (sau a reprezentanților acestuia) la activitățile organizației.

Conform datelor Ministerului Finanțelor din Ucraina, investițiile străine directe (ISD, engl.. Foreign direct investment, FDI) reprezintă o investiție pe termen lung a activelor materiale de către companiile nerezidente din economia țării. Investiția străină directă este cea mai dorită formă de investiție pentru economiile emergente, deoarece permite proiecte mari; în plus, țara primește noi tehnologii, noi practici de guvernare corporativă etc. [4].

O.V. Samotoenkova la principalele tipuri de investiții străine directe include [5]:

- investirea de la zero – crearea unei sucursale sau întreprinderi în străinătate, care este deținută 100% de investitor;
 - achiziționarea sau cumpărarea unei întreprinderi străine;
 - finanțarea activităților sucursalelor;
 - dobândirea drepturilor de proprietate: drepturi de utilizare a terenurilor, a resurselor naturale;
 - acordarea drepturilor de utilizare a know-how-ului, tehnologiilor etc.;
 - cumpărarea de acțiuni / unități în capitalul autorizat al unei companii străine, care dau dreptul de a controla activitățile întreprinderii.
- Investițiile străine directe pot contribui la dezvoltarea întreprinderii oferind acces la capital străin și, în consecință, depășind problema nivelurilor scăzute de economii interne. În plus, investitorii străini pot aduce cu ei cunoștințe noi în management, tehnologie, rețelele de furnizori și cumpărători și, astfel, pot crește productivitatea și profitabilitatea întreprinderilor cu investiții străine directe.

Investițiile străine directe în economia Ucrainei au fost destul de inegale în ultimii 7 ani. Dinamica primirii acestora pentru perioada 2014 – 2020 este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1. Analiza dinamicii investițiilor străine directe în Ucraina pentru 2014–2020 (milioane USD)

Anii	Investițiile străine directe	Creștere absolută (scădere)	Rata de creștere (scădere)%
2014	410
2015	2961	2551	622,2
2016	3284	323	10,9
2017	2202	-1082	-32,9
2018	2355	153	6,9
2019	3070	715	30,4
2020	-343	-3413	-211,2

Din 2014 – cu excepția teritoriilor ocupate (Crimeea, Sevastopol, părți din Donbass)

Sursă: construită de autor conform siteului web al Ministerului Finanțelor din Ucraina [4]

Potrivit Tabelului 1, în 2013, instabilitatea politică din Ucraina a dus la o scădere semnificativă a investițiilor străine, care în 2014 se ridica la doar 410 milioane de dolari SUA. În 2015 și 2016, situația a început să se îmbunătățească oarecum, iar volumul investițiilor străine în economia Ucrainei s-a ridicat la 2961 și, respectiv, la 3284 milioane de dolari SUA. Însă, lipsa de stabilizare a crizei politice, situația militară din estul țării, prezența corupției și eșecul reformelor economice au dus din nou la o scădere a investițiilor străine directe, care în 2017 față de 2016 a scăzut cu aproape 33%. Creșterea veniturilor în 2018-2019, cu doar 153 milioane de dolari SUA (sau 6,9%) în 2018 și cu 715 milioane dolari SUA (sau 30,4%) în 2019, îmbunătățește ușor situația. Cu toate acestea, o tendință negativă semnificativă a investițiilor străine directe din Ucraina se observă în 2020, când investițiile străine directe au scăzut de aproape nouă ori față de 2019 și soldul acestora a atins o valoare negativă. Acest flux de fonduri manifestă retragerea câștigurilor reinvestite ale investitorilor străini de către întreprinderi și companii din sectorul real al economiei și neîncrederea crescândă față de investitorii străini în posibilitățile unei afaceri stabile și îmbunătățirea climatului investițional din țară. În plus, unul dintre principalele motive de retragerea investițiilor străine directe este pandemia COVID-19, care a provocat haosul economic. Restricțiile forțate la locul de muncă, carantina și distanțarea socială impun companiilor să oprească sau să

schimbe modul în care își desfășoară activitatea. De asemenea, a avut un impact negativ asupra actualului ciclu economic și de investiții.

Vom analiza volumul investițiilor străine directe ale Ucrainei în fluxurile de fonduri pe perioada 2014-2020, a căror dinamică este prezentată în Tabelul 2. După datele Tabelului 2, volumul investițiilor directe din Ucraina este prezentat în conformitate cu principiul orientării, adică fluxurile de fonduri, deci în perioada 2014-2019 există un sold pozitiv al dinamicii investițiilor străine directe, adică investițiile primite au fost mai multe decât cele de ieșire. Tendința negativă este anul 2020, când și soldul este negativ, adică investitorii străini își retrag investițiile.

În condiții atât de dificile de funcționare (criza politică, situație militară în estul țării, pandemie COVID-19), majoritatea companiilor și-au întrerupt activitatea, producția s-a oprit și nimeni nu știa cât va dura, nu a fost profitabil pentru investitori să investească fără să vadă cum se vor realiza și ce profit se poate obține.

Tabelul 2. Volumul investițiilor străine directe în Ucraina din 2014 până în 2020 (milioane de dolari SUA)

Anul	Investiții străine directe în Ucraina	Investiții străine directe din Ucraina	Echilibrul
2014	410	111	+299
2015	2961	-51	+3012
2016	3284	16	+3268
2017	2202	8	+2194
2018	2355	-5	+2360
2019	3070	648	+2422
2020	-343	56	-399

din 2014 - cu excepția teritoriilor ocupate (Crimeea, Sevastopol, părți din Donbass)

Sursa: construită de autor conform siteului web al Ministerului Finanțelor din Ucraina [4].

Îndeosebi, după opinia lui D. Livch [2], chiar dacă nu luăm în considerare situația legată de pandemia COVID -19, economia Ucrainei a fost întotdeauna „subinvestită”. Cercetătorul deasemenea marchează, că în ultimii treizeci de ani s-au acumulat aproximativ 50 de miliarde de dolari în ISD (stoc ISD), în timp ce în aceeași perioadă, Polonia a acumulat aproximativ 240 miliarde de dolari în ISD. În 2019, Ucraina a atras 5,8 miliarde de dolari în ISD, Polonia 16 miliarde de dolari, Turcia 8,8 miliarde de dolari, România 6,9 miliarde de dolari și Slovacia 2,3 miliarde de dolari.

ISD din Ucraina în anul 2019 a fost de aproape trei ori mai mici decât remitențele private către țară - 15,7 miliarde de dolari. Situația actuală, în care venitul muncitorilor ucraineni este de multe ori mai mare decât investițiile străine, iar dorința investitorilor străini de a investi în Ucraina este scăzută, ar trebui modificată. Problema „subinvestiției” poate fi rezolvată dacă luăm în considerare factorul în luarea deciziilor de investiții – raportul risc–recompensă. Una dintre cele mai importante componente ale investițiilor străine directe este solvabilitatea statelor, capacitatea de a rezolva conflictele prin mediere internațională, relevanța datelor oficiale și valoarea remunerației țării pentru risc.

Țările pot îmbunătăți raportul risc–recompensă introducând diverse stimulente. Aceste măsuri includ: prezența unui birou de coordonare și a unui fond de investiții, disponibilitatea de beneficii fiscale și scutiri generale de impozite, nivelul impozitului pe profit, disponibilitatea parcurilor industriale. În acest moment, Ucraina încearcă să stimuleze atractivitatea investițiilor prin crearea de birouri de coordonare și parcuri industriale, dar, din păcate, aceste măsuri nu sunt suficiente, deoarece sistemul simplificat de impozitare se aplică doar întreprinderilor mici cu o cifră de afaceri mai mică de trei milioane de dolari pe an, ceea ce nu stimulează fluxul de investiții străine directe. În schimb, țările străine au un regim fiscal favorabil. Prezența unor factori precum instabilitatea economică, criza politică, situația militară din estul țării, dezvoltarea pandemiei COVID-19, dependența ridicată de resurse a industriilor cu consum intensiv de energie, rămânând în urmă în dezvoltarea logisticii și altora, creșterea nivelului de risc pentru un investitor străin în țara noastră. Prin urmare, în ceea ce privește riscul - recompensă, Ucraina pierde ușor în fața țărilor concurente.

În ceea ce privește competitivitatea investițiilor străine directe, Ucraina are un raport risc-rentabilitate mai slab. În primul rând, Ucraina trebuie să-și ridice imidjul investițional și să-și promoveze potențialul la

evenimente de investiții. Trebuie îndeplinite toate condițiile criteriilor pe care se bazează solvabilitatea statelor. Ar trebui stabilite o serie de stimulente compensatorii: soluționarea litigiilor în temeiul legislației alternative, reforma serviciilor statistice, furnizarea de stimulente fiscale în majoritatea sectoarelor, dezvoltarea strategiilor sectoriale de investiții și stimulente specifice în funcție de tipul de investitor.

Înțelegând modelele mișcărilor de capital din lume, evaluându-și în mod sobru propria competitivitate, înțelegându-și locul pe piața investițiilor străine și definind un plan de acțiune clar, Ucraina are toate șansele să crească investițiile străine directe pe termen lung.

Considerăm că domeniile prioritare pentru investițiile străine directe în Ucraina sunt:

- dezvoltarea sectorului IT – programare computerizată, publicare software, alte activități în domeniul tehnologiei informației și sistemelor informatice;
- construirea imobilelor comerciale – depozite, parcuri industriale;
- dezvoltarea agriculturii, în special a procesării industriale și a infrastructurii legate de agricultură;
- dezvoltarea industriei farmaceutice – finanțare sporită pentru cercetarea farmaceutică și dezvoltarea medicamentelor;
- creșterea producției de piese pentru echipamente mici și mijlocii – furnizarea de piese auto;
- dezvoltarea infrastructurii, în special construcția de drumuri, căi ferate și poduri.

Concluzie

Atragerea investițiilor străine directe este un aspect foarte important al reglementării guvernamentale în Ucraina, deoarece aceste investiții contribuie la dezvoltarea antreprenoriatului și a economiei Ucrainei în ansamblu, fiindcă aduc de obicei cunoștințe de management, tehnologie și extind gama de furnizori și cumpărători de întreprinderi autohtone. Țările își pot crește șansele de a investi, dacă stabilesc stimulente adecvate pentru investitori, înființează parcuri industriale și birouri de coordonare. Condițiile pentru atragerea investițiilor străine directe în Ucraina sunt stabilitatea politică, economică și financiară, garanțiile investiționale, perfecționarea legislației privind reglementarea investițiilor și îmbunătățirea generală a

climatului investițional. Astfel, ținând seama de regularitatea mișcării capitalului mondial, întreprinderile și antreprenorii ucraineni și Ucraina trebuie să își evalueze în mod eficient competitivitatea și să formeze un plan clar pentru a atrage investiții suplimentare, inclusiv investiții străine directe.

Referințe

- [1]. Ivchenko N.M. Reglementarea de stat a activității de investiții: starea actuală și perspectivele de dezvoltare. *Revista Universității Naționale Agrare Somy. Seria Finanțe și Credite*. 2012. № 2. p. 24–26.
- [2]. Livch D. Cum se direcționează fluxurile de capital către Ucraina. *Revista electronică „Adevărul economic”*. URL: <https://www.Thoughta.com.ua/columns/2021/02/12/670911/> (data accesului: 04.03.2020)
- [3]. Cu privire la regimul investițiilor străine: Legea Ucrainei din 19 martie 1996 № 19, art. 80. Informații despre Rada Supremă a Ucrainei. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text> (data accesului: 04.03.2020)
- [4]. Investiții străine directe: siteul oficial al Ministerului Finanțelor din Ucraina. URL: <https://index.minfin.com.ua/en/economy/fdi/2020/> (data accesului: 02.03.2020)
- [5]. Samotoenkova O.V. Activitate de investiții în Ucraina: tendințe și perspective. Publicație electronică științifică profesională „Economie eficientă”. 2019. №5.
- [6]. Samotoenkova O.V., Olvinskaya I. O. Statistici economice: manual. Odessa: ODEU, 2010. - 182 p.

References

- [1]. Ivchenko, N. M. (2012), State regulation of investment activity: current state and prospects of development. [Bulletin of Sumy National Agrarian University. Finance and Credit Series.]
- [2]. Livch D. How to direct capital flows to Ukraine. Electronic magazine "Economic Truth", available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/02/12/670911/> (Accessed 4 Mart 2020).
- [3]. The Verkhovna Rada of Ukraine (1996), The Law of Ukraine "On the regime of foreign investment", available at:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text>
(Accessed 4 Mart 2020).

- [4]. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine: "Foreign direct investment", available at:
<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2020/> (Accessed 2 Mart 2020).
- [5]. Samotoenkova, O. V. (2019), Investment activity in Ukraine: tendencies and prospects. [Electronic scientific professional publication "Effective Economics".]
- [6]. Samotoenkova, O. V. and Olvinska, Y. O. (2010), Ekonomichna statystyka : navchalnyi posibnyk [Economic statistics], OSEU, Odessa, Ukraine

NIVELUL ȘI PRINCIPALELE PROFILURI ALE SĂRĂCIEI POPULAȚIEI REPUBLICII MOLDOVA: MĂSURARE ȘI EVALUARE

Anatolii ROJCO

*Doctor, conferențiar cercetător,
Cercetător științific coordonator,
Institutul Național de Cercetări Economice,
Republica Moldova
rojco@mail.ru*

Ecaterina HEGHEA

*Doctorandă, cercetător științific,
Institutul Național de Cercetări Economice,
Republica Moldova
adimi_86@mail.ru*

Articolul științific a fost elaborat în cadrul Proiectului Program de Stat pe perioada anilor 2020-2023, înregistrat în Registrul de stat al proiectelor din domeniul științei și inovării din Republica Moldova cu codul 20.80009.0807.29 și cu titlul: "Perfecționarea mecanismelor de aplicare a instrumentelor inovaționale orientate spre creșterea durabilă a bunăstării populației Republicii Moldova".

Abstract

The article describes the methodological approaches adopted in Republic of Moldova to the definition of the poverty line and the calculation of the main indicators of poverty. The analysis of the dynamics of the level, depth and severity of absolute and extreme poverty for 2014-2018 was carried out and it was concluded that the values of these indicators have decreased. In connection with the introduction of some changes in the methodology of the household budget survey, the main poverty indicators for 2019 were analyzed separately. The following poverty profiles were assessed: by the place of residence (city, village, statistical zones); by gender and age

of household members; by the number of children in households; by the status of household members in the labour market and the sources of their income.

Key words: *absolute poverty, extreme poverty, poverty measurement, equivalence scale, poverty level, poverty depth, poverty severity, poverty profiles.*

JEL Classification: *I31, I32, I38.*

Introducere

Actualitatea problemei sărăciei se datorează adoptării în anul 2015 de către Adunarea Generală a ONU a documentului „Transformarea lumii noastre. Agenda 2030 pentru dezvoltare durabilă”. Acest document conține 17 obiective globale, printre care obiectivul 1 „Eradicarea sărăciei în toate formele sale și în orice context” joacă un rol deosebit de important.

În Republica Moldova, în cadrul implementării obiectivelor ONU, a fost adoptată Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova – 2030”. În plus față de rezolvarea altor sarcini însemnate, strategia stabilește obiectivul de reducere semnificativă a nivelului sărăciei populației din Republica Moldova, prin asigurarea accesului egal la resursele economice și serviciile sociale de bază, precum și implementarea unui sistem de protecție socială pentru păturile sărace ale populației.

Prin urmare, subiectul articolului nostru, dedicat analizei nivelului și profilurilor sărăciei populației din Republica Moldova, poate fi considerat drept unul relevant.

1. Conceptele de bază ale sărăciei

În practica internațională, sărăcia este evaluată utilizând abordările monetare și nemonetare.

Abordarea monetară constă în comensurarea indicatorilor bunăstării cu pragul sărăciei, care poate fi absolut sau relativ.

Pragul absolut al sărăciei reprezintă o estimare a costului seturilor de bunuri și servicii pentru asigurarea nevoilor de bază ale consumatorilor.

Pragul relativ al sărăciei este stabilit în raport cu situația medie din societate și reprezintă cota din venitul mediu sau median.

Dezvoltarea abordărilor nemonetare este cauzată de necesitatea de a măsura caracterul multidimensional al sărăciei asociate cu aspecte ale vieții

precum: sănătatea, educația, ocuparea forței de muncă, condițiile de trai, economia etc.

În Republica Moldova se efectuează o evaluare monetară a sărăciei, în cadrul căreia se implementează conceptul sărăciei absolute, bazat pe corespunderea veniturilor sau cheltuielilor populației cu minimumul stabilit al mijloacelor de existență.

Nivelul sărăciei. Principalul instrument de măsurare a sărăciei este pragul sărăciei. Aceasta este limita care permite împărțirea întregii societăți în săraci și non-săraci, în esență, reprezintă standardul minim acceptabil, critic de trai. Oamenii a căror bunăstare este sub nivelul de trai formează partea săracă a populației, restul sunt non-săraci.

2. Metodologia de cercetare, date

Metodele de cercetare utilizate: analiza datelor statistice, sinteza, inducția și deducția.

Pentru a asigura comparabilitatea datelor din diferite gospodării casnice, la calcularea nivelului mediu al cheltuielilor de consum este necesar de a lua în considerare dimensiunea și componența gospodăriilor. Această evidență se efectuează utilizând scala de echivalență. Datorită faptului că nu există o scală națională de echivalență în Republica Moldova, pentru calcul se utilizează scala de echivalență a Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE). Această scală de echivalență presupune atribuirea coeficienților după cum urmează: primului adult din gospodărie casnică (persoana numită în chestionarul gospodăriei, de obicei capul gospodăriei) îi revine coeficientul 1,0, altor adulți le revine coeficientul 0,7, iar fiecărui copil sub 15 ani îi revine un coeficient de 0,5.

În anul 2018, în Republica Moldova, cu sprijinul Băncii Mondiale, a fost revizuită metodologia de calcul al pragului sărăciei absolute. În 2019, calculele noului prag absolut al sărăciei au fost efectuate cu exact aceeași metodologie, însă luând în considerare dimensiunea populației cu un loc obișnuit de reședință.

Stabilirea pragului de sărăcie absolută. Metoda utilizată pentru a determina pragul sărăciei se referă la metodologia „costului necesităților de bază”, care este larg cunoscută și utilizată de către mai multe țări (Ravallion M. (1998): „Liniile sărăciei în teorie și practică”, LSMS Working Paper 133). Această metodologie presupune determinarea unui prag de sărăcie care ține

cont de noțiunea necesităților minime reieșind din standardele existente la nivel național.

Conform acestei metodologii, pragul sărăciei absolute este calculat în două etape:

1) Determinarea pragului sărăciei extreme (coșul alimentar al pragului sărăciei absolute);

2) Determinarea pragului sărăciei absolute (coșul alimentar și nealimentar).

Determinarea pragului sărăciei extreme (coșul alimentar al pragului sărăciei absolute).

*Coșul alimentar al pragului sărăciei absolute se bazează pe necesitatea de a îndeplini cerințele nutriționale minime. Academia de Științe a Republicii Moldova (reprezentată de Institutul Național de Cercetări Economice), pentru calcularea minimului de existență, a elaborat recomandări privind consumul de calorii pentru diferite categorii de populație, pe grupe de vârstă și sexe. Necesarul de consum caloric pe principalele grupe de vârstă și sexe este baza stabilirii *minimului necesar pentru o persoană de 2400 calorii/persoană/zi* (metodologia anterioară a utilizat standardul de 2282 calorii/persoană/zi).*

Determinarea pragului sărăciei absolute (coșul alimentar și nealimentar).

Determinarea pragului sărăciei absolute se efectuează prin majorarea coșului alimentar al sărăciei cu adăugarea de produse și servicii nealimentare (coșul nealimentar). Sunt recomandate două coșuri nealimentare ale sărăciei: coșul nealimentar inferior al sărăciei și coșul nealimentar superior al sărăciei.

*Coșul nealimentar inferior al sărăciei constituie consumul nealimentar mediu al populației, al cărei **consum total** este similar coșului alimentar al sărăciei.*

*Coșul nealimentar superior al sărăciei constituie consumul nealimentar mediu al populației al cărei **consum alimentar** este similar coșului alimentar al sărăciei.*

Pentru Republica Moldova a fost recomandată utilizarea pragului superior al sărăciei, care corespunde mai bine tendinței de creștere a nivelului de trai în țară.

Problema alegerii unui indicator care caracterizează nivelul de bunăstare, a cărui valoare este comparată cu pragul sărăciei, are o importanță

fundamentală. În aceste scopuri, este recomandabil de a utiliza indicatorul cheltuielilor de consum, care, în condițiile Republicii Moldova, mai exact și mai veridic decât indicatorul venitului disponibil, reflectă situația reală din domeniul bunăstării populației. (În ceea ce privește venitul disponibil, este preferabil de a-l utiliza la elaborarea politicilor care vizează reducerea sărăciei).

Calcularea indicatorilor sărăciei. Calcularea principalilor indicatori ai sărăciei are la baza sa formula Foster, Greer și Thorbecke:

$$P_{\alpha} = (1/n) \sum_{i=1}^q \left(\frac{z-y_i}{z} \right)^{\alpha},$$

unde: α – un număr pozitiv, z – pragul sărăciei, y – cheltuieli de consum, i – persoanele, n – numărul total de persoane, q – numărul persoanelor al căror consum este sub pragul sărăciei.

Conform acestei formule, există 3 opțiuni de calculare a sărăciei, în funcție de coeficientul α , care poate lua valoarea zero, unu și doi.

Când $\alpha = 0$ se obține *rata sărăciei*, care arată *ponderea săracilor* în totalul populației; pentru $\alpha = 1$ se obține *profunditatea sărăciei*; pentru $\alpha = 2$ se obține *severitatea sărăciei*.

Profunditatea sărăciei reflectă „distanța” medie a săracilor de pragul sărăciei. Acest indicator determină costul mediu al resurselor limitate (ca procent din costul pragului sărăciei) necesare pentru fiecare membru al unei gospodării sărace pentru a depăși sărăcia, cu condiția ca resursele financiare să fie direcționate exclusiv către săraci.

Severitatea sărăciei caracterizează gradul de inegalitate în rândul săracilor. Specificitatea calculului indicatorului de severitate a sărăciei constă în faptul că la formarea valorii calitative a indicatorului de severitate a sărăciei crește semnificativ „ponderea” celor mai sărace persoane. Faptul dat indică la o sensibilitate semnificativă a acestui indicator la inegalitatea în rândul celor săraci, ceea ce face posibilă interpretarea acestuia ca grad de sărăcie.

Sursa principală de date pentru evaluarea sărăciei monetare este Cercetarea Bugetelor Gospodăriilor Casnice, realizată în mod constant în Republica Moldova. Însă, în anul 2019 au avut loc unele modificări în metodologia acestei cercetări. Prin urmare, pentru comparabilitatea indicatorilor sărăciei, analiza dinamicii acestora se efectuează pentru anii 2014-2018, iar nivelurile și profilurile sărăciei pentru anul 2019 sunt prezentate separat.

3. Nivelul și profilurile sărăciei populației Republicii Moldova

În Republica Moldova, indicatorii sărăciei arată o tendință descendentă. Pentru perioada anilor 2014-2018 rata sărăciei absolute a scăzut de la 29,5% la 23,0%, adică cu 6,5 p.p. (Tabelul 1.8). Însă, în această perioadă, dinamica ratei sărăciei absolute a fost neuniformă. Dacă în 2015, comparativ cu anul precedent, rata absolută a sărăciei a scăzut cu 4,1 p.p., atunci în 2016 și 2017 s-a înregistrat o creștere, cu 1,0 p.p. și, respectiv, 1,3 p.p. Și abia în 2018 s-a înregistrat o scădere semnificativă a ratei sărăciei absolute (cu 4,7 p.p.).

În 2019, nivelul sărăciei absolute a constituit 25,2%, adică fiecare al patrulea locuitor al țării se afla în sărăcie absolută.

O tendință similară este caracteristică sărăciei extreme. Pentru perioada 2014-2018 rata sărăciei extreme a scăzut de la 12,8% la 8,7%, adică cu 4,1 p.p. Cu toate acestea, spre deosebire de sărăcia absolută, rata sărăciei extreme a scăzut nu doar în 2015, ci și în 2016 a scăzut nesemnificativ. În 2017 a existat o creștere a ratei sărăciei extreme, iar în 2018 valoarea acesteia a scăzut.

Trebuie menționat că pentru 2014-2018 rata sărăciei extreme a scăzut de 1,5 ori, în timp ce rata sărăciei absolute – de 1,3 ori. Astfel, sărăcia extremă a scăzut într-un ritm mult mai rapid decât sărăcia absolută. Aceasta indică faptul că politica socială, inclusiv măsurile de susținere socială a populației cu venituri mici, au devenit mai nominative, ceea ce are un impact pozitiv asupra bunăstării celor mai vulnerabile segmente ale populației țării.

În 2019, nivelul sărăciei extreme a constituit 10,7%, adică fiecare al nouălea locuitor al țării se afla în sărăcie extremă.

Profunzimea sărăciei absolute a scăzut de la 4,25% în 2014 la 3,09% în 2018, adică de 1,4 ori (Tabelul 1). În aceeași perioadă, profunzimea sărăciei extreme a scăzut de la 1,50% la 1,01%, adică de 1,5 ori. Astfel, distanța medie de la gospodăriile aflate sub pragul sărăciei până la pragul sărăciei a scăzut de 1,4 ori pentru cei absolut săraci și de 1,5 ori pentru cei extrem de săraci. În 2019, profunzimea sărăciei absolute a constituit 3,68%, iar profunzimea sărăciei extreme – 1,21%.

Indicatorul „profunzimea sărăciei”, care caracterizează și deficitul de venit, indică faptul că în 2019, pentru a depăși starea de sărăcie, adică pentru a atinge pragul sărăciei absolute și, respectiv, extreme, fiecare membru al gospodăriei trebuie să aibă un venit mediu suplimentar pe cap de locuitor în

mărimă de 77,1 lei și, respectiv, 20,4 lei pe lună. Pentru 2014-2018, severitatea sărăciei absolute a scăzut de la 1,20% la 0,85%, iar severitatea sărăciei extreme – de la 0,35% la 0,26%. Astfel, inegalitatea în rândul gospodăriilor casnice sărace a scăzut, ceea ce este, fără îndoială, un fapt pozitiv. În 2019, severitatea sărăciei absolute a fost de 1,02%, iar severitatea sărăciei extreme a fost de 0,30%.

Tabelul 1. Indicatorii sărăciei în Republica Moldova, 2014-2018, 2019

	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
Pragul sărăciei absolute, lei	1558,6	1709,8	1819,2	1939,3	1998,4	2095,1
Rata sărăciei absolute, %	29,5	25,4	26,4	27,7	23,0	25,2
Profundimea sărăciei absolute, %	4,25	3,70	3,82	3,87	3,09	3,68
Severitatea sărăciei absolute, %	1,20	1,07	1,10	1,10	0,85	1,02
Pragul sărăciei extreme, lei	1257,0	1378,9	1467,2	1564,0	1611,7	1689,7
Rata sărăciei extreme, %	12,8	10,5	10,4	11,0	8,7	10,7
Profundimea sărăciei extreme, %	1,50	1,32	1,32	1,32	1,01	1,21
Severitatea sărăciei extreme, %	0,35	0,34	0,36	0,35	0,26	0,30

* În anul 2019 au avut loc unele modificări în metodologia Cercetarea Bugetelor Gospodăriilor Casnice.

Sursa: 1. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în Republica Moldova în 2014-2018. Comunicat de presă [citată 08 februarie 2021]. Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6698>.

2. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citată 20 februarie 2021] Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

În gospodăriile urbane, rata sărăciei absolute a scăzut de la 15,6% în 2014 la 10,6% în 2018, adică cu 5,0 p.p. sau de 1,5 ori. Rata sărăciei extreme a scăzut de la 5,6% în 2014 la 3,2% în 2018, adică cu 2,4 p.p. sau de 1,7 ori. Astfel, în orașe, scăderea ratei sărăciei absolute și extreme a avut loc mai rapid decât pe țară în ansamblu. În 2019, rata sărăciei absolute a fost de 11,2%, iar rata sărăciei extreme a fost de 3,6%.

Rata sărăciei în gospodăriile casnice urbane este direct proporțională cu mărimea localităților urbane. Cei mai vulnerabili sunt locuitorii orașelor mici.

Orașele mari (Chișinău și Bălți) creează condiții relativ favorabile de realizare a potențialului educațional și calificat al persoanelor, dispunând de oportunități de angajare la locuri de muncă bine plătite. Acest fapt a condiționat în orașele mari rata sărăciei semnificativ mai scăzută decât media națională. În 2019, în orașele mari, rata sărăciei absolute a fost de 4,9% (de 5,1 ori mai mică decât valoarea medie), iar rata sărăciei extreme a fost de 1,7% (de 6,3 ori mai mică decât valoarea medie).

În orașele mici, șomajul a devenit de lungă durată și cronic, iar nivelul nevoilor este mult mai mare decât în orașele mari. Ca urmare, în orașele mici, rata sărăciei absolute și extreme (în 2019: 19,7% și, respectiv, 6,2%) au fost de 4,2 ori și 3,7 ori mai mari decât în gospodăriile casnice din orașele mari.

Tabelul 2. Indicatorii sărăciei în profilul oraș-sat, 2014-2018, 2019, %

	2014	2015	2016	2017	2018		2019*
Rata sărăciei absolute, %	29,5	25,4	26,4	27,7	23,0		25,2
Mediul urban	15,6	11,2	11,6	11,8	10,6		11,2
orașe mari	8,3	5,2	6,5	8,4	6,7		4,9
orașe mici	24,6	19,0	18,2	16,6	16,5		19,7
Mediul rural	39,5	35,6	37,1	38,8	31,6		34,5
Rata sărăciei extreme, %	12,8	10,5	10,4	11,0	8,7		10,7
Mediul urban	5,6	3,2	3,1	3,1	3,2		3,6
orașe mari	3,5	0,7	1,1	1,8	1,9		1,7
orașe mici	8,2	6,4	5,7	4,8	5,1		6,2
Mediul rural	18,0	15,7	15,7	16,6	12,5		15,4

* În anul 2019 au avut loc unele modificări în metodologia Cercetarea Bugetelor Gospodăriilor Casnice.

Sursa: 1. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în Republica Moldova în 2014-2018. Comunicat de presă [citată 08 februarie 2021]. Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6698>.

2. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citată 20 februarie 2021] Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

Domicilierea în zonele rurale este un factor care sporește riscul de a cădea sub pragul sărăciei. Dacă în 2019 în gospodăriile casnice urbane

rata sărăciei absolute (11,2%) și extreme (3,6%) a fost mai mică decât pe țară în ansamblu, cu 14,0 p.p. și, respectiv, 7,1 p.p. atunci în mediul rural – ratele sărăciei absolute (34,5%) și sărăciei extreme (15,4%) au depășit rata medie republicană – cu 9,3 pp. și, respectiv, 4,7 p.p.

Dintre regiunile statistice, cel mai scăzut risc de sărăcie este inerent gospodăriilor casnice din mun. Chișinău. În 2019, în aceste gospodării, rata sărăciei absolute a constituit 4,4% (de 5,7 ori mai mică decât pe țara în ansamblu), iar rata sărăciei extreme a constituit 1,4% (de 7,6 ori mai mică decât pe țara în ansamblu). Astfel, în mun. Chișinău absolut sărac este doar fiecare al douăzeci și treilea locuitor și doar fiecare al șaptezeci și unulea locuitor este extrem de sărac.

În alte regiuni statistice, rata sărăciei absolute depășește valoarea sa nu doar în mun. Chișinău, dar și rata medie republicană. Aceeași tendință este tipică pentru sărăcia extremă (cu excepția zonei statistice Nord). Regiunile statistice Centru și Sud se aflau într-o situație mai rea.

Probabilitatea relativ ridicată de a cădea sub pragul sărăciei a gospodăriilor casnice din regiunea statistică Sud se datorează în mare măsură faptului că acestea sunt forțate să desfășoare activitățile agricole în condiții climatice mai severe decât în alte regiuni ale țării. Aici, în 2019, cantitatea anuală de precipitații a constituit 448 mm, ceea ce este cu 148 mm mai puțin decât la Nordul Moldovei. Lipsa de umiditate din sol este însoțită de o temperatură ridicată înregistrată în august, care a fost de 34,7°C la Sud, ceea ce este cu 0,7°C mai mult decât nivelul acesteia în Centru, și de 1,0°C – la Nord.

Terenurile zonei geografice Sud au caracteristici calitative mai scăzute. Bonitatea lor medie (58 de puncte) fiind cea mai scăzută în comparație cu alte zone ale Republicii Moldova (bonitatea medie de sol în zona Centrală este de 61 de puncte, iar în zona Nord – 69 de puncte). Suprafețe semnificative de teren din zona Sud (43,7%) sunt erodate.

Condițiile naturale și climatice obiectiv mai rele din zona geografică sudică a țării afectează negativ dezvoltarea agriculturii, care este principala ramură a economiei. Trebuie menționat că în structura produsului intern brut pe regiuni de dezvoltare ponderea valorii adăugate a agriculturii, silviculturii și pescuitului în regiunea de dezvoltare Sud constituie 33,0%, UTA Găgăuzia – 29,6%, în timp ce în Centru – 23,5%, Nord – 22,0%, mun. Chișinău – 0,3%.

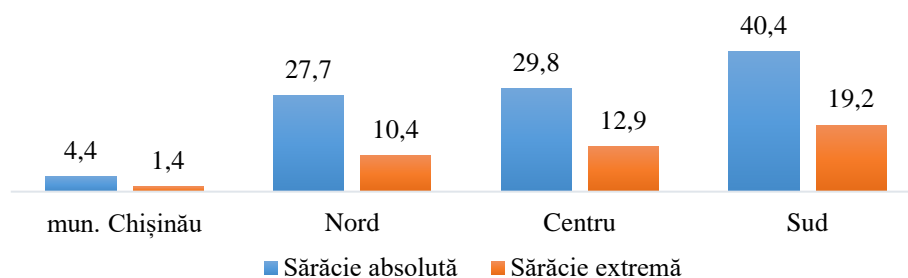


Figura 1. Nivelul sărăciei absolute și extreme în regiunile statistice, 2019, %

Sursa: BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citat 20 februarie 2021]
Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

Riscul de sărăcie este mai înalt la femei, decât la bărbați. Rata sărăciei în rândul femeilor este de 25,6%, adică cu 0,8 pp. mai mult decât la bărbați (24,8%). Faptul că femeile se află într-o situație mai dificilă este dovedit și de structura de gen a populației sărace. Ponderea femeilor în sărăcie este de 54%, în timp ce ponderea bărbaților este de 46%. Astfel, din 100 de persoane sărace – 54 de femei și 46 de bărbați.

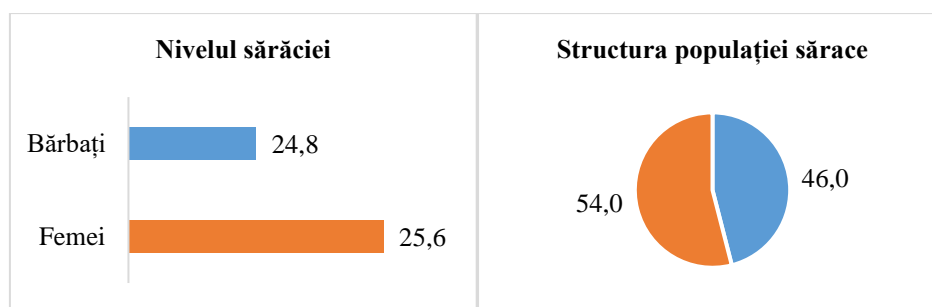


Figura 2. Nivelul sărăciei și structura populației sărace în funcție de sex, 2019, %

Sursa: BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citat 20 februarie 2021]
Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

Vârsta membrilor gospodăriilor casnice manifestă un anumit impact asupra nivelului sărăciei acestora. Persoanele vârstnice se află în cea mai gravă situație: nivelul sărăciei persoanelor cu vârsta de peste 60 de ani (36,8%) este de 1,5 ori mai înalt decât valoarea medie (25,2%) și de 1,9 ori mai înalt decât nivelul sărăciei persoanelor cu vârstă de 30-39 de ani (19,2%). Totodată, există o dependență clară a nivelului sărăciei de vârstă: în grupele de vârstă mică și medie: nivelul sărăciei scade de la 24,0% în grupa de vârstă 0-17 ani până la 19,2% în grupa de vârstă 30-39 de ani. După atingerea vârstei de 40 de ani, nivelul de sărăcie crește, iar după 50 de ani, acesta scade. Și doar la vârsta de 60 de ani și peste, sărăcia sporește brusc.

În structura populației sărace, persoanele cu vârsta de peste 60 de ani ocupă cea mai mare pondere – 31,0%, ceea ce este de 3 ori mai mare decât ponderea persoanelor cu vârstă de 30-39 de ani (cu cel mai scăzut nivel de sărăcie) – 9,9%. În același timp, persoanele vârstnice reprezintă 21,3% din componența membrilor gospodăriilor casnice, ceea ce este de doar 1,6 ori mai mult decât ponderea persoanelor în vârstă de 30-39 de ani (13,0%). Astfel, fiecare a treia persoană în vârstă de peste 60 de ani este săracă, în timp ce doar fiecare a cincea persoană este în etate. Aceasta indică nu numai la riscul sporit al persoanelor vârstnice de a cădea în sărăcie, ci și la prevalența semnificativă a acestora în rândul populației sărace.

Tabelul 3. Nivelul sărăciei și structura populației sărace în funcție de vârstă, 2019, %

Vârstă	Nivelul sărăciei	Structura populației sărace	Distribuția membrilor gospodăriilor casnice
0-17 ani	24,0	21,8	22,9
18-29 ani	21,6	9,8	11,4
30-39 ani	19,2	9,9	13,0
40-49 ani	23,8	13,1	13,9
50-59 ani	20,7	14,4	17,5
60+ ani	36,8	31,0	21,3
Total	25,2	100,0	100,0

Sursa: BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citat 20 februarie 2021] Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

Numărul copiilor este factorul care sporește sărăcia. Gospodăriile casnice cu mulți copii au o predispoziție foarte înaltă spre sărăcie. Nivelul sărăciei în gospodăriile casnice cu 3 sau mai mulți copii (38,1%) este de 2,1 ori mai mare decât în gospodăriile cu 1 copil (18,4%). Apariția celui de-al doilea copil într-o gospodărie cu un singur copil va duce la o sporire a riscului de sărăcie de 1,1 ori, iar creșterea numărului de copii într-o gospodărie cu doi copii va duce la o creștere a nivelului sărăciei de 1,8 ori.

Tabelul 4. Nivelul sărăciei și structura populației sărace în funcție de componența gospodăriilor casnice, 2019, %

	Nivelul sărăciei	Structura populației sărace	Distribuția gospodăriilor casnice
Gospodăriile casnice cu copii:			
cu 1 copil	18,4	14,0	14,9
cu 2 copii	20,9	17,9	12,5
cu 3+ copii	38,1	14,7	4,2
Gospodăriile casnice fără copii	27,2	53,4	68,4
Total	25,2	100,0	100,0

Sursa: BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citât 20 februarie 2021] Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

În structura populației sărace, gospodăriile cu 3 și mai mulți copii constituie 14,7%, în timp ce în distribuția gospodăriilor casnice – doar 4,2%, adică au o pondere de 3,5 ori mai mică. Astfel, fiecare a șaptea gospodărie casnică săracă este o gospodărie cu 3 sau mai mulți copii, în timp ce din totalul gospodăriilor casnice, o gospodărie cu 3 sau mai mulți copii este săracă doar fiecare a douăzeci și cincea.

Riscul de a cădea în sărăcie scade odată cu creșterea nivelului de educație al membrilor gospodăriilor casnice. Dacă membrii gospodăriilor casnice cu studii primare și fără studii au o rată de sărăcie de 70,9%, atunci cu studii medii de specialitate – 16,9%, iar cu studii superioare – 5,8%. Astfel, în comparație cu membrii gospodăriilor casnice cu studii primare și fără studii, riscul de a nimeri în sărăcie este de 4,2 ori mai mic pentru persoanele cu studii medii de specialitate și de 12,2 ori pentru persoanele cu studii superioare. Această situație se explică prin faptul că pe piața muncii, membrii gospodăriilor casnice cu studii medii de specialitate și superioare sunt

suficient de competitivi pentru a avea acces la locuri de muncă bine plătite. Persoanele cu studii primare și fără studii sunt angajate în special în munca slab calificată, cu remunerare scăzută, ceea ce determină în mod obiectiv nimerirea în sărăciei a majorității covârșitoare a acestora. Ceea ce este demonstrat și de faptul că, în structura populației sărace, ponderea persoanelor cu studii primare și fără studii este de 1,6 ori mai mare decât ponderea lor în distribuția membrilor gospodăriilor casnice, în timp ce ponderea persoanelor cu studii superioare, dimpotrivă, este mai mică de 4,2 ori.

Tabelul 5. Nivelul sărăciei și structura populației sărace în funcție de nivelul de educație al membrilor gospodăriilor casnice 18+ ani, 2019, %

	Nivelul sărăciei	Structura populației sărace	Distribuția membrilor gospodăriilor casnice
Studii primare și fără studii	70,9	6,4	3,9
Studii medii incomplete	44,5	37,1	23,4
Studii medii generale	25,4	17,7	17,0
Studii secundar profesionale	26,7	34,3	36,7
Studii medii de specialitate/colegiu	16,8		
Studii superioare	5,8	4,5	19,0
Total	25,2	100,0	100,0

Sursa: BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citat 20 februarie 2021] Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

Riscul de a cădea în sărăcie în rândul persoanelor care activează în sectorul agricol este semnificativ mai mare decât în rândul persoanelor care activează în sectorul non-agricol și în rândul celor care primesc transferuri din străinătate. Rata sărăciei în gospodăriile casnice ale căror capi sunt salariați și lucrători pe cont propriu în sectorul agricol este de 43,2% și 38,4%, în timp ce în sectorul non-agricol – respectiv de 11,9% și 22,0%. Astfel, riscul de a cădea în sărăcie în rândul salariaților din sectorul agricol este de 3,6 ori mai mare decât în sectorul non-agricol, iar în rândul celor care lucrează pe cont propriu în sectorul agricol – de 1,7 ori mai mare decât în sectorul non-agricol. Comparativ cu gospodăriile casnice ale căror sursă principală de venit sunt transferuri din afara țării, nivelul sărăciei în gospodăriile casnice ale căror capii sunt salariați în sectorul agricol este de

2,7 ori mai mic, iar ai căror capi sunt lucrători pe cont propriu în sectorul agricol este de 2, 4 ori. Procesele tehnologice depășite sunt răspândite în producția agricolă a Republicii Moldova; persoanele care activează în sectorul agricol au o productivitate scăzută a muncii, ceea ce și determină veniturile extrem de mici ale acestora.

Tabelul 6. Nivelul sărăciei și structura populației sărace în funcție de sursa principală de venit al capului gospodăriei casnice, 2019, %

	Nivelul sărăciei	Structura populației sărace	Distribuția gospodăriilor casnice
Salariat în sectorul agricol	43,2	30,5	40,7
Salariat în sectorul non-agricol	11,9		
Lucrător pe cont propriu în sectorul agricol	38,4	14,6	7,6
Lucrător pe cont propriu în sectorul non-agricol	22,0	6,9	6,5
Pensionari	38,3	37,1	33,4
Transferuri din afara țării	16,1	11,0	11,7
Alte	46,2		
Total	25,2	100,0	100,0

Sursa: BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în a.2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citat 20 februarie 2021] Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>

Concluzii

Politica de reducere a nivelului sărăciei ar trebui să se concentreze în primul rând asupra grupurilor social-vulnerabile.

Principalele direcții de reducere a sărăciei în rândul copiilor sunt majorarea veniturilor gospodăriilor casnice cu copii. Acest fapt va fi facilitat de o creștere suplimentară a mărimii indemnizației pentru copii.

La reducerea sărăciei rurale pot contribui următoarele măsuri: creșterea veniturilor locuitorilor din mediul rural prin: a) sporirea profitabilității activităților individuale agricole; b) crearea în mediul rural a locurilor de muncă bine plătite.

Principalele direcții de reducere a diferențelor de remunerare între femei și bărbați sunt elaborarea și implementarea măsurilor de convergență a nivelului de remunerare a femeilor și bărbaților: a) promovarea femeilor în

serviciu, b) perfecționarea calificărilor femeilor, c) eliminarea subestimării nejustificate a remunerării femeilor în comparație cu bărbații la locuri de muncă de valoare egală.

Referințe bibliografice

- [1]. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în Republica Moldova în 2014-2018. Comunicat de presă (08.07.2020) [citată 08 februarie 2021]. Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6698>
- [2]. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Nivelul sărăciei în RM în anul 2019. Comunicat de presă (31.12.2020) [citată 20 februarie 2021] Disponibil: <https://statistica.gov.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=6865>
- [3]. Rojco, A., Ivanov, S., Heghea, E., Bunăstarea populației Republicii Moldova: metodologie, evaluare, principalele direcții de creștere /Institutul Național de Cercetări Economice. – Chișinău : INCE, 2020. ISBN 978-9975-3463-7-5.

INSURING SMEs IN RISK SITUATIONS

Ana CARP

Lecturer PHD

“ARTIFEX” University of Bucharest, Romania,

[*karp_ana@yahoo.com*](mailto:karp_ana@yahoo.com)

Mariana ENUSI

Lecturer PHD

ECOLOGICAL University of Bucharest

[*enusi_mariana@yahoo.com*](mailto:enusi_mariana@yahoo.com)

Abstract

For organizations, risk situations are identified in the case of events occurrence, likely to cause significant damage to the business.

Small and medium enterprises, whose financial sustainability has been severely affected by the economic and health crisis, are facing the issue of securing the business, the goods and human capital, but also the management.

This article addresses the issue of insurance for SMEs as an investment in the long-term financial stability of the business.

Key words: *insuring, SME, financial stability, health crisis.*

JEL Clasification: *G22, E32.*

Introducere

Importanța întreprinderii în societatea de azi a determinat dezvoltarea unei teorii a firmei la nivel microeconomic, teorie legată de apariția și comportamentul întreprinderilor în dezvoltarea lor fizică și economică.

Trăsătura comună a tuturor firmelor constă în faptul că ele procură resursele de intrare (input) (materiale, forță de muncă, energie, informații, financiare, etc.) acționează asupra acestora transformându-le cu ajutorul tehnologiilor, de către resursele umane prin metodele de muncă în produse și servicii (output), oferindu-le mai apoi spre vânzare clienților (beneficiarilor).

Punctarea importanței deosebite a întreprinderilor mici și mijlocii în condițiile economiei contemporane nu înseamnă nici pe departe subestimarea rolului întreprinderilor mari.

În ceea ce privește țara noastră, definirea întreprinderilor mici și mijlocii s-a aliniat și adoptat legislația europeană odată cu aderarea la Uniunea Europeană în anul 2007 după recomandările Comisiei nr. 361/2003

din 06 mai 2003, dar la bază a fost aplicată și respectată Ordonanța guvernamentală a României nr 25/1993, care delimitează întreprinderile în funcție de criteriile efectivului salarial și al cifrei de afaceri, indiferent de criteriile cantitative sau funcționale folosite pentru delimitarea dimensională a întreprinderilor mici și mijlocii.

Acestă primă caracteristică a lor are următoarele implicații principale:

- determină un potențial productiv de bunuri și/sau servicii redus, ceea ce limitează partea deținută individual pe piață de aceste întreprinderi la o pondere de regulă ne semnificativă.

- determină imposibilitatea de a realiza economii de scară și de a beneficia de efectele pe care le antrenează acestea asupra costurilor de producție și implicit asupra profitului; pe măsură ce întreprinderile mici și mijlocii își sporesc volumul activității ca urmare a succesului în afaceri, pot realiza economii de scară, dar atunci depășesc un prag dimensional și ies din sfera de cuprindere a acestei categorii de întreprinderi;

- face ca întreprinderile mici și mijlocii să acționeze pe piețe concurențiale, deci pe care există mulți agenți economici (de regulă, alt IMM-uri), care exercită o presiune concurențială puternică (deci o piață de concurență imperfectă);

- obligă întreprinderile mici și mijlocii să joace, pe aceste piețe, de cele mai multe ori, rolul de „price taker”, ca efect cumulate al implicațiilor precedente;

- determină întreprinderile mici și mijlocii să adopte, în cele mai multe cazuri, o strategie de dependență față de una sau mai multe unități mari, față de care joacă rolul de sateliți sau de subordonați și căreia sau cărora îi/le furnizează, în calitate de subcontractanți, piese, componente sau servicii tehnice.

Întreprinderile mici și mijlocii sunt considerate ca fiind importante și constituie forța motrice pentru economia națională, o alternativă la tranziție prin trecerea de la stat la privat a liberei inițiative și pe cont propriu a forței de muncă, cu desfășurarea unor activități flexibile și prețuri rentabile la scară micro față de marile întreprinderi, dar cu finalitate prin obținerea de profit pentru sustenabilitatea întreprinderii mici și mijlocii cât și afacerii pe termen cât mai lung.

1. Literatura de specialitate

Graafland, J (2003) opina că „În timp ce întreprinderile mici și mijlocii au fost recunoscute ca importanți jucători economici în lumea dezvoltată, contribuția acestora este în creștere mai ales datorită provocărilor întâmpinate în procesul de dezvoltare economică și integrare economică globală.”

Enuși, Ana Anton (2008) ilustrează că pe durata crizei financiare din anul 2008, IMM-urile sunt obligate să ia măsuri pentru relansare economică, în cadrul legislative creat în România.

Dobre, Enuși (2009) subliniază rolul tehnologiei asupra întreprinderilor inovative.

Carta Albă a IMM-urilor a ajunsă la a 18 ediție în anul 2020 a realizat o analiză profundă a sectorului IMM-urilor . Annual, raportul de cercetare realizat de către Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR) în Carta Albă a IMM-urilor din România, aduc în actualitate problematică IMM-urilor.

Ediția 2020 este prefațată de Ovidiu Nicolescu. Lucrarea subliniază că vârsta IMM-urilor din România este în majoritate sub 5 ani (59,08% în totalul întreprinderilor), 10,41% (între 5-10 ani), 9,44% (între 10-15 ani), 21,07% peste 15 ani. Potrivit studiului Consiliului condus de Florin Jianu, IMM-urile s-au creat predominant în ultimii 5 ani pe de o parte, iar pe de altă parte, durata de viață a IMM-urilor face ca doar 21% să reziste peste 15 ani.

Pe un eșantion reprezentativ ales pentru studiu, 76% sunt reprezentate de microîntreprinderi.

2. Research methodology, data and hypotheses

✎ Cadrul legislativ privind IMM-urile în România

Prin apariția Legii nr.31/1990 s-au pus bazele înființării întreprinderilor în economia din România. Corelat cu legea societăților comerciale, de primă importanță este Legea nr.26/1990 privind modul de înscriere la registrul comerțului.

În economia românească a apărut necesară crearea de condiții favorabile pentru întreprinzătorii români, care aveau șansa să inițieze afaceri pe cont propriu.

Astfel, conform OG nr.25/1993, întreprinderile mici și mijlocii erau acele întreprinderi care aveau un număr de angajați până la 49 inclusiv, între

50 și 250 angajați erau întreprinderi mijlocii, iar cifra de afaceri anuală era cuprinsă între 20 milioane și 100 miliarde lei pentru cele două categorii de întreprinderi.

La început, aceste întreprinderi erau încurajate să exporte bunurile și serviciile lor. Statul încuraja apariția acestor izvoare de producție și servicii naționale care să atragă forța de muncă disponibilizată din marile întreprinderi comuniste.

Prin Legea nr.133/1999, întreprinderile mici și mijlocii au fost divizate în două categorii: microîntreprinderile și întreprinderile mici. Astfel, cele 3 categorii erau:

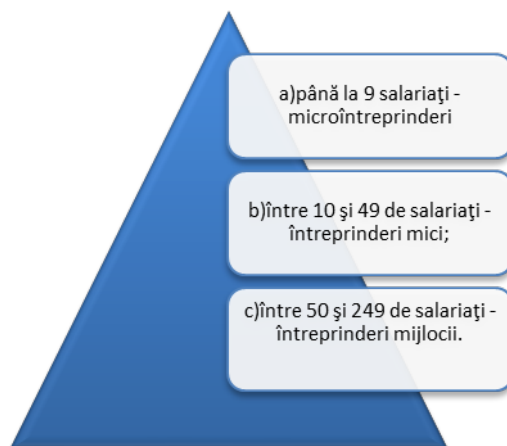


Figura 1. Clasificarea IMM-urilor după numărul de salariați

În categoria acestor întreprinderi nu erau permise întreprinderile înființate ca societăți de asigurare/reasigurare, societățile bancare, societățile de valori mobiliare și societățile cu activitate exclusivă în comerț exterior.

În privința asociațiilor, legea nu permitea ca o întreprindere mică sau mijlocie să aibă acționar sau asociat persoane juridice situate în altă categorie ori care dețin peste 25% din capitalul social. Cifra de afaceri a fost majorată la nivelul maximului de 8 milioane de euro.

Prin această lege se permitea accesul întreprinderilor mici și mijlocii la activele societăților comerciale și a companiilor naționale cu capital

majoritar de stat prin contracte de închiriere, prin locații de gestiune sau prin asocieri în participațiune.

La vanzarea activelor, întreprinderile mici și mijlocii aveau prioritate dacă se aflau în aceste relații contractuale. În situația în care nu puteau să achite prețul activelor, conform acestei legi, contractile de închiriere și de locație în gestiune se transformau în contracte de leasing, cu clauză de vânzare obligatorie.

Astfel, întreprinderile mici și mijlocii sunt încurajate să preia o parte din activele întreprinderilor socialiste prin Fondul Proprietății de Stat, a Ministerului Industriei și Comerțului, a consiliilor locale în colaborare cu patronatele întreprinderilor mici și mijlocii.

Aceste înlesniri promovate prin dispoziții legale au venit ca sprijin în înființare, finanțarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii.

O altă măsură de sprijin a acestor întreprinderi era prioritatea acordată la licitații de către instituțiile publice, societățile comerciale și companiile naționale cu capital majoritar de stat, precum și regiile autonome. Prioritatea viza licitațiile pentru procurarea de materiale de la aceste entități, serviciile de reparații și activitatea de construcții. În cazul în care la licitație nu se adjudeca contractul de către o întreprindere mică și mijlocie, oferta de vânzare se îndrepta către celelalte întreprinderi cu grad de mărime superior.

În primul deceniu de înființare a acestor entități economice, în România s-a avut în vedere acordarea de facilitate fiscale.

Cotele de impozit pe profit s-au ajustat în favoarea acestor întreprinderi. Astfel, întreprinderile mici și mijlocii au fost încurajate să se reinvestească profitul obținut, deoarece cota-parte a profitului reinvestit era scutită de plata impozitului pe profit.

Această măsură viza capitalizarea întreprinderilor, majorarea capitalurilor proprii în detrimentul distribuirii rezultatului financiar către acționari/asociați sub forma dividendelor.

O altă măsură de sprijin a vizat încurajarea întreprinderilor mici și mijlocii pentru crearea de noi locuri de muncă. Anul 1999, se confrunța cu măsuri luate pentru sprijinirea șomerilor, astfel că direcționarea acestora către IMM-ri era o soluție pentru absorbția capitalului uman disponibilizat masiv de marile întreprinderi.

Pe linia activităților economice, măsurile fiscale au continuat pentru sprijinirea importului de materii prime pentru producție (scutiri de taxe

vamale la import), reducerea cu 75% a impozitului pe profit aferent producției livrate la export.

Incepând cu anul 2004, criteriile de încadrare la IMM-uri sunt:

- [1] Număr de salariați mai mic de 250 angajați
- [2] Cifra de afaceri anuală netă până la 50 milioane de euro
- [3] Active imobilizate și circulante în valoare de până la 43 milioane

euro

Clasificarea cuprindea:

IMM	Nr.salariați	Cifra de afaceri	Active totale
Microîntreprindere	<=9	<2 mil euro	< 2 mil euro
Întreprinderi Mici	10-49	2-10 mil euro	< 10 mil euro
Întreprinderi Mijlocii	50-249	10-50 mi euro	< 43 mil euro

Evoluția economiei românești, în strânsă legătură cu relațiile comerciale europene și pe plan mondial au făcut necesară apariția de noi reglementări legale. Criteriile de reglementare au vizat structura capitalului și structura drepturilor de vot în totalul capitalului, de influența dominantă în cadrul grupului de întreprinderi.

Lanțul activităților economice, dependentă funcțională au impus definirea termenilor”

- a)întreprinderi autonome;
- b)întreprinderi partenerere;
- c)întreprinderi legate.

Notorietatea unui IMM este mai puternică prin prisma prestigiului întreprinderilor partenerere.

✎ IMM-urile și criza economico-sanitară

Întreprinderile mici și mijlocii sunt organizații care dețin și utilizează factori tehnologici, factori umani și multiple resurse în concordanță cu obiectivele acestora prin planurile organizației implicit și planurile de afaceri, atât prin planificarea acțiunilor și controlul acestora cât și a resurselor umane cu un scop bine definit de maximizare a productivității muncii cât și a

profitului care asigură continuitatea și sustenabilitatea firmelor pe termen cât mai lung.

Reprezentând mai mult de 99% din numărul total de întreprinderi din întreaga lume, întreprinderile mici și mijlocii joacă un rol esențial în dezvoltarea socio-economică a comunității globale întregi și sunt o forță majoră, nu numai de prosperitate economică, ci și de stabilitate socială.

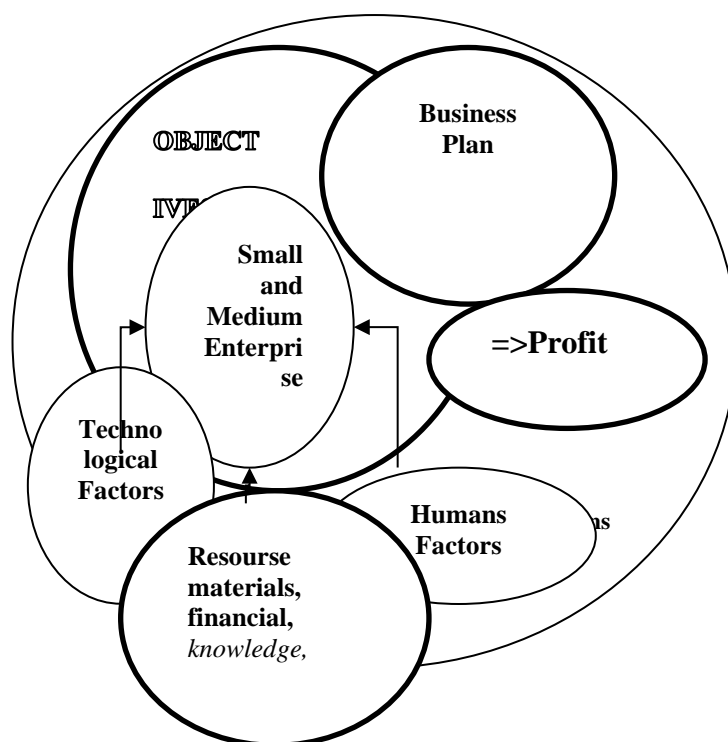


Figura 2. Reprezentarea componentelor principale-cheie ale întreprinderii mici sau mijlocii

Sursa: Contribuție proprie

Rolul întreprinderilor mici și mijlocii este recunoscut la nivel global pentru contribuția lor unică la dezvoltarea economică.

Potrivit Raportului Comisiei Europene, în România, valoarea globală adăugată a crescut cu 43,1% în perioada 2014-2018, raportându-se cea mai mare creștere cu 63,1%. Microîntreprinderile au atras forță de muncă cu 7%

mai mult, dar la nivelul performanței economice, productivitatea medie se situa la 15.100 Euro, în timp ce media în Uniunea europeană era 44.600 Euro.

Anul 2020 a găsit IMM-urile într-o stare de avânt economic.

Lipsa de previziune pe plan mondial, a apariției neașteptate a crizei sanitare a constituit pentru IMM-uri un test de rezistență financiară.

Măsurile aplicate în economie au determinat IMM-urile să ia următoarele măsuri:

- Să disponibilizeze personalul sau să dispună măsuri de șomaj tehnic
- Să stagneze plata chiriilor și să negocieze scutiri de plată
- Să amâne plata impozitelor către bugetul de stat și bugetul asigurărilor sociale, conform graficului facilităților fiscale
- Să eșaloneze creditele bancare și obligațiile fiscale
- Să atragă surse de finanțare guvernamentale.

Cu toate acestea s-a simțit nevoia asigurării afacerilor. Dacă sub acest aspect, IMM-urile își puteau permite asigurări pentru salariați de tipul pensiilor private, asigurări de răspundere civilă, asigurări ale clădirilor și utilajelor, sau după caz de asigurări pe durata transportului, maritime etc, asigurarea afacerilor nu a fost realizată de IMM-uri.

Piața asigurărilor va trebui să vină în sprijinul IMM-urilor, prin crearea de asigurări modulare, care să sprijine lipsa veniturilor în aceste situații de criză.

Concluzii

Economiile naționale realizează că întreprinderile mici și mijlocii și întreprinzătorii sunt „embrionul ” marilor companii, ce joacă un rol vital în dezvoltarea industrială a unei țări. Nu este nici o surpriză că strategii politici au considerat adesea că întreprinderile mici și mijlocii pot constitui „sămânța” relansării economice și după criza sanitară.

„Picătură cu picătură se adună baltă mare!” așa sună un proverb din străbuni, tot așa putem spune că firmă cu firmă pot contribui la mărirea PIB-ului prin aportul adus și valoarea adăugată constituite din activitățile lor de bază sustenabile pe termen mediu și lung.

În timpul crizei sanitare din anul 2020, multe întreprinderi mici și mijlocii și-au pierdut forța de a susține afacerea în sine, au fost blocate și constrânse de reglementările privind lock down-ul impus de organizațiile

guvernamentale privind izolarea populației pentru siguranța propriilor personae.

Pe timpul crizei sanitare pe măsură ce întreprinderile mici și mijlocii își diminuează volumul activității ca urmare a închiderii temporare a afacerii sau a lock down zonei carantinate, succesul se transformă imediat în pierderi în afaceri și nici un angajat nu are un colac de salvare pentru a supraviețui pe propriile picioare fără un ajutor de susținere a angajaților sau a afacerii din proprie inițiativă să depășescă momentele grele sau critice, pentru a reîncepe și redeschide business-ul ca și cum nu și-ar fi întrerupt activitatea.

Trebuie adoptată o strategie de dependență față de una sau mai multe asigurări față de problemele neprevăzute în perturbarea activității întreprinderii prin pierderi către unitățile mari, față de care joacă rolul de sateliți sau de subordonați și careia le furnizează servicii, piese și componente pentru asamblare, care la rândul lor trebuie să prevadă o astfel de situație în criză de sănătate.

Bibliografie

- [1] Graafland, J., van de Ven, B., and Stoffele (2003) – „*Strategies and instruments for organising CSR by small and large businesses in the Netherlands*”, Journal of Business Ethics, 47:1, pp45-60;
- [2] Ordonanța 25/1993 privind stimularea întreprinderilor mici și mijlocii, M.Of. 301 din 1994.10.24
- [3] Legea 133/1999 privind stimularea întreprinzătorilor privați pentru înființarea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii,
- [4] Legea 346/2004 privind stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii,
- [5] Ovidiu Nicolescu-*Cartea albă a IMM-urilor din România*, Editura Olimp, București, 2006
- [6] <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/ro/chapter/210/economie-stiinta-si-calitatea-vietii>
- [7] https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-strategy/performance-review_en
- [8] Anton –Carp, A., Enuși, M. (2008) – *Întreprinderile mici și mijlocii pe timp de criză*

- [9] Enuși, M. (2008) - The Economical Crisis Of Small And Medium Romanian Enterprises During Post Aderation Period To European Union
- [10] Dobre, C., Enuși, M. (2009) - Consideration Regarding The Effect Of Integrated Use Of Technologies And Techniques For Small And Medium Romanian Enterprises Based On Knowledge, Qmeas 2009

EFECIENȚA UNEI AFACERI “CU DINȚI”

Angela CEBAN

*Doctor în științe economice,
Cercetător științific, INCE*

The initiation and evaluation of the business were carried out within the Institutional Project 20.80009.0807.16: “Development of new economic instruments for evaluation and stimulation of the competitiveness of Moldova's agriculture for the years 2020-2023”.

Abstract

Trends and issues in the livestock sector relate to specific business systems and cover various dimensions of sustainability. Progress will require the development of integrated directions and measures at different levels to correlate this problem, taking into account significant differences between agricultural systems in order to reduce the undesirable consequences. Founding a nut farm is an advantageous business that does not require expensive investments.

In addition to the fact that it is not a new business, the number of entrepreneurs is small and for this reason the competition in the market is low. The nutmeg product is largely in demand on the market due to the fact that it is a dietary product. Most fodder meat can replace rabbit and beef meat with a lower hemoglobin content. Its protein content promotes the growth and development of the human body.

Key words: *Economic efficiency, return on investment, competitive segment, agricultural business.*

Introducere

Sectorul zootehnic este un factor relevant în dezvoltarea agriculturii și a sistemelor alimentare. El stimulează schimbările economice, sociale și de mediu la scară largă și este punctul de plecare pentru analiza tendințelor și problemelor legate de dezvoltarea durabilă a sectorului agroalimentar în general.

Etapele de dezvoltare a agriculturii Republicii Moldova se manifestă prin ponderea majorată în fitotehnie (65% din producția totală agricolă) fiind nereprezentativă printr-o producție desăvârșit finită. Cu referire la sectorul zootehnic putem pune accentul pe o diminuare a rolului său în volumul producției agroalimentare, ceea ce-l face puțin competitiv pe piețele interne și externe. În acest context, agricultura RM se confruntă cu probleme legate

de investiții impunătoare nu numai pentru finanțarea procesului de producție într-o manieră contemporană dar și cu cerințele stricte de siguranță sanitară și calitate. În evoluția sectorului zootehnic persistă o dezvoltare lentă, cu predispuneri legate de declinul competitivității al segmentului respectiv.

Filiera sectorului de carne al Moldovei este una dintre cele mai importante componente ale complexului agroindustrial în ceea ce privește importanța acestuia pentru asigurarea securității alimentare, ocupării forței de muncă a populației și furnizarea acesteia cu carne. Între timp, pe întreaga perioadă de petrecere a reformei complexului agroindustrial cu referire la sectorul zootehnic volumul producției de carne a scăzut constant.

Metodologia cercetării

Numeroase studii au arătat că creșterea animalelor este unul dintre domeniile-cheie în luarea măsurilor eficiente ca parte în efortul de reducere a presiunii asupra resurselor naturale (în special a resurselor terestre și de apă dulce). Potrivit opiniilor, eficiența utilizării resurselor în zootehnie, din punct de vedere al unităților calorice ieșite la 1 hectar, este mult mai mică decât în fitotehnie.

Din punct de vedere a securității economice în sectorul agroalimentar se recunoaște relevanța comună în ceea ce privește influența filierei de producere a mărfurilor alimentare de producție animalieră, care aduce beneficii directe asupra sănătății și bunăstării umane, economiei și mediului, dar, în același timp, creează numeroase probleme în domeniul nutriției, sănătății, precum și în sfera socială și de mediu.

Rezultatele cercetării

În opinia autorului fondarea unei ferme de nutrie reprezintă o afacere avantajoasă care nu cere investiții costisitoare. Pe lângă faptul că nu este o afacere nouă, numărul de antreprenori este mic, din acest motiv concurența pe piață este scăzută. Conținutul său de proteine favorizează creșterea și dezvoltarea organismului uman. Astfel, carnea de nutrie devine din ce în ce mai căutată din cauza faptului că este o delicatose care nu conține colesterol, nu are grăsimi și în plus beneficiază de proprietăți curative pentru bolnavii de cancer.

Fiind o activitate economică desfășurată cu scopul de a obține un anumit profit, este necesar de-a utiliza anumite investiții financiare. Începând cu procesul de înființare a fermei, unde sunt utilizate resurse financiare

inițiale și terminând cu ciclul de producție la abator, unde se impune aplicarea unui management financiar relevant, argumentat științific. Acest fapt necesită din partea producătorului de a deține, pe lângă cunoștințele legate de procesul tehnologic, și un anumit nivel de pregătire economico-financiară.

Datorită faptului că la momentul inițierii afacerii respective componenta investițională are un rol hotărâtor, este necesar de a elabora un plan sau proiect investițional obiectiv care să-i permită viitorului producător de carne de nutrie să determine corect și să interpreteze riscurile legate de gestionarea resurselor financiare.

Partea relevantă a cheltuielilor efectuate la înființarea fermei este legată de tehnologia de creștere a nutriei. În contextul dat, pentru înlesnirea procesului de planificare a afacerii respective, este necesar elaborarea și evaluarea unei afaceri investiționale pentru antreprenori, care doresc să inițieze o afacere în domeniul producerii cărnii și a produselor cu o componentă specifică în alimentare.

Investiția propusă ar porni de la:

- necesitatea asigurării viabilității economice a fermei pe toata durata de funcționare;
- necesitatea respectării legislației naționale în domeniul fermelor de carne și comercializării cărnii de nutrie.

Investiția va asigura un nivel de trai echitabil pentru membrii întreprinderii, va contribui la dezvoltarea pieței cărnii în toate zonele și la aprovizionarea unităților de abatorizare – clienți ai solicitantului. Importanța înființării fermei de nutri rezultă importanta pe care aceste animale o au în asigurarea populației cu carne, precum și din contribuția pe care o are această specie la dezvoltarea agriculturii în ansamblu și a unor ramuri neagricole (industria alimentară). Pe de altă parte, pentru reducerea decalajului între cantitatea de carne care poate fi valorificată la nivel național și producția efectivă de carne, este necesar ca fermele moldovenești să investească în materialul genetic care să conducă la obținerea unei producții de carne de nutrie de calitate, inclusive și la cerințele Uniunii Europene.

Oportunitatea investiției

Din punct de vedere al oportunității investiției, se disting următoarele aspecte relevante, ce privesc nivelul sectorial, de piață, al forței de muncă, al condițiilor pedoclimatice, precum și al economiei locale. La nivel sectorial:

➤ Creșterea cererii de carne de nutrie, pe o piață insuficientă de oferta producătorilor interni, precum și creșterea exigențelor cu privire la calitatea produselor alimentare, au condus la impulsivitatea sectorului de carne după o lungă perioadă de stagnare și chiar regres.

➤ Schimbarea mentalității cumpărătorilor a condus la creșterea consumului de produse alimentare dietetice.

La nivelul pieței de desfacere:

➤ Studiile de piață și statisticile au înregistrat creșterea cererii pentru produse din carne de nutrie.

➤ La nivelul condițiilor de sol și clima:

➤ Condițiile pedoclimatice din zonele Moldovei sunt favorabile activităților de creștere a nutrienților.

Vom analiza un proiect investițional de tip model – înființarea fermei de creștere a nutrienților - care este orientată pentru valorificarea unui șeptel de 100 capete de femele gestante, ferma dată este catalogată ca o întreprindere mică sau mijlocie. Prin urmare, la fiecare etapă de dezvoltare gospodăriile respective au diferite cerințe din punct de vedere investițional. Actualmente se disting patru etape ce se succed și anume:

Etapa de formare – perioada de inițiere a afacerii unde în calitate de surse investiționale reprezintă economii personale, credit personal, subsidii, capital fix. Pentru ferma respectivă, această etapă nu solicită un număr impunător de investiții.

Etapa de creștere – perioada de creștere a gospodăriei, caracterizată prin procurarea furajelor, alimentelor minerale, planificare, analize, elaborarea și promovarea planului de marketing.

Etapa de declin – întreprinderea își restrânge activitatea, lichidează sau reorganizează activitatea. Coincide cu perioada când șeptelul de reproducere trebuie reînnoit, respectiv și veniturile se diminuează. La această etapă se apelează la cash flow liber, alte surse de investiții.

Determinarea și aplicarea formei de finanțare, obținerea resurselor financiare, atragerea investițiilor în dezvoltarea afacerii depinde în mare măsură de capacitatea antreprenorului de a lua decizia corectă în scopul onorării obligațiilor. [6].

Astfel, în cadrul fermei de creștere a cărnii de nutrie și a pielicelelor se vor obține două produse: carne de nutrie și pielicele. Exploatațiile familiale ale crescătorilor de nutrie se pot considera un model concurențial apropiat de tipul concurenței perfecte, doar sub aspectul numărului mediu de operatori

economici, în timp ce celelalte condiții ale concurenței perfecte sunt rar satisfăcute, îndeosebi omogenitatea produselor și transparența piețelor.

Oferta de piață a cărnii de nutrie a suferit în ultimii ani o deteriorare, iar prin oportunitățile de preț și numărul redus de concurenți, s-ar putea preconiza o creștere fizică a acesteia, concomitent cu o sporire a prețului acestui produs, ceea ce necesită luarea în continuare de noi măsuri pentru accentuarea stopării unor importuri masive, concomitent cu extinderea producției autohtone și lărgirea exportului. Cea mai mare parte a ofertei este destinată consumului intern. Piața cărnii de nutrie constituie cel mai puțin dezvoltat segment al producției de carne, care este amplificat prin tradiția în consumul și creșterea acestei specii. Valorificarea nutrienților pentru carne are la baza existența unor rase specializate în producția de carne, conform cererii consumatorilor. Piața țintă a întreprinderii va fi formată în cea mai mare parte din populația localităților urbane din Moldova. Carnea de nutrie inclusiv în masă vie și carcasă se va comercializa prin preluare directă din fermă de către procesatori.

Tabelul 1. Ponderea pieței de desfacere a cărnii de nutrie

Nr.	Potențialii clienți	În % din volumul livrării
1.	Metro	29,9
2.	Procesatorii de carne	67,0
3.	Restaurante	3,1
Total		100,0

Sursa: elaborată de autor

Pentru producătorii autohtoni, problemele majore sunt legate de concurența, în sensul în care sunt exercitate două tipuri de presiuni externe: una din partea importurilor, a căror influență tinde să aibă o importanță mai însemnată, și alta din partea producției provenite din gospodăriile țărănești.

Cererea de carne de nutrie oscilează, având un vârf în sezonul rece, mai ales în perioada decembrie-ianuarie și un nivel mai scăzut în perioada de vară. Asupra evoluției cererii și ofertei la carne de nutrie influențează și o serie de factori care aparțin macroeconomiei, cum sunt: politica de prețuri și de stocare a produselor, politica de import și export, politica de subvenționare a produsului, structura de vârstă a populației, tradițiile etc. La nivelul UE, consumul brut mediu anual pe cap de locuitor în kg are o tendință de creștere,

și atinge cifra de 2,5 kg. Spre o astfel de structură a consumului ar trebui să acționeze și țara noastră.

Politica de preț a fermei se va baza pe practicarea unor prețuri la un nivel mediu comparativ cu cele practicate de către concurența pentru produse similare. Prețurile de desfacere a produselor fermei, care le putem lua în calcul și în previzionarea veniturilor, se încadrează între limitele prețurilor practicate pe piață și sunt următoarele: - 70-75 lei/kg carne în viu, 90-110 lei/kg fără cap, la o greutate de aproximativ 7 kg/cap; - 120-150 lei/bucata.

Având în vedere că materializarea practică a unei afaceri include datele concrete despre costuri investiționale, devizul de cheltuieli operaționale și costurile de achiziție pentru anul “zero” și I an sunt prezentate în tab. 2 și 3 de mai jos.

Tabelul 2. Devizul de cheltuieli investiționale pentru achiziția șeptelului planificat și inițierea afacerii, anul „zero”.

	Denumirea compartimentelor de achiziție	Costul unitar, lei	Costul total, lei
11.	Femele de nutrie, capete	380	38000
22.	Masculi de nutrie, capete	300	3000
33.	Nutrețuri concentrate și alte adaosuri minerale, kg	5,2	58500
44.	Cuști, dozatoare de apă, buc	350	50716
	Total	1035,2	150216

Sursa:elaborată de autor

Tabelul 3. Cheltuieli operaționale și încasările prognozate de realizare a producției în I an de activitate

Denumirea articolelor de cheltuieli	Costul la unitate, lei	Costul total anual, lei
	La 7 kg de greutate corporală	
I. Costuri variabile total: inclusiv		187180
1.1 nutrețuri	248	151524
1.2 servicii și preparate veterinare	7,0	770
1.3 operațiuni mecanizate	5,2	520
1.4 costul operațiunilor manuale	5,0	5250
1.5 costul țincilor după înțărare	25,0	12500
1.6 alte costuri variabile		16616

Denumirea articolelor de cheltuieli	Costul la unitate, lei	Costul total anual, lei
II. Costuri constante directe total:		38759
2.1 uzura activelor biologice		37554
2.2 alte costuri		1205
III. Total costuri directe		225939
IV. Total costuri indirecte		10483
V. Total costuri:		236422
5.1 pentru obținerea cărnii		177316
5.2 pentru obținerea pelicelelor		54377
5.3 costul gunoiului		4728
Producția anuală		
Carne, kg		3500
Pelicele, unități		500
Total venit brut		375000
Total venit net		138578

Sursa:elaborată de autor

Mărirea cheltuielilor operaționale pentru primul an de exploatare (tab.3) constituie **236422** lei. Este de menționat, că din cauza scumpirii permanente a nutrețurilor, serviciilor veterinare și a preparatelor nutritive, energiei electrice, salariului etc., cheltuielile operaționale vor fi majorate cu ritmuri de 3,0% anual.

Totodată, pornind de la menținerea numărului de țânci și ritmuri aproximativ egale de creștere a costurilor operaționale (3,0% anual) ritmuri de creștere a încasărilor brute sunt stabilite la nivelul de 3,0% anual (3% anual – creșterea preturilor de comercializate a produsului final).

Drept indicator principal în ce privește stabilirea efectului economic al investițiilor ne servește perioada de recuperare a resurselor financiare , care în cazulafacerii constituie 0,9 ani, adică 9 luni.

Inițierea și funcționarea eficientă a întreprinderii (fermei) este în mare măsură legată de utilizarea și repartizarea optimală a cheltuielilor aferente afacerii propuse. Riscurile pe care le asumăm atunci când decidem să investim într-o afacere pot avea efecte negative asupra obiectivelor pe care ni le-am stabilit. De aceea, este necesar de-a impune o analiză a tuturor factorilor de risc identificați și formularea unei strategii, care să diminueze efectele negative. Astfel, analiza riscurilor presupune parcurgerea a două trepte:

➤ analiza evenimentelor viitoare care ar putea produce pierderi sau prejudicii;

➤ obținerea tuturor informațiilor necesare care pot conduce la diminuarea efectelor sau eliminarea completă a riscurilor.

Atunci când antreprenorul dorește să inițieze o afacere, el este cointerestat de cunoașterea tuturor factorilor care ar putea influența implementarea proiectului și atingerea obiectivelor fixate.

Concluzii

Conform investigațiilor efectuate, evaluarea unei afaceri cu dinți reprezintă o afacere profitabilă cu o perioadă de recuperare a capitalului investit în cazul primului an de activitate și merită să fie realizat în condițiile stipulate în proiectul dat.

Costurile inițiale ale investiției sunt ne semnificative din considerentele utilizării spațiului acoperit (șopron) aflat în proprietatea privată a investitorului, costurile suplimentare sunt expuse la achiziția cuștilor pentru tineret și masculi. Ținând seama de temperaturile joase în perioada de iarnă, pe parcursul perioadei investiționale se presupun costuri de acoperire a echipamentului de întreținere a șeptelului.

Ca surse de investiții pentru inițierea fermei de nutrie pot servi economiile proprii, fondul comunitar al asociațiilor, Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agriculturii (IFAD), Agenției de Intervenții și Plăți pentru Agricultură (AIPA), creditele bancare. Alegerea modului de finanțare depinde de capacitățile financiare ale proprietarului proiectului, capacitatea atractivă a activității desfășurate, posibilitățile de recuperare și extindere a capitalului investit.

Se cere concluzia de fortificare a pieței de desfacere și analiza potențialilor cumpărători a cărnii de nutrie, ceea ce trebuie făcut de către antreprenori până la demararea afaceri.

Bibliografie

- [1]. <https://www.worldbank.org/ro/country/moldova/brief/moldova-economic-update>
- [2]. <http://www.fao.org/3/aq675ro/aq675ro.pdf>
- [3]. <https://tv8.md/2020/05/10/datele-biroului-de-statistica-produsele-agricole-s-au-scumpit-in-primele-trei-luni-ale-anului/>
- [4]. <https://www.urbanvoice.ro/caracteristicile-si-cresterea-nutriilor/>

- [5]. https://www.academia.edu/6660970/Federa%C5%A3ia_Na%C5%A3ional%C4%83_a_Agricultorilor_din_Moldova_AGROinform_National_Federation_of_Agricultural_Producers_from_Moldova_AGROinform
- [6]. <http://biznes-wiki.com/biznes-plan-razvedenie-nutrii.html>
- [7]. <https://agrobiznes.md/cresterea-nutriilor-sfaturi-utile-pentru-antreprenori.htm>
- [8]. <http://www.alppp.ru/law/hozjajstvennaja-dejatelnost/selskoe-hozjajstvo/60/nastavlenie-po-tehnologii-proizvodstva-na-nutrievodcheskih-fermah-na-1200-2400-3600-4800-i.html>
- [9]. https://www.academia.edu/31335459/Plan_de_afacere

DIRECTIONS OF ACTIVATION OF ENTERPRISE ACTIVITIES IN UKRAINE THROUGH INCREASING THE EFFICIENCY OF TAXATION REGULATORY TOOLS

Alla CHORNOVOL

*Doctor of Economics, Full Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics,
Chernivtsi, Ukraine
alla_trufen@ukr.net*

Tetiana TOMNIUK

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics,
Chernivtsi, Ukraine
ltomnyuk@gmail.com*

Abstract

The article argues that the economy of Ukraine is characterized by an extremely low level of industrial, investment and innovation activity compared to economically developed countries. There is a lack of tools in Ukraine to stimulate such manifestations in the mechanism of corporate income tax.

The use of stimulating tools to intensify the economic activity of enterprises in the mechanism of income taxation through the provision of tax benefits to industrial enterprises that implement investment and innovation in priority areas and sell competitive products is proposed; resumption of tax holidays for enterprises of certain industries and newly created enterprises that create jobs is proposed; introduction of accelerated "tax" depreciation for high-tech industries is proposed.

Key words: *income tax, enterprise, tax benefit, regulatory tools.*

JEL Classification: *H210 Taxation and Subsidies: Efficiency; Optimal Taxation; H300 Fiscal Policies and Behavior of Economic Agents: General.*

Introduction

In modern conditions, the priority of any economic transformation in Ukraine is to ensure sustainable economic growth. The experience of economically developed countries shows a significant role of tax policy in ensuring economic growth, because it is through the use of various incentive instruments (tax benefits, tax deductions, discounts, accelerated depreciation, etc.) a number of countries have demonstrated rapid progress in business activation, growth of socio-economic development and raising the country's competitiveness rating on the world stage. Income tax is the main tax that performs a regulatory function and affects the degree of economic activity of enterprises in the country.

1. Literature review.

Among the latest scientific works devoted to the study of the fiscal and regulatory function of income tax, it is worth noting the works of such scientists as Khomutenko V. and Khomutenko A. [1, 2], (the fiscal and regulatory efficiency of the income tax is investigated), Sokyрко O. and Kasyanchuk A. [3] (the mechanism of taxation and fiscal significance of income tax in the formation of state revenues are considered), Gaevskaya L. and Marchenko O. [4] [methodological and applied approaches to stimulate innovation through tools of the mechanism of corporate income taxation). The achievement of science on the impact of income taxation on the activities of enterprises, of course, is significant. However, given the need to support business in a pandemic, it is advisable to conduct a study of the regulatory potential of corporate income tax and identify areas to intensify the activities of enterprises in Ukraine through the transformation of tax incentives for income tax.

2. Research methodology, data, hypotheses

The political and economic crisis of 2014–2015 led to the leveling of positive changes in the economic dynamics of Ukraine, which led to a deterioration in the performance of Ukrainian enterprises. In addition, in 2014, the loss of Ukraine's temporarily occupied and uncontrolled territories affected the number of enterprises in Ukraine (Fig. 1).

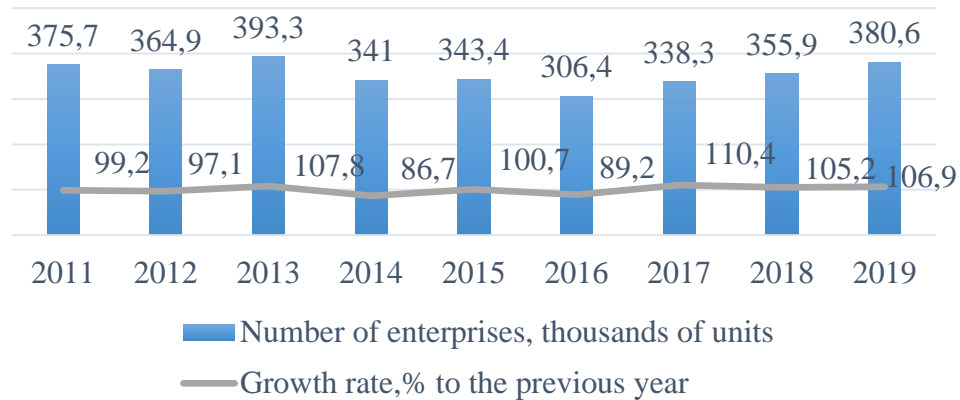


Figure 1. Dynamics of the number of enterprises in Ukraine

Source: built on data [5]

The positive dynamics of the company's performance in Ukraine has resumed since 2016: the total financial result according to the State Statistics Service of Ukraine [1] amounted to UAH 69.9 billion. in 2016 and UAH 237 billion. in 2017 (Fig. 2).

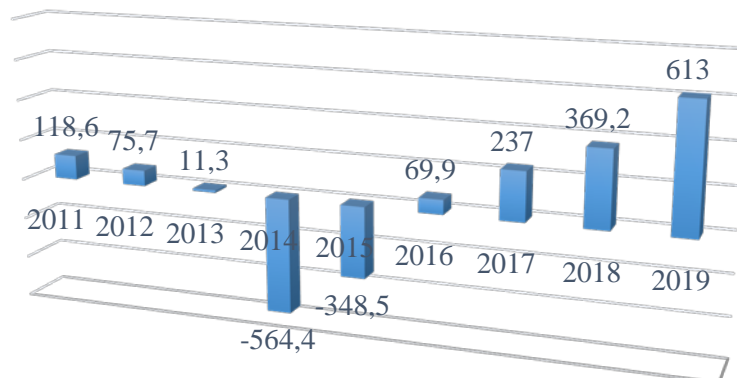


Figure 2. Financial results before corporate income tax in Ukraine, UAH billion

Source: built on data [5]

In our opinion, the most important factor of economic growth for Ukraine is capital (investment), which should be attracted for the general intensification of entrepreneurial activity, structural changes in the national

economy, technological and technical re-equipment, modernization and re-profiling of existing industries, overcoming the raw materials economy, development of production infrastructure, training and retraining of highly qualified personnel that meet the requirements of the international standard.

The level of investment activity has a significant impact on the volume of national income of society, its dynamics depends on many macro-proportions in the domestic economy. Regarding the formation of investment capital for structural changes in the economy, it is necessary to take into account the country's ability to mobilize both domestic and foreign investment resources.

The main factors determining the increase in investment activity are:

- increase of investment resources of the population due to growth of real money incomes;
- improving the financial position of business entities;
- formation of a positive investment image of Ukraine.

The most desirable form of investment for developing economies is foreign direct investment, as this form of raising funds allows for large projects, causes the arrival of new technologies, new corporate governance practices, etc. In Ukraine, the current situation regarding the mobilization of foreign direct investment: in 2019 their volume decreased compared to the record year of 2012 by 63.5% or 5331 million dollars USA (Fig. 3).

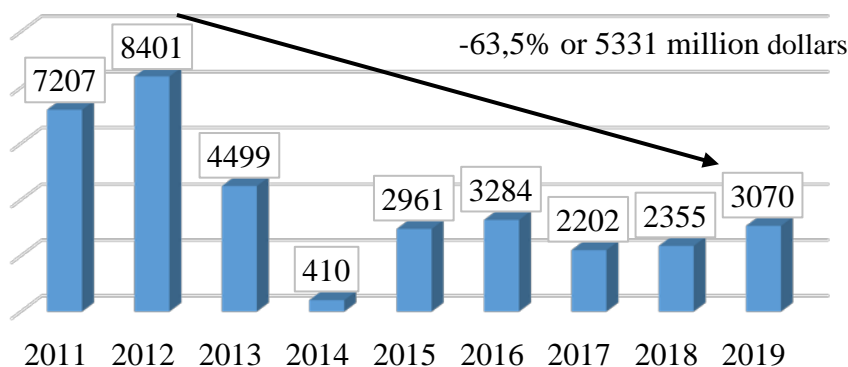


Figure 3. Dynamics of foreign direct investment inflows to Ukraine (million USD)

Source: built on data [5]

In the annual competitiveness rating of the World Economic Forum, Ukraine in 2019 ranked 85th out of 141 countries, in 2018 Ukraine ranked 83rd out of 140 countries (our country was between Sri Lanka and Moldova). At the same time, according to the level of technology implementation in 2019, Ukraine was on the 78th place (in 2018 - 77). One of the reasons for this level is primarily low investment and innovation activity [6].

Ukraine has an extremely low level of innovation activity. According to the State Statistics Service of Ukraine, the dynamics of the number of enterprises engaged in innovation is negative: if in 2016 the share of the number of industrial enterprises that implemented innovations (products and / or technological processes) in the total number of industrial enterprises was 16.6%, following the results of 2019, this indicator decreased to 13.8% (Fig. 4) (although some examples of innovative entrepreneurship and high technologies that are successfully developing in our economy exist).

According to the Bloomberg Innovation Development Index in 2020, Ukraine lost 3 positions in a year, which corresponds to 56th place in the ranking of 60 countries [7].

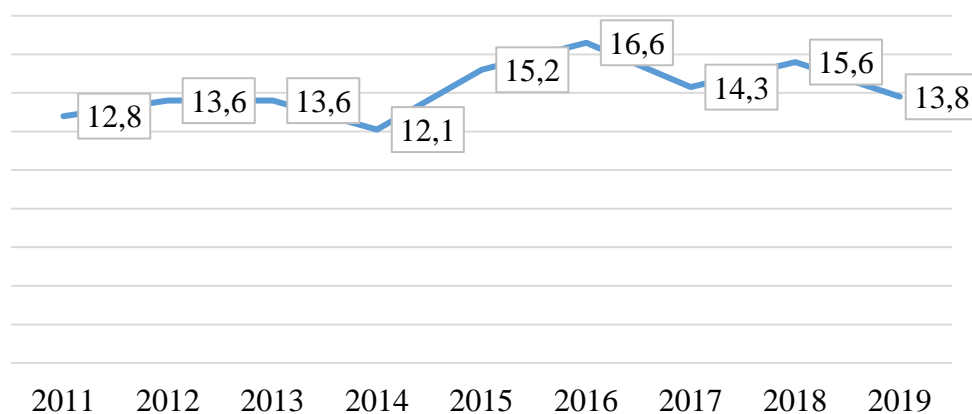


Figure 4. Share of the number of industrial enterprises that implemented innovations (products and / or technological processes) in the total number of industrial enterprises of Ukraine (%)

Source: built on data [5]

The most problematic issues of introduction of innovations and technologies in the production sector of Ukraine are:

- low level of cluster development;
- state organizations and institutions are not interested in purchasing new technological products or do not have sufficient funding for this;
- the share of enterprises that are ready to accept and implement innovations in their production process remains insignificant.

At the same time, the problem of low levels of foreign direct investment and technology transfer needs to be addressed. Coverage of the LTE mobile network in Ukraine was also noted by the authors of the report [7] as a weakness, which in turn slows down the development and implementation of new information and computer technologies.

Given the attractiveness of technologically oriented market economies for foreign investors, in the context of the struggle for foreign capital, it is necessary to increase the production and export of high- and medium-tech goods. The solution of this problem is connected with the renewal of the industrial potential of Ukraine, the increase of its technological level, with the structural restructuring of the industry of Ukraine. That is why the next priority should be state support measures aimed at the development of production (credit support, tax incentives).

In the European Union, in contrast to Ukraine, income tax provides a number of preferential regimes (non-taxable investment reserves, accelerated depreciation, investment tax rebate, investment tax credit and tax holidays), aimed at developing entrepreneurship by stimulating innovation and investment activities.

The basic corporate income tax rate in Ukraine is currently 18% and is among the lowest in Europe. The lowest rates in the EU are applied, and mainly in the countries of Central and Eastern Europe as a consequence of competition - the country's competition for raising capital through the formation of the most favorable tax regime.

The practice of fiscal regulation in economically developed countries shows that the income tax is the main tax that performs a regulatory function and affects the degree of economic activity.

It should be noted that until 2015, the mechanism of income tax in Ukraine provided for a number of incentive instruments for certain areas of

enterprise activity. Thus, the Tax Code provided for exemption from income tax:

1) Within 5 years from the date of receipt of the first profit, 80% of the profit of enterprises received from the implementation of energy efficiency measures and the implementation of energy efficiency projects;

2) Within 5 years from the date of receipt of the first profit of 80% of the profit of enterprises received from the sale in the customs territory of Ukraine of the following types of goods of own production:

- energy efficient equipment and materials, products, the operation of which provides savings and rational use of fuel and energy resources;

- means of measuring, controlling and managing the cost of fuel and energy resources;

- equipment for the production of alternative fuels;

- equipment running on renewable energy sources;

3) By 2020, profits:

- enterprises obtained by them from economic activity on extraction and use of gas (methane) of coal deposits;

- producers of biofuels obtained from the sale of biofuels;

- enterprises obtained by them from the activity of simultaneous production of electric and thermal energy and / or production of thermal energy with the use of biological fuels;

- manufacturers of machinery, equipment, equipment working on alternative fuels, obtained by them from the sale of such types of machinery that were produced in Ukraine;

4) By 2021, profits:

- obtained from the main activity of light industry enterprises, except for enterprises that produce products on toll raw materials;

- enterprises of the electricity industry from the sale of electricity produced from renewable energy sources;

- shipbuilding industry enterprises;

- machine-building enterprises for the agro-industrial complex.

It was assumed that the amounts of funds exempt from taxation should be used by enterprises - payers of income tax - to increase production (services), re-equip the material and technical base, the introduction of new technologies related to the main activities of such taxpayers, and / or repayment of loans used for these purposes and payment of interest thereon.

However, as a result of changes to the Tax Code from 01.01.2015 [8], these benefits were canceled. In our opinion, such a step became destructive from the standpoint of Ukraine's economic growth, as tax incentives for strategically important areas of economic security of the state were abolished, namely incentives for Ukraine's energy independence and development of the country as an industrial (not raw material) state.

Currently, the mechanism of corporate income tax does not provide any tools to stimulate industrial, investment or innovation activities.

We believe that it is through the use of incentive tools in the mechanism of corporate income tax can achieve the intensification of industrial, investment and innovation activities of enterprises. In particular, it is advisable:

- introduce a mechanism for providing tax benefits to industrial enterprises that implement investments and innovations in priority areas and sell competitive products;

- to resume tax holidays for enterprises whose activities are aimed at increasing the energy independence of Ukraine (implementation of energy efficient projects, production of energy efficient equipment and materials, products, the operation of which provides savings and rational use of fuel and energy resources, etc.);

- to provide tax holidays for 5 years for newly created enterprises subject to job creation (compensation of budget losses will be the accrual of mandatory payments for labor costs - personal income tax, military tax, single social contribution);

- to introduce for high-tech industries the method of accrual of accelerated "tax" depreciation, the essence of which is to use higher depreciation rates depending on the service life of the equipment.

Conclusion

Therefore, in order to strengthen the positive regulatory impact of taxation on the development of industrial, investment and innovation activities in Ukraine, it is necessary in the income tax mechanism to introduce benefits to start-ups and industrial enterprises that implement investment and innovation in priority areas and sell competitive products. tax credits, accelerated depreciation, income tax exemptions, tax holidays, etc.),

introduce a mechanism for continuous monitoring of the effectiveness of tax benefits.

At the same time, in order to ensure investment attractiveness in Ukraine, certain preconditions must be created: in addition to the sphere of taxation, it also protects the property rights and interests of all business partners, political stability and a balanced economic course.

References

- [1]. Khomutenko, V. P., & Khomutenko, A.V. (2017). Fiscal efficiency of income tax enterprises in Ukraine. *Ekonomika ta derzhava*, 2, 61–65. http://www.economy.in.ua/pdf/2_2017/15.pdf
- [2]. Khomutenko, V. P., & Khomutenko, A.V. (2017). Fragmentary analysis of the mechanism of regulatory function of corporate income tax in Ukraine. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*, 1.1, 70-76. <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5769>.
- [3]. Sokyрко O.S., & Kasyanchuk D.S. (2018). Corporate profit tax as an important element of income of the state budget of Ukraine. *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu?* 28, 102-104. http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_28/2/22.pdf
- [4]. Gaevskaya, L. M., & Marchenko, O. I. (2017). Analysis of effective influence of income tax on innovative activity. *Rehional'na ekonomika ta upravlinnia*, 4 (17), 70–74.
- [5]. State Statistics Service of Ukraine. Official website. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- [6]. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- [7]. 2020 Bloomberg Innovation Index. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation>
- [8]. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Tax Code of Ukraine. <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2755-17>.

FEATURES OF PREPARING THE MANAGEMENT REPORT: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Valentina KHODZITSKA

Candidate of Sciences (Economics),

Associate Professor

Department of Accounting and Taxation,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,

Ukraine

valentinakneu@yahoo.com

Annotation

The article discusses the main features of preparing the management report in Ukraine. Special attention is paid to the main advantages and disadvantages. Were presented the main components of the management report should hold. The legislative aspect of this issue is analyzed, namely how it is treated, how it is regulated, which are the main features, etc. The conclusion is made about irregularity of preparation the management report by the different industries. The main five steps in preparing of the management report are outlined. The main differences with respect to the management report in the economic activity are highlighted. The basic principles and rules for the preparation of a management report are disclosed, which help to clarify key structural provisions and save a lot of time. The recommendations for the visual component of the report and the benefits for audit companies are provided. It is concluded that the management report is quite important because it allows more investors and consumers to be attracted, but inaccurate information may be disclosed. That is why it is important to audit these information. It also emphasized the need to improve the regulatory framework for the management report in order to create a more competitive environment.

Key words: *management report, reporting, legislation, consolidated management report, non-financial information, financial information, Directive /EU.*

Ukraine has been in the process of economic development for a long time and it is important for this stage to implement thorough and necessary reforms. In recent years, this trend has been growing, primarily due to the internationalization of relations, which is the transformation of accounting to

IFRS. First of all, it is necessary for domestic enterprises to enter the international market. This contributes to the development of the state and enterprises as a whole.

However, the environment in foreign markets is different from ours, and therefore must meet certain criteria. The practice of compiling such a report outside our country is great and has its pros and cons, but for our companies it is something new and worth understanding all the advantages and disadvantages of this report.

The process of compiling the Management Report is a long one, which is why it is important to follow a certain system. So distinguish the following stages of its preparation:

Preparatory stage - determining the language of the Report, the amount of data, interested users, relevant information, time period. At this stage, discussions are underway to determine the most optimal structure and content of the Report;

- The stage of information collection is a continuation of the first stage, because it is after the discussion of procedures and sources that data is collected, systematized, analyzed and verified;

- Preparation of the Report - at this stage the Report is made, for which the employee of the enterprise or the external expert can be responsible. The preparation itself includes the formation of the text (informative) part, graphs, tables, etc .;

Preparatory stage - determining the language of the Report, the amount of data, interested users, relevant information, time period. At this stage, discussions are underway to determine the most optimal structure and content of the Report;

- The stage of information collection is a continuation of the first stage, because it is after the discussion of procedures and sources that data is collected, systematized, analyzed and verified;

- Preparation of the Report - at this stage the Report is made, for which the employee of the enterprise or the external expert can be responsible. The preparation itself includes the formation of the text (informative) part, graphs, tables, etc .

Audit companies are particularly interested in submitting a management report, because this report can help them to understand the specifics of the enterprise, its general condition, assess problem areas as quickly as possible, without even analyzing the financial statements. This is

very important, because each company in different industries is unique in its own way and at the first stage it is the best option for them. Although, of course, the information provided in this report still needs to be verified, as it may not be completely reliable for certain reasons.

References

- [1]. Zhigley IV, Zakharov DM Is the management report a component of financial, non-financial or integrated reporting? // Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis. - 2019. - Vip. 1 (42). - p.18-24.
- [2]. Lovinska LG, Influence of European integration processes on the development of accounting and reporting in Ukraine // Finance of Ukraine. - 2014. - № 9. - p. 21-30.
- [3]. Directive2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL:<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>.

INFORMAL EMPLOYMENT AND SHADOW ECONOMY AS INDICATORS OF THE NATIONAL LABOR MARKET EXTRACTIVE NATURE

Tatiana PEREHUDOVA

Docent, PhD in Economics,

Senior researcher

Institute for Economic and Forecasting of

NAS of Ukraine

ptv_tat@ukr.net

Abstract

The social and labor refusal of the population of Ukraine, the indicators of which are informal employment and the shadow economy, has been studied. The consequences of the extractive nature of the national labor market was an increase in the burden on the employed population and full-time employees of the economically inactive population. According to the author, the solution of these problems is possible by adhering to the principles of inclusive economic development and strengthening the action of inclusive institutions in the system of social and labor relations.

Key words: *labor market, employment, shadow economy, informal employment, extractive challenges, inclusive development, formalization of employment.*

JEL Classification: *E24, J21, O11.*

UDC: *331.5.024.5(477).*

1. Introduction

An important task of state regulation of the national labor market should be to increase the participation of the working age population in formal employment. Our previous research has shown signs of stagnation and labor exhaustion of the Ukrainian labor market. According to estimates, it can be argued that the workload of the employed population and full-time employees of the economically inactive population is increasing, the values of which have more than doubled compared to 2009 [1]. The volumes of the shadow economy and informal employment also prove to be extractive.

In the system of measures to accelerate the pace of economic development, it is necessary to increase the participation of the population in the labor force, which is consistent with the inclusive strategies of economic development of developed countries.

2. Degree of scientific approach and its reflections in the specialized literature

Domestic and foreign scientists have made significant scientific contributions to deepen the theoretical, methodological and practical aspects of improving employment efficiency and overcoming the negative effects of informal employment and the shadow economy, among them the following: OM Bandurka, OI Baranovsky, V.M. Geets, V.S. Yermoshenko, L. Popova and others. The EU-ILO project "Undeclared work in Ukraine: nature, scope and ways to overcome it" is devoted to the analysis of undeclared work and identification of ways to overcome it [2].

At the same time, solving this issue on the basis of the concept of inclusive economic development and through the development of inclusive institutions requires further research.

Significant contributions to the development of economics in the field of inclusive economic development were made by Daron Acemoglu, James Robinson, Z. Bedos, Saskia Hollander and Rojan Bolling, Podesta J., Erik Reinert, M. Spence, Joyeeta Gupta and Mirjam A.F. Ros-Tonen et al.

The specifics of the institutional and economic environment of Ukraine led to an active scientific discussion of inclusive economic development by Ukrainian scientists, including the following: A. Bazyliuk, I. Bobukh, M. Derevyagin, K. Dzenzelyuk, L. Yemelyanenko, A. Zhukovska, O. Zhulin, T. Zatonatska, O. Zubchuk, I. Kotova, I. Maly, I. Mantsurov, T. Pavlova, K. Pivovarova, O. Prognimak, E. Prushkivska, S. Tyutyunnikova, L. Fedulova. S. Schegel. Data sources and methods utilized.

3. Data sources and methods utilized

Increased attention to the role of labor potential is due to its ability to create gross value added. Developed countries see it as an important factor in economic growth and try to form an inclusive employment policy, which resulted in record employment rates in Iceland (86.5%), Sweden (82.6%), Switzerland (82.5%), Germany (79.9%), the Netherlands (79.2%), Norway

(79.2%), the United Kingdom (78.7%), Lithuania (77.8%), Denmark (76.9%) [3] (before the pandemic Covid-19).

At the same time, the analysis of the national labor market proves its extractive nature:

in recent years (2009 - 2018) the employment rate ranges from 57.7% to 57.1% and lags far behind the level of developed countries;

comparing the data of 2018 with the data of 2009, the number of economically active population decreased by almost 20%, while the economically inactive population increased by 33%;

the average number of full-time employees has a steady downward trend (by 28% compared to 2009) [4].

As a result, the workload of the employed population and full-time employees increases the economically inactive and unemployed population, which significantly weakens the institutional capacity of social funds, including pension fund.

Among the indicators of the extractive nature of the national labor market, we would like to consider the volume of informal employment and the shadow economy.

Table 1. The level of the shadow economy, calculated by various methods, as a percentage of official GDP

Measurement methods	The level of the shadow economy											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	January - March 2019	January - March 2020
Integral level	36	32	31	31	38	36	35	34	30	29	32	31
Calculating by the method "population expenditures - retail trade and services"	30	43	40	40	44	44	38	38	33	30	33	29
Calculating by electric method	36	28	28	30	38	35	31	29	27	26	25	24
Calculating by the monetary method	38	34	30	29	33	33	33	31	32	30	31	29
Calculating by the method of unprofitable enterprises	34	29	31	31	35	30	25	25	23	20	23	38

Source: given for data [5].

Undermining the economic system and the institutional capacity of social funds is informal employment, the level of which in 2019 was 20.9%.

It should be noted that the nature of informal employment is more characteristic of such areas of economic activity as agriculture, forestry and fisheries, where its level is 42.3%. Significant volumes of informal employment are also observed in wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles – 17.3% and construction – 17.0%. The highest level of informal employment is observed among persons with vocational and technical – 33.3% and complete general secondary education – 32,%. Analysis by occupational groups showed that the leader in informal employment are the simplest professions – 50.1% [4].

According to research within the EU-ILO project "Undeclared work in Ukraine: nature, scale and ways to overcome it" 50% or more of the population of Ukraine works on undeclared basis. The largest volumes of such work were observed in such areas as services for repair or improvement of housing – 25.7% [2, p. 65-66].

4. Statement of the problem and the obtained results

From the table 1 shows that threatening for Ukraine is the fact that the level of the shadow economy reaches 30%, and in some approaches even higher. This forms a critical limit, the excess of which indicates the functioning of the reproductive system of shadow economic relations in Ukraine and the closed cycle of extractive institutions. It should be added that in the economically developed countries of the world the volume of the shadow sector is maintained at a level that does not have a significant impact on socio-economic processes in society (5-12% of GDP).

In the informal sector, only about 10% of GVA is generated, which has a negative impact on economic development and does not comply with the principles of inclusive economic development. Employment does not comply with the principles of the Concept of Decent Work and, accordingly, does not contribute to the social protection of workers and the effective use of labor potential. The country is losing official jobs and tax revenues.

The size of the shadow sector and informal employment in Ukraine shows signs of opportunistic behavior and declining public interest in formal employment due to weak interdependence between social, labor, and social protection, access to social infrastructure, and satisfaction with its quality.

The analysis of the national labor market shows that it is extractive. Attention should be paid to the indicators "the burden of the employed

population and full-time employees on the economically inactive population", the value of which has more than doubled compared to 2009.

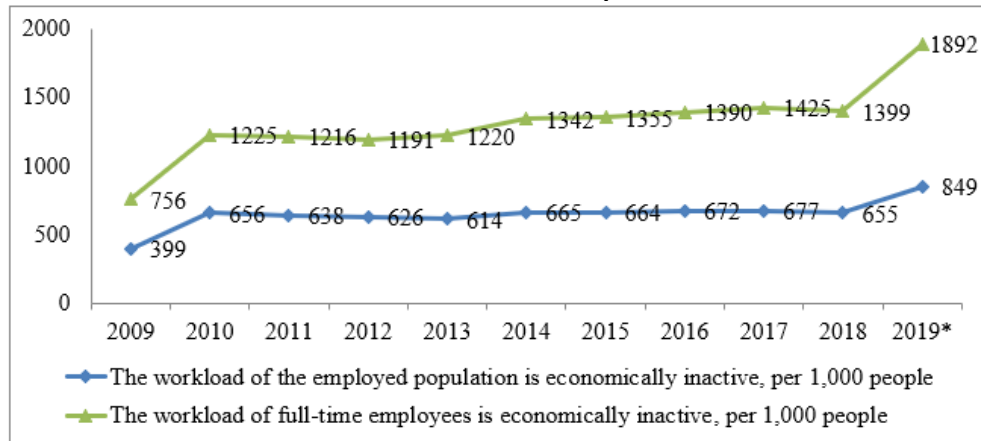


Figure 1. The workload of the employed population / full-time employees is economically inactive per 1,000 people

Source: calculated according to the official website of the State Statistics Service of Ukraine.
 URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

The value of labor productivity also indicates inefficient use of labor potential and the extractive nature of the national labor market (Figure 2).

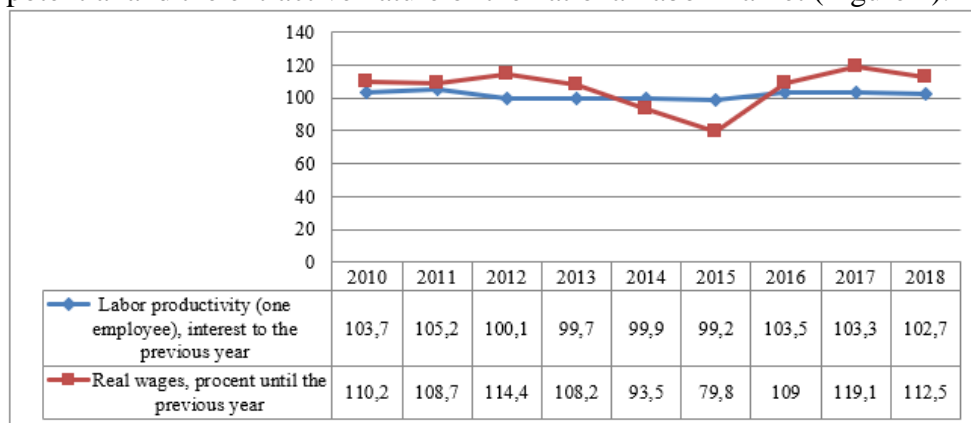


Figure 2. Growth rates of labor productivity and real wages for 2010-2018, %

Source: calculated according to the official website of the State Statistics Service of Ukraine.
 URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

The social risks of the current situation are increasing the scale of social and labor exclusion of the population, the formation of a "poverty trap", the problem of developing the labor potential of future generations, reducing the motivation of the population to work productively, increasing social instability. The extractive nature of the national labor market forms the preconditions for opportunistic behavior, the consequences of which are shown in Figure 3.

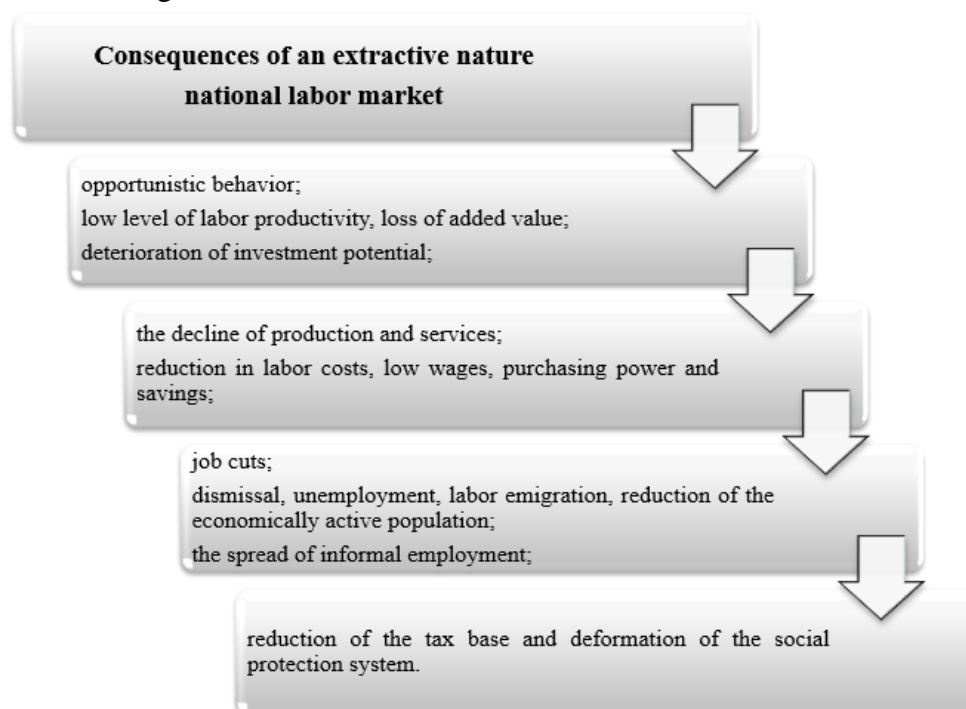


Figure 3. Consequences of an extractive nature national labor market
Source: author's development.

The solution to this problem should take into account current trends in socio-economic development, including the development of knowledge economies, social inclusion, which affects the socio-labor sphere and changing the role of man in labor, expanding its functions and substantive essence of the criterion - productive employment. Goal 8 of the 2030 Agenda for Sustainable Development, which aims to promote sustainable, inclusive

and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all [6].

In this regard, it should be noted that the extractive nature is the cause of limiting factors and low quality of such institutions as wages, protection of property rights, bureaucracy, corruption, etc. Economic growth and overcoming the main problems of the national labor market depends on a balanced structure of the economy and employment while improving the quality of institutions by legalizing labor relations and forming a stable incentive to work in formal employment on the principles of decent work.

Overcoming social and labor rejection is possible by reducing the institutional burden of business by ensuring the rule of law in protecting investors, in the credit system, in obtaining permits, approvals and in ensuring the implementation of contracts, through the development of decent work and quality employment.

Among the areas of inclusive development, scientists, representatives of world organizations emphasize the need to restore the institution of full and productive employment (figure 4).

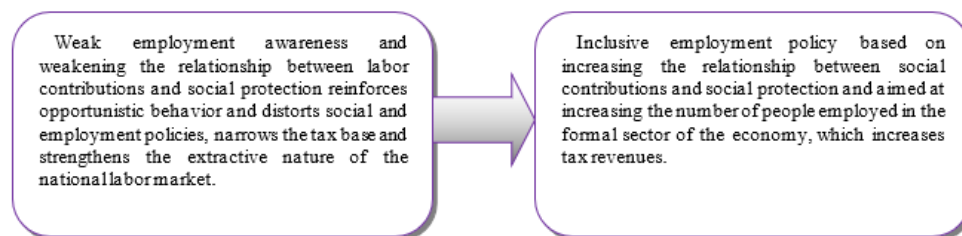


Figure 4. Vector employment policy

Source: author's development.

According to Acemoglu and Robinson, inclusive economic institutions are those that allow and encourage the participation of large masses of people in various economic activities, that bring the best use of their talents and skills, and that allow individuals to make the choices they want [7, p. 74–75].

Social and labor inclusion is an institution that stimulates the inclusion of the working age population in the system of social and labor relations on the principles of decent work and effective realization of labor potential, which enhances the convergence of basic and higher opportunities.

The historical digression shows that the problem of inclusion is due to the need to reduce poverty, which was the focus of UN reports: "Benefits for all: strategies for doing business with the poor" (2008); UN Development Program "Inclusive Markets Growth Initiative"; "Ensuring sustainable human progress: reducing vulnerability and building resilience" (2014), etc.

Defining the imperative of inclusive economic development is due to global and local political, economic, environmental and social issues. According to the main ideas discussed at the World Economic Forum in Davos, economic policy priorities should be refocused on more effective mechanisms to combat the insecurity and inequality that characterize modern society. Attention was drawn to the fact that the main goal of economic development should be such progress, which is accompanied by an increase in incomes with a simultaneous increase in economic opportunities, security and quality of life. Accordingly, the Inclusive Development Index (IDI) covers:

- growth and development (GDP growth, employment, labor productivity, life expectancy);
- inclusiveness (median household income, poverty rate, income stratification rate and income stratification rate);
- intergenerational justice and sustainability (savings, demographic burden, public debt and pollution) [8].

According to the representatives of the World Economic Forum, this approach reflects a more holistic picture of economic development to ensure a sustainable improvement in living standards, rather than simply increasing the number of goods and services. They warn that not understanding and promoting inclusive growth, even with GDP growth, is not conducive to economic development. Therefore, further research should be based not so much on tracking the value of GDP as on indicators of inclusive growth, low values of which indicate the presence of infrastructure problems, lack of economic diversification and threats to the investment climate [7].

In order to overcome the extractive nature of the national labor market, it is necessary to strengthen the inclusive policy of formalization of employment, by forming a system of taxes and benefits that would stimulate work in formal employment. At the same time, among the measures should be further improvement of the State Labor Inspectorate of Ukraine in accordance with ILO Conventions № 81 and 129; activities of the State

Employment Service of Ukraine, expanding the functions beyond the officially employed, increasing the coverage of the unemployed population by improving the voucher system and involvement in public and infrastructural works with the involvement not only of unemployed persons registered with the PES, but also those wishing to get additional work.

The system of social protection of the working age population based on the principle of social and labor inclusion requires further institutionalization. Further publications will be devoted to detailed analysis and proposals in this area.

5. Conclusions

The study of the national labor market proves its extractive nature, indicators of which are the high levels of the shadow sector and stable rates of informal employment.

Among the methodological issues of social policy development in Ukraine should be compliance with the principle of social and labor inclusion, which is to promote the formation of the institution to work in the formal sector on the principles of decent work, possibly by strengthening the interdependence between social contributions and quality of social protection.

References

- [1]. Peregudova T. (2019). Krizis natsionalnogo ryinka truda: stagnatsiya i trudovaya ischerpaemost // Zerkalo nedeli. – Vyipusk #32, 31 avgusta-6 sentyabrya. URL: <https://zn.ua/macrolevel/krizis-nacionalnogo-rynka-truda-stagnaciya-i-trudovaya-ischerpaemost-328530.html> (appeal date 10.05.21).
- [2]. Nezadeklarovana pratsia v Ukraini: kharakter, masshtaby ta shliakhy yii podolannia / Proiekt YeS-MOP «Zmitsnennia administratsii pratsi z metoiu pokrashchennia umov pratsi i podolannia nezadeklarovanoi pratsi». Kviten 2018 r. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---lab_admin/documents/projectdocumentation/wcms_630069.pdf (appeal date 08.05.21).
- [3]. Eurostat. Statistics Explained. Employment statistics. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics (appeal date 26.04.21).

-
- [4]. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (appeal date 25.04.21).
- [5]. General trends of the shadow economy in Ukraine in January-March 2020. URL: <https://www.me.gov.ua> › Documents › Download (appeal date 20.04.21).
- [6]. The Global Challenge for Government Transparency: The Sustainable Development Goals (SDG) 2030 Agenda. URL: <http://www.ilo.org/global/topics/sdg-2030/lang--en/index.htm> (appeal date 08.05.21).
- [7]. Acemoglu D., Robinson J. (2012). Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York: Crown Business.
- [8]. Indeks inkluzivnogo razvitija: budushhee ocenki potentsiala stranovykh jekonomik. URL: <https://www.avcadvisory.ru/blog/indeks-inkluzivnogo-razvitiya-budushhee-otsenki-potentsiala-stranovykh-ekonomik> (appeal date 15.04.21).

STRATEGIES FOR INCREASING THE LABOR ACTIVITY OF THE POPULATION AND THE WORKFORCE'S MOBILITY IN TURBULENCE

Larisa HUK

PhD in Economics

Senior researcher,

*SO "Institute for Economics and Forecasting,
National Academy of Sciences of Ukraine",*

Ukraine

L_guk@ukr.net

Abstract

The article is provided strategies for increasing the labor activity of the population and the mobility of the labor force in turbulence. There are three main directions of development on the labor market. First, the development of flexible forms of temporary employment is seen, on the one hand, as an alternative to layoffs during the crisis caused by the pandemic, and, on the other, as an instability trap for temporary workers. Secondly, it is indicated that the direction of adaptation strategies in conditions of instability is the harmonization of employment and personal life through flexible regulation of working hours and internal transformations of labor relations at enterprises. Thirdly, emphasis is made on issues that are important in conducting social dialogue as a process that brings together complementary points of view of employers, workers and governments. The directions of improving the existing model of social dialogue are highlighted as an important adaptation strategy in conditions of instability.

Key words: *adaptation strategies in the labor market, flexible employment, online employment, government policy in the labor market, social dialogue.*

JEL Classification: *J18, J21, J41, J50, J63.*

UDC: *331.526.*

1. Введение

Стратегии и модели управления хозяйствующими субъектами в ближайшем будущем будут определяться кризисом, вызванным пандемией COVID-19. Направления развития экономик различных

стран мира будут обуславливаться необходимостью гибко реагировать на турбулентности как социального, так и экономического характера, поэтому способность к быстрым адаптивным реакциям субъектов хозяйствования определит их конкурентоспособность в условиях нестабильности. Одним из актуальных рычагов адаптационных стратегий хозяйствующих субъектов является открытие новых идей и расширение возможностей в сфере занятости.

Стратегические императивы развития хозяйствующих субъектов в условиях турбулентности должны включать вопрос избрания оптимальных для таких ситуаций моделей социально-трудовых отношений и форм занятости. Современные адаптационные стратегии сохранения конкурентоспособности зависят от повышения трудовой активности населения и мобильности рабочей силы. Для выполнения этих задач хозяйствующие субъекты в разных странах стали все чаще использовать гибкие формы занятости, польза которых будет максимальной при учете интересов всех субъектов рынка труда. В свою очередь оптимальное объединение комплементарных точек зрения работодателей, работников и государства зависит от эффективности социального диалога.

2. Анализ последних исследований и публикаций.

Исследованию вопросов развития сферы занятости и созданию концепций будущего труда посвятили свои работы Д. Белл, Арне Л. Каллеберг, М. Кастельс, Томас У. Малоун, Д. Пинк, Г. Стэндинг, Э. Тоффлер. Разработке проблематики трансформации рынка труда и занятости особое внимание уделяли украинские ученые С.И. Бандур, В.В. Близнюк, А.А. Гришнова, А.М. Колот, Е.М. Либанова, Л.С. Лисогор, А.Ф. Новикова, И.Л. Петрова, С.А. Цимбалюк и другие. Однако, остаются актуальными исследования стратегии повышения трудовой активности населения и мобильности рабочей силы в условиях турбулентности за счет использования различных форм занятости и усовершенствования существующей модели социального диалога.

3. Изложение основного материала исследования

Целью данной работы является определение направлений повышения трудовой активности населения и мобильности рабочей

силы в условиях нестабильности. Основное внимание при этом уделяется стратегии развития рынка труда за счет использования различных гибких форм занятости и усовершенствования существующей модели социального диалога.

Одним из направлений адаптационных стратегий в условиях нестабильности является использование временной занятости – это форма трудоустройства, когда режим работы ограничен определенным периодом времени на основе потребностей субъектов хозяйствования. Трудовое соглашение на определенный срок может быть заключено как на полный рабочий день, так и на неполное рабочее время. Временная занятость может носить сезонный характер, выступать как случайная или одноразовая работа.

Занятость по краткосрочным контрактам, например, стала альтернативой увольнению во время кризиса, вызванного пандемией. Крупнейший профсоюз Германии IG Metall предложил перечень направлений, среди которых кроме займов для малого бизнеса, неограниченных кредитов, отсрочек налогов, важное место занимала краткосрочная занятость. Их предложение заключалось в том, чтобы упростить для работодателей механизм использования краткосрочных трудовых договоров при условии выплаты работникам надбавок за риски краткосрочной занятости [1].

В зависимости от модели социально-трудовых отношений при использовании временной занятости, работники могут в большей или меньшей степени чувствовать нестабильность этой формы занятости и неуверенность в будущем. Крайне нестабильным полюсом временной занятости могут быть работники с краткосрочным контрактом или занятые случайно. Они потенциально сформируют маргинальный слой занятых, особенно если эти занятые имеют низкий профессионально-квалификационный уровень.

Один из принципов «Европейской опоры социальных прав» – «Безопасная и адаптивная занятость» – постулирует право всех работников на справедливые и равные условия труда, социальную защиту и обучение независимо от типа и продолжительности их трудовых отношений. Этот принцип также рекомендует способствовать переходу к трудоустройству без открытого типа и предотвращать трудовые отношения, приводящие к изменяющимся условиям труда [2].

Следующим направлением адаптационных стратегий в условиях нестабильности является гармонизация занятости и личной жизни. Реализация этого направления особенно актуальна для тех, кто занимается уходом за нетрудоспособными лицами или имеет родительские обязанности. То есть для лиц, рискующих попасть в ловушку нестабильности, используя маргинальные модели социально-трудовых отношений или оставаясь вне сферы занятости. Гармонизация занятости и личной жизни может осуществляться через внутреннюю гибкость, предназначенную для регулирования рабочего времени и внутренних трансформаций трудовых отношений на предприятиях. Избрание комплекса действий по гармонизации занятости и личной жизни зависит от отдельных субъектов рынка труда. Этот процесс может быть урегулирован при помощи социального диалога, результаты которого будут зафиксированы в коллективных договорах. Сбалансирование работы и личной жизни при повышении адаптивности рабочего времени и условий труда может способствовать стабилизации занятости, уменьшению потерь рабочих мест и поощрения трудовой активности населения и мобильности рабочей силы.

Для гармонизации занятости и личной жизни в современных условиях активно могут быть задействованы такая форма занятости, как дистанционная с использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Максимальная гибкость относительно предоставления права самостоятельного планирования рабочего и личного пространства вне помещений работодателей является перспективным направлением развития рынка труда в условиях становления гиг-экономики. Независимость, которую получают высококвалифицированные работники, занятость которых связана с использованием ИКТ, кроме того приносит нестабильность финансовых поступлений, поскольку такие работники не имеют постоянной заработной платы и движутся от одного работодателя к другому, заключая официальные трудовые соглашения на выполнение определенных контрактов, проектов или предоставления услуг.

Нестабильность занятости и размытие налоговой ответственности работников и работодателей является проблемой дистанционной занятости на основе ИКТ как модели социально-трудовых отношений, основанной на временной занятости. Развитие

этого сегмента временной занятости сформировало новое стратегическое направление развития хозяйствующих субъектов, связанное с работой на Интернет-платформах.

Еврокомиссия предложила решение проблемы социальной нестабильности временно занятых работников, вызванной развитием гибких форм занятости. Решение заключается в использовании идеи минимальных стандартов для получения информации об условиях труда. Создание этих стандартов может базироваться на основе «Директивы о прозрачных и предсказуемых условия труда» [3]. Новое исследование Еврокомиссии акцентировало внимание государств-членов ЕС и широкой общественности на проблемах, с которыми сталкиваются работники, занятые по новой модели социально-трудовых отношений, связанной с онлайн платформами. Основные проблемы, определенные в исследовании, включают статус занятости, доступ работников к информации об условиях труда, разрешение споров, коллективные права и противодействие дискриминации [4].

Важным направлением адаптационных стратегий в условиях нестабильности является социальный диалог. Внедрение международных трудовых норм в законодательство всех стран обеспечит на практике свободу объединений и коллективные переговоры, в частности, укрепит социальный диалог и способность социальных партнеров постепенно согласовывать вопросы в сфере занятости, оплаты труда, социальной политики и равных возможностей. Социальный диалог по определению Международной организации труда (МОТ) включает все виды переговоров, консультаций или обмен информацией между представителями правительства, работодателей и работников. Также он включает обсуждение между ними вопросов, представляющих общий интерес, касающихся экономической и социальной политики. Социальный диалог может быть как трехсторонним процессом, когда правительство является официальной стороной диалога. Или может состоять из двусторонних отношений только между работниками и руководством (или профсоюзами и организациями работодателей), с косвенным привлечением правительства или без него. Процессы социального диалога могут быть неформальными или институционализированными, часто они сочетаются. Социальный диалог может проходить на национальном,

региональном уровне или на уровне предприятий. Он может быть межпрофессиональным, отраслевым или их сочетанием.

Главной целью самого социального диалога является содействие формированию консенсуса и демократического участия среди основных заинтересованных сторон в сфере труда. Успешные структуры и процессы социального диалога могут решить важные экономические и социальные проблемы, привлечь надлежащее управление, способствовать социальной стабильности и стимулировать экономический прогресс. Социальные партнеры ЕС в 2016 году приняли шестую многолетнюю программу работы на 2019–2021 годы [5]. Рабочая программа рассматривает шесть приоритетов: диджитализация, улучшения эффективности рынков труда и социальных систем, навыки, решение психосоциальных проблем и рисков на работе, развитие возможностей для более активного социального диалога, циркулярная экономика (рис. 1).

Пандемия актуализировала вопросы охраны и безопасности труда, подчеркнула необходимость быстрых действий, предупреждения или нивелирования влияния ограничительных мер, связанных с блокировкой распространения коронавируса. В условиях, когда организации, представляющие интересы работников и работодателей, имеют налаженные продуктивные отношения, наиболее эффективно формируются договоренности о компромиссных мерах для смягчения, вызванного пандемией кризиса. Социальный диалог должен способствовать созданию таких отношений, что позволят социальным партнерам (профсоюзам рабочих и организациям работодателей) вести переговоры о соглашениях, которые максимально учитывать комплементарные интересы сторон. Для эффективного социального диалога необходимы благоприятные условия:

- сильные, независимые организации рабочих и работодателей, имеющие технический потенциал и доступ к соответствующей информации для участия в социальном диалоге;
- политическая воля и готовность к участию в социальном диалоге всех сторон;
- уважение основных прав свободы объединений и коллективных переговоров;
- наличие соответствующей институциональной поддержки.

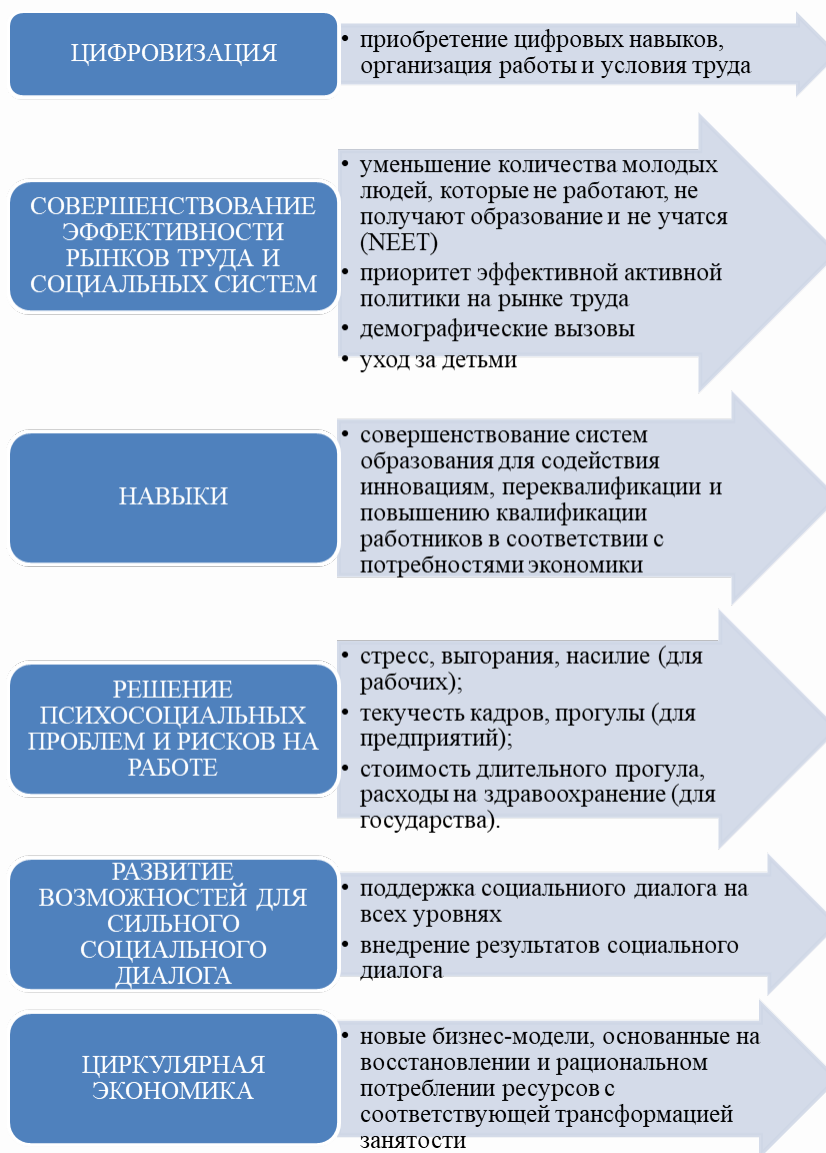


Рисунок 1. Направления совершенствования существующей модели социального диалога

Источник: [5].

Роль работников и их объединений в социальном диалоге. Рабочие и их организации играют важную роль в социальном диалоге. Свобода объединений и эффективное признание права на коллективные переговоры являются двумя основными принципами и правами наемных работников. Социальный диалог является ценным средством защиты и продвижения интересов работников, соблюдения человеческого достоинства на рабочем месте. Это также проверенный инструмент управления социальными и экономическими изменениями для сохранения стабильности в обществе. Благодаря социальному диалогу и коллективным переговорам работники и их организации улучшают условия труда и размер заработной платы работающих. Во многих случаях успешно расширяется сфера коллективных переговоров, включая вопросы защиты работников, такие как безопасность и здоровье на рабочем месте, схемы социального обеспечения, образования, обучения или переквалификации работающих и даже участие наемных работников в управлении предприятиями.

Профсоюзные организации на местном, национальном, региональном и международном уровнях являются основными средствами, с помощью которых работники участвуют в социальном диалоге, и как такие служат необходимым инструментом для улучшения качества жизни работающих людей и содействия устойчивому развитию общества в целом.

Роль работодателей и организаций, которые представляют их объединения в социальном диалоге. Организации работодателей играют важную роль в социальном диалоге, помогая государству создать условия, необходимые для достижения целей достойной занятости и достойного уровня жизни. Организации работодателей помогают повысить успех предприятий, воздействуя на среду, в которой они ведут бизнес. Предоставляя предприятиям информацию, советы и тренинги, организации работодателей способствуют их оперативной эффективности. Будучи партнерами в социальном диалоге, организации работодателей делают свой вклад в построение взаимопонимания между всеми субъектами рынка труда.

Роль государства в социальном диалоге. Для эффективной реализации социального диалога государство не может быть

пассивным, даже если оно не является непосредственным участником процесса. Органы государственной власти отвечают за создание стабильного политического и гражданского климата, который позволяет автономным организациям работодателей и работников функционировать свободно и продуктивно. Даже когда доминирующие отношения формально двусторонние, государство играет важную роль в обеспечении существенной поддержки процесса путем установления правовых, институциональных и других рамок, позволяющих сторонам эффективно сотрудничать. Государство также может выступать в роли работодателя, например, в государственном секторе.

Государственные органы, обеспечивающие формирование и реализацию государственной политики в сфере занятости населения, должны участвовать в социальном диалоге как партнер, чтобы поощрить обмен информацией, продолжить дискуссию и даже найти поддержку своей политики. Действия государственных органов по предоставлению информации и поддержки на национальном, региональном уровнях должны в частности предусматривать создание консультативных органов при министерских структурах, региональных органах государственного управления, а также создание постоянных секретариатов для обеспечения устойчивости и эффективности социального диалога.

Комитет Украина-ЕС по торговле и устойчивому развитию в 2019 году сформулировал оперативные цели, которые, среди прочего, очерчивают следующие требования: модернизировать трудовые отношения и устранить пробелы, определенные обязательствами МОТ и Соглашения об ассоциации; обеспечить деятельность профсоюзов; способствовать функционированию инспекции труда на всей территории Украины согласно конвенциям 81 и 129 МОТ и предотвращать введение моратория на осуществление мероприятий государственного надзора (контроля) за соблюдением законодательства о труде и принимать практические меры для борьбы с фактами устойчивой невыплаты заработной платы [6].

Кроме того, влияние COVID-19 обострило проблемы на рынке труда, выросла бедность среди работающих, безработица и количество случаев нарушения прав работников. В Украине количество лиц, которые имели статус безработного в 2020 году, составило 1 247 215 человек, что больше значения этого показателя 2019 года на 21,7 %. По

состоянию на 01.04.2021 449 676 человек имели статус безработного, что на 28,7 % превышает этот показатель за соответствующий период 2020 года [7].

Минимальный размер пособия по безработице в Украине при условии, что страховой стаж в течение 12 месяцев, предшествовавших регистрации лица в качестве безработного, менее 6 месяцев, составляет 650 грн. (на период карантина – 1000 грн. [8]). Если страховой стаж в течение 12 месяцев, предшествовавших регистрации лица в качестве безработного, составляет более 6 месяцев – 1800 грн., что значительно ниже прожиточного минимума в Украине для трудоспособных лиц, который с 01.01.2021 составляет 2 270 гривен.

Минимальная заработная плата в Украине с 01.01.2021 составляет 6 000 грн., средняя месячная зарплата в Украине за 01.2021 г. составила 12 337 грн. (что эквивалентно 361,7 EUR), это на 7,3 % меньше предыдущего года [9]. Зарботная плата в Украине является одной из самых низких в Европе. Это вызывает многочисленные конфликты на рабочих местах и подталкивает украинцев к выходу на работу, несмотря на ограничения COVID-19, или к выезду за границу в поисках лучших доходов.

4. Выводы

Современные стратегии повышения трудовой активности населения и мобильности рабочей силы должны выстраиваться на эффективной модели социального диалога. Он способствует повышению конкурентоспособности в условиях нестабильности, и учитывает расширение круга социальных субъектов, вовлеченных в процесс достижения согласованных социальных целей:

– разработать и внедрить экономическую и социальную политику содействия достойному труду, уменьшению уровня бедности и безработицы, обеспечения справедливого вознаграждения и налогообложения, обеспечения равенства и предотвращения дискриминации, доступа к качественным государственным услугам в тесном взаимодействии с социальными партнерами.

– способствовать социальному диалогу и коллективным переговорам, включая вопросы социальной политики и здравоохранения, сглаживания негативных экономических последствий

COVID-19, вопросы достойной социальной защиты и регулирования новых или недостаточно урегулированных трудовых отношений, например, при нестабильных формах временной занятости, работы на онлайн-платформах.

– активно сотрудничать с социальными партнерами для искоренения фактов невыплаты заработной платы как в государственном, так и в частном секторе.

– предоставить полномочия инспекции труда для осуществления контроля над выполнением законодательных норм, которые направлены на урегулирование вопросов занятости и охраны труда и мероприятий на рабочем месте, которые предотвращают распространение COVID-19.

В условиях турбулентности формы занятости, которые используются субъектами хозяйствования, становятся более гибкими и разнообразными. Соответственно политика, регулирующая сферу занятости, должна учитывать современные стратегии повышения трудовой активности населения и мобильности рабочей силы. Новые формы занятости создают разнообразие моделей социально-трудовых отношений, гибкие формы временной занятости становятся все более распространенными, стандартными для многих субъектов хозяйствования, предоставляя им способности к адаптации и совмещению личной и трудовой жизни. При этом одной из основополагающих стратегий объединения комплементарных целей всех субъектов рынка труда становится усовершенствованная модель социального диалога.

Использованная литература

- [1]. IG Metall kämpft für gezielte Strukturpolitik zur Beschäftigungssicherung/ URL: <https://www.igmetall.de/politik-und-gesellschaft/wirtschaftspolitik/industriepolitik/ig-metall-kaempft-fuer-gezielte-strukturpolitik>
- [2]. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Establishing a European Pillar of Social Rights, European Commission, COM (2017) 250 final, Brussels. URL: <https://ec.europa.eu/transparency/-/regdoc/rep/1/2017/EN/COM-2017-250-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>

-
- [3]. Directive (Eu) 2019/1152 Of The European Parliament And Of The Council on transparent and predictable working conditions in the European Union / Official Journal of the European Union. – 20 June 2019. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1152&from=EN>
- [4]. Study to gather evidence on the working conditions of platform workers: Final Report. – 13 December 2019 / CEPS, EFTHEIA, and HIVA-KU Leuven. – EUROPEAN COMMISSION. – Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=22450&langId=en>
- [5]. European social dialogue work programme 2019-2021. <https://www.buinesseurope.eu/publications/european-social-dialogue-work-programme-2019-2021>
- [6]. Joint statement of the European and Ukrainian trade unions on the occasion of the EU-Ukraine Summit, 6 October 2020. URL: <https://www.etuc.org/sites/default/files/publication/file/2020-10/2%20statement%20of%20the%20EU-%20Ukraine%20summit%206%20October%20proofed%20%28signed%29.pdf>
- [7]. Данные Государственного центра занятости Украины. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68>
- [8]. Постановление правления Фонда общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы "О минимальном размере пособия по безработице на период карантина» № 217 от 08.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0344-20>
- [9]. Данные Минфина Украины. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/>

Аннотация

В статье представлены стратегии повышения трудовой активности населения и мобильности рабочей силы в условиях турбулентности. Выделено три основных направления развития рынка труда. Во-первых, развитие гибких форм временной занятости

рассматривается, с одной стороны, как альтернатива увольнению во время кризиса, вызванного пандемией, а, с другой – как ловушка нестабильности, в которую попадают временные работники. Во-вторых, обозначено, что направлением адаптационных стратегий в условиях нестабильности является гармонизация занятости и личной жизни посредством гибкого регулирования рабочего времени и внутренних трансформаций трудовых отношений на предприятиях. В-третьих, сделаны акценты на вопросах, важных при проведении социального диалога, как процесса, что объединяет комплементарные точки зрения работодателей, работников и государства. Выделены направления совершенствования существующей модели социального диалога, как важной адаптационной стратегии в условиях нестабильности.

Ключевые слова: адаптационные стратегии на рынке труда, гибкая занятость, онлайн занятость, государственная политика на рынке труда, социальный диалог.

JEL классификация: J18, J21, J41, J50, J63.

УДК: 331.526.

СООТНОШЕНИЕ ЦЕЛЕЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ: ЛОГИКА ЭВОЛЮЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Татьяна КРИЧЕВСКАЯ

*ведущий научный сотрудник,
доктор экономических наук,
старший научный сотрудник,
ГУ «Институт экономики
и прогнозирования НАН Украины», Украина
tetyanakrychevska75@gmail.com*

Наталья РОМАНОВСКАЯ

*научный сотрудник,
кандидат экономических наук, доцент,
ГУ «Институт экономики
и прогнозирования НАН Украины», Украина
romnatalina@gmail.com*

Abstract

The article looks at the problem of choosing between monetary and fiscal dominance, which is actualized at the present stage, from the perspective of logical and historical analysis. The stages and patterns of the evolution of the trade-off between the goals of monetary stability and monetary support of economic growth in the conduct of monetary policy are highlighted. It was revealed that a long period of the tight policy of monetary stability either makes it possible to capitalize it in a more stimulating policy, or generates some deformations compensated by the following dominance of the economic growth goal, after which the new institutional mechanisms for balancing these goals appear. At the present stage, a new mechanism for balancing the goals of monetary stability and economic growth may be associated with: a) the formation of a new model of the welfare state with an emphasis on inclusiveness in access to the new opportunities in the distribution of the burden of losses associated with structural and technological changes, and b) the active interaction of governments and central banks in building the new channels for the transmission of monetary impulses to the real sector.

Key words: *monetary policy, monetary stability, economic growth, fiscal policy, social contract, global financial crisis, coronacrisis, new normal.*

JEL Classification: *E02, E42, E52, E61, N20.*

1. Введение и обзор литературы

В условиях коронакризиса актуализируется проблема потенциала монетарной политики в достижении ключевых макроэкономических целей.

Предпочтение ведущими экономистами монетарного стимулирования перед фискальным в борьбе с глобальным финансовым кризисом 2008–2009 гг. отражает господствующие взгляды на относительную эффективность государства и рынков. Кейнсианско-неоклассический синтез исходит из гипотезы эффективности рынков и их способности транслировать монетарные импульсы в виде изменения краткосрочной ставки центрального банка на весь временной спектр процентных ставок и на все пространство экономики. Фискальную же политику в течение нескольких последних десятилетий ведущие экономики ограничивали при помощи института независимого центрального банка и жестких фискальных правил, считая выборных политиков, ее формирующих, неспособными "переиграть" рынки и склонными к злоупотреблениям. Когда краткосрочные ставки по операциям центральных банков ведущих экономик достигли нулевой границы, в ход пошла политика более непосредственного вмешательства в работу отдельных сегментов финансового рынка, поддержки ликвидности финансового рынка в целом и восстановления или создания новых каналов поступления финансовых ресурсов в реальный сектор экономики.

Впрочем, исключительно монетарное стимулирование не решает структурные проблемы, вместо этого приводя к накоплению долгов и финансовым кризисам. Более того, ряд ученых и политиков усматривают в образовании среды сверхнизких процентных ставок и в масштабном выкупе государственных ценных бумаг центральными банками признаки политики «финансовых репрессий», которая ради облегчения обслуживания государственного долга искажает работу финансового сектора, действие рыночных стимулов в целом и замедляет экономический рост (Jafarov and others, 2019). С другой стороны, в

известной работе «Ликвидация государственного долга» К.Рейнхарт и М.Сбранция (Reinhart, Sbrancia, 2015) рассматривали политику «финансовых репрессий» в сочетании с умеренной инфляцией как один из подходов к уменьшению долговой нагрузки на экономику – более градуалистский, чем политика жесткой экономии или реструктуризация долгов. Они также указывают, что на времена финансовых репрессий как в развитых, так и в экономиках с формирующимися рынками приходится значительно меньше системных финансовых кризисов, чем на периоды финансовой либерализации.

Коронакризис, требуя целевого характера государственной поддержки, который способна обеспечить фискальная политика, преодолел фискальный консерватизм ведущих экономик. По оценкам МВФ, совокупный общий государственный долг развитых экономик возрос с 105,3% ВВП в конце 2019 г. до 125,5% в конце 2020 (накануне глобального финансового кризиса, в конце 2007, он составлял 73% ВВП) (International Monetary Fund, 2020). Одновременно осуществлялась мощная монетарная поддержка экономик. По данным официальных сайтов соответствующих центральных банков, активы ФРС с января 2020 по февраль 2021 г. возросли на 83,1%; активы Евросистемы за 2020 год – на 49,4%; активы Банка Японии с января 2020 по февраль 2021 г. – на 24,4%.

Получение масштабных преимуществ от монетарного стимулирования крупнейшими корпорациями и игроками на финансовых рынках не могло не породить побочных эффектов. Признаки появления пузырей демонстрирует фондовый рынок, растут денежные средства и финансовые инвестиции корпораций, особенно высокотехнологических компаний, активизировался интерес институциональных инвесторов к криптовалютам. Оценки рисков и преимуществ масштабного монетарного и фискального стимулирования в ведущих экономиках разделились как в пределах сторонников теории мейнстрима, так и между мейнстримом и Современной монетарной теорией (Modern Monetary Theory, ММТ) (Krugman, 2019; Kelton, 2019; Backbone Campaign, 2021; Wolf, 2021). Масштабные программы выкупа центральными банками государственных ценных бумаг трудно поддаются обоснованию в терминах кейнсианско-неоклассического синтеза. И. Шнобел (ЕЦБ)

доказывает, что политику в странах еврозоны в условиях коронакризиса нельзя называть фискальным доминированием, поскольку активное фискальное стимулирование увеличит потенциальные темпы роста ВВП и вернет монетарную среду, позволяющую вновь эффективно использовать монетарную политику. Поэтому она делает вывод, что фискальное доминирование в современных условиях на самом деле только усиливает независимость центрального банка и монетарное доминирование (Schnabel, 2020). О. Бланшар и Ж. Пизани-Ферри подчеркивают роль программ выкупа активов центральными банками прежде всего как способа предотвратить установление так называемого «плохого равновесия» – потери доверия инвесторов, паническое поведение которых порождает самоосуществляемое кризисное пророчество (Blanchard, Pisani-Ferry, 2020). Представители ММТ доказывают, что в условиях монетарного суверенитета размер государственного долга и государственных расходов ограничивается лишь угрозой инфляции, которую активное фискальное стимулирование может даже уменьшить, если будет способствовать росту производительности и коррекции недостатков рынка.

2. Методология исследования

Мы предлагаем логико-исторический анализ, позволяющий отойти от категоричной оценки явлений фискального и монетарного доминирования и выявить закономерности в эволюции соотношения целей стабильности денежной единицы и поддержки экономического роста в проведении монетарной политики. Опираясь на историко-экономические и институциональные исследования, мы объединяем их с логикой функционального макроэкономического анализа для выявления взаимосвязи между развитием институтов и модификацией функциональных макроэкономических зависимостей.

3. Генезис монетарной политики от синкретического единства до координации с фискальной политикой

Зарождение двух альтернатив в проведении монетарной политики – с доминированием политики стабильности денежной единицы и с доминированием фискальных целей можем наблюдать еще с начала чеканки монет. Политику поддержки неизменного качества монет выбирали государства, владевшие достаточными запасами

драгоценных металлов на собственных и завоеванных территориях – Лидия, Иония, Македония, Персия. Качество денежной единицы утверждало авторитет суверена на завоеванных территориях и в государствах, с которыми велась торговля. Политику порчи монет выбирали государства с несбалансированным бюджетом и недостаточными запасами драгоценных металлов, такие как Древний Рим. В дальнейшей эволюции монетарной политики можно выделить следующие этапы с точки зрения соотношения целей стабильности денежной единицы и экономического роста (Кричевская, 2020).

1. Поиск пределов использования абсолютистской концепции монетарного суверенитета для фискальных целей (XI–XIV вв.). Во времена Высокого Средневековья многочисленные независимые феодальные владения и свободные общины чеканили свои собственные монеты, стремясь доказать этим свои права собственности. В этот период появляется теоретическое и юридическое обоснование полномочий суверена в монетарной сфере в виде концепции монетарного суверенитета. Ее крайней формой стала концепция монетарного абсолютизма: деньги являются собственностью суверена, и он субъективно может устанавливать и изменять их ценность. В ее обосновании каноническое право опиралось как на общие положения Свода гражданского римского права Юстиниана Великого («Все вещи понимаются как такие, которыми обладает суверен» (Code 7.37.3), «Я властелин мира» (Digest 14.2.9), «Что хорошо для императора, то имеет силу закона» (Institutes 1.2.6)), так и на Священное Писание («... отдайте кесарево кесарю, а Божие Богу») (Woodhouse, 2017). Политика порчи монет достигла высшей точки в средневековой Франции, где сформировался слабый абсолютизм, предусматривавший покупку королями приверженности аристократов за налоговые льготы и государственные должности (Фукуяма, 2018). Это ограничивало возможности фискальной политики и толкало к порче монет или таким авантюрам, как в будущем система Джона Лоу. Особенно разрушительных для экономики масштабов порча монет во Франции достигла во времена Столетней войны (1337–1453). В этих условиях появляется новая концепция монетарного суверенитета Н. Орема, изложенная в «Трактате о происхождении, природе, праве и изменениях в чеканке монет». Опираясь на Ветхий завет и труды Аристотеля, он

обосновывает, что деньги – это представитель легитимизированной Богом после грехопадения человека частной собственности («... наполняйте землю, и обладайте ею»), а суверен – представитель людей, поэтому он может изменять ценность монеты только по поручению сообщества (Woodhouse, 2017).

2 этап. Обеспечение неизменного качества монетарного стандарта и финансовой стабильности путем упорядочения денежного обращения и создания публичных депозитно-расчетных банков (XIII–XVII вв.). Политика доминирования стабильности денежной единицы впервые была институционализована средневековыми торговыми государствами с демократическим политическим устройством и значительным политическим влиянием торгового класса – итальянскими городами-государствами, а потом североевропейскими государствами. Стабильная стоимость денежной единицы и надежность хранения денежных запасов (финансовая стабильность) способствовали процветанию торговли – источника благосостояния торговых государств. Политика постоянной перечековки монет для поддержания их качества обходилась государствам слишком дорого, поэтому было найдено инновационное решение – ее замену переоценкой денежных запасов в условных банковских монетах. Достижение цели стабильности денежной единицы и финансовой стабильности удалось совместить в публичных депозитно-расчетных банках, ставших предтечами центральных банков. Первым и самым известным таким банком стал della Piazza de Rialto в Венеции (1524–1806), а наиболее известным в североевропейских торговых государствах – Банк Амстердама (1609–1795).

Проблема упорядочивания денежного обращения решалась путем принятия за условную счетную единицу лучшей из монет, находившихся в обращении, и законодательного требования обязательной оплаты векселей и уплаты части пошлин и налогов такой банковской монетой. Проблема финансовой стабильности (защита вкладов от потерь из-за банкротства банка) решалась путем законодательного запрета такому банку осуществлять кредитование и инвестиции. К концу XVII в. в Европе действовало более 25 таких публичных банков (Рота, 2014). Опыт падения этих банков и раскрытие их архивов показали, что они все-таки тайно кредитовали государство и государственные монополии. Доверие к ним сохранялась благодаря

преимуществам, получаемым обществом от стандартизации расчетов, и благодаря секретности работы таких банков. В трудные времена они как государственные учреждения поддерживали государства кредитами, которые те не могли возратить (Dillen van J., 1964; Quinn, Roberds, 2010) При этом институционально депозитно-расчетные банки не были к этому готовы – не имели достаточных источников дохода, подушек безопасности, принципов проведения кредитной политики. Их место заняли депозитно-кредитные банки, которые в обмен на определенные привилегии обязывались кредитовать государство – сегодня мы называем их центральными банками.

3 этап. Сбалансирование целей монетарной поддержки фискальной политики и стабильности денежной единицы в институте центрального банка, приобретение им функции кредитора последней надежды в условиях формирования централизованной системы резервирования (XVII–XIX вв.). Конечной целью государственной политики в монетарной сфере в этот период было утверждение и переформатирование границ национальных государств. Финансирование войн и утверждение централизованной власти требовали более сложной политики, чем запрет кредитования государственному банку или безудержная порча монет. Сбалансирование макроэкономических целей требует сбалансирования политических интересов. Неудивительно, что это удалось Англии с ее особой средой действенной парламентской монархии. Парламенты существовали и в Испании (Кортесы), Франции (Генеральные штаты), Венгрии (Законодательное собрание), России (Земский собор). Но именно в Англии модель взаимодействия монарха, аристократии и третьего сословия предусматривала опору на третье сословие двух других сторон в своем противостоянии, что обусловило появление альтернативных судов – местных и королевских, обязательное участие свободных людей в работе королевских судов, предоставление привилегий городам и развитие городского среднего класса, обеспечило более широкое представительство населения в парламенте и большую политическую подотчетность монарха, чем в других странах (Фукуяма, 2018). Отсюда – зависимость государственного бюджета от парламента и доверия бизнеса, кредитовавшего государство. К середине XVII в. в Англии действовали два мощных государственных института

формирования доверия в денежно-кредитной сфере – развитый рынок государственного кредита с финансовым инструментом в виде мерных реек и монопольный (с 1540 г.) лондонский монетный двор (расположенный в Тауэре с 1279 г.) как центр хранения депозитов. В таких условиях в Англии в середине XVII в. не было особой потребности в частных банках (Davies, 2002; Кричевская, 2020). Ситуация изменилась после попыток королей Карла I и Карла II Стюартов вернуться к абсолютизму, которые, не достигнув согласия с парламентом относительно государственных расходов, разрушили эти опоры финансовой системы Великобритании. Двумя разрушительными шоками доверия стали приказ Карл I в 1640 г. о временном изъятии запасов монет и слитков из Лондонского Тауэра в виде принудительного займа и объявление Карлом II в 1672 г. о прекращении всех платежей по долгам Казначейства на двенадцать месяцев (Andreades, 1909). После Славной революции вернуть доверие в финансовую сферу Англии (недостаток доверия проявлялся в непосильно высоких процентных ставках как для частного, так и для государственного сектора и в отсутствии надежных депозитных институтов) можно было только путем нового сбалансирования интересов правительства (финансовые потребности которого только возросли с началом периода войн с Францией), бизнеса и самого центрального банка. Итак, систему баланса интересов в институте Банка Англии можно представить следующим образом. Государство получало постоянный источник кредита в условиях длительных войн с Францией. В обмен на это Банк Англии получал от него ряд привилегий, среди которых – монополия на деятельность с ограниченной финансовой ответственностью и полная или частичная монополия на эмиссию банкнот. Бизнес получал от Банка Англии: 1) стабильную денежную единицу; 2) снижение ставки процента не только благодаря непосредственному кредитованию его банком, но прежде всего благодаря возвращению доверия в финансовую сферу и сферу государственного кредита в частности; 3) надежное хранение депозитов. В обмен на это влиятельные коммерсанты Сити неоднократно поддерживали Банк Англии в кризисных ситуациях (выражая публичную готовность принимать его банкноты). Другие банки вынуждены были действовать в условиях ограничений, наложенных на них привилегиями Банка Англии, но взамен получили институт Лондонского денежного рынка, централизованную систему

резервирования и кредитора последней надежды в лице центрального банка.

В либеральном обществе США, настроенном против централизации, две попытки создать по образцу Банка Англии банк, который бы стал институтом урегулирования государственного долга, провалились – лицензии Первого и Второго банков США не были продлены. Но вместо этого образовалась банковская система, в которой банки сначала выпускали банкноты под залог долговых бумаг властей штатов, а с 1863 г. национальные банки эмитировали банкноты под залог государственных ценных бумаг. Функцию кредитора последней надежды на протяжении 1857–1907 гг. выполняли созданные банками самоуправляемые организации – ассоциации клиринговых домов, во время кризисов выпускавшие необеспеченные резервами сертификаты, что выходило за рамки правового поля. В 1908 г. государство взяло эту систему под свой контроль, создав национальные денежные ассоциации, которые подчинялись Министерству финансов. Поэтому денежная система США, хотя и была лишена центрального, привилегированного банка, оказалась в конце концов слишком зависимой от Казначейства. Основанная в 1913 г. федеральная резервная система (ФРС) США должна была стать легитимным децентрализованным эмитентом эластичной относительно потребностей бизнеса валюты, выпускающейся под залог редисконтированных федеральными резервными банками векселей, а управление ею должно было осуществляться не только банками, но и представителями других секторов экономики (Timberlake, 1993).

4 этап. Доминирование цели стабильности денежной единицы в институте саморегулируемого международного золотого стандарта в условиях экономической и финансовой либерализации (конец 1870-х – 1914 гг.). Удивительно, почему вдруг государства, ранее активно использовавшие монетарную политику для достижения внутренних фискальных целей, периодически приостанавливавшие конвертируемость банкнот или выпускавшие неконвертируемые казначейские билеты, в этот период вдруг одно за другим принимали жесткие обязательства по поддержанию золотых паритетов своих валют и реально их придерживались, при этом не заключив ни одного международного соглашения. Мы выделили бы следующие факторы

установления и поддержания международной системы золотого стандарта: 1) установление на Венском конгрессе 1814–1815 гг. международного порядка, который обеспечил столетие без больших войн, что уменьшало потребность в масштабном государственном вмешательстве в экономику и увеличивало веру в эффективность рынков, воплощением которой в монетарной сфере был металлический стандарт; 2) общая идеология либерального консенсуса и соответствующая ей политика; 3) рост политического влияния классов промышленников и финансистов, заинтересованных в стабильных деньгах; 4) соответствие темпов прогресса в открытии месторождений золота темпам прогресса материального производства, в ту эпоху заключавшегося в последовательном открытии и разработке земной поверхности; 5) достаточно равномерное распределение золотого запаса между странами; 6) выбор золотого стандарта Британией, доминировавшей на международном рынке капитала и коммерческого долга; 7) приобретение золотым стандартом статусности, открывавшей стране путь в клуб государств «высшего света» – высокий уровень доверия к обязательствам государств относительно золотых паритетов ограничивал попытки спекулянтов испытать это доверие; 8) отсутствие альтернативных золотому паритету внутренних макроэкономических целей в условиях ограниченного избирательного права (Кейнс, 2008; Gallarotti, 1995; Бернстайн, 2004; Eichengreen, 1995).

5 этап. Доминирование фискальных целей и целей экономического роста в сочетании с усилением регулирования финансового сектора во время Великой депрессии, мировых войн и послевоенного восстановления (1930-е–1940-е годы). На вызовы, которые вставали перед человечеством в этот период: банковские кризисы, Великая депрессия, Вторая мировая война, послевоенное восстановление, – отвечали правительства, а не рынки, и довольно успешно, поэтому правительствам было доверено и монетарный инструмент. Кроме того, связь валют с золотом в условиях Бреттон-Вудской системы была очень слабой, поэтому доверие к деньгам начало опираться не на золото, а на государство. Именно на этом этапе появляются законодательно закрепленные макроэкономические цели правительств и формируется регуляторный потенциал центральных банков.

Способность ФРС противодействовать Великой депрессии ограничивали: 1) отсутствие законодательно сформулированных внутренних целей; 2) доктрина реальных векселей, заложенная в Закон «О ФРС» от 1913 г.; 3) децентрализованная система принятия решений (Кричевская, 2020). В течение 1932–1946 гг. все эти проблемы нашли институциональное решение: с 1932 г. временно, а с 1945 г. – на постоянной основе государственные ценные бумаги стали использоваться в качестве залога по банкнотам ФРС, что обеспечивало антицикличность монетарной политики; расширены полномочия и инструментарий ФРС как монетарного и банковского регулятора; проведение операций на открытом рынке было централизовано в Федеральном комитете открытого рынка (ФКОР); усилены полномочия центрального органа управления ФРС – Совета управляющих; принят закон США «О занятости», который определял макроэкономические цели правительства (среди которых имплицитным приоритетом стала максимальная занятость).

В Великобритании общество не простило Банку Англии жесткой политики возвращения к довоенному золотому паритету после Первой мировой войны, поэтому в 1945 г. политика национализации началась именно с Банка Англии. В Законе «О Банке Англии» 1946 г. говорилось, что «Казначейство может ... давать указания Банку, после консультаций с управляющим Банка Англии, которые сочтет необходимыми для общественных интересов» (Bank of England Act 1946). Оперативная независимость в проведении монетарной политики Банку Англии была возвращена только в 1998 г.

Кейнсианская теория обосновывала преимущество в стимулировании совокупного спроса политики бюджетных дефицитов над монетарной политикой, которая оказывается неэффективной в условиях ликвидной ловушки и низкой эластичности частных инвестиций по процентной ставке. Роль монетарной политики на этом этапе состояла в обеспечении монетизации бюджетных дефицитов, уменьшении государственного долга, а также в предотвращении инфляции путем кредитного и валютного контроля. Во время Второй мировой войны Банк Англии поддерживал ставку по долгосрочным бумагам на уровне 3% и по казначейским векселям на уровне 1%, а с 1951 г. – 0,5%. (Davies, 2002). В США с 1942 г. ФРС поддерживала

ставку по 90-дневным казначейским векселям на уровне 0,375%, а по долгосрочным облигациям – на уровне 2,5%. (Hetzl, 2008)

6 этап. Сбалансирование целей стабильности и роста в выборе оптимальных моделей взаимодействия монетарной и фискальной политики. Получение определенного опыта работы центральными банками как отдельными, хотя и не независимыми от правительств, монетарными регуляторами, способствовало выработке ими собственного взгляда на приоритетность макроэкономических целей, что в условиях роста инфляции в 1950-х гг. привело к появлению нового института сбалансирования целей стабильности денежной единицы и экономического роста – координации монетарной и фискальной политики.

В США еще в конце 1940-х в ФРС начала отходить от понимания инфляции лишь как следствия спекуляций: в 1947 ее председатель М. Экклз говорил: «Даже кредиты на продуктивные цели являются инфляционными, если они повышают спрос на труд и материалы, предложение которых уже ограничено» (Hetzl, 2008). В 1951 г. конфликт между Казначейством и ФРС завершился подписанием между ними нового соглашения о сотрудничестве, известного как Accord. Так ФРС и Казначейство превратились в двух независимых макрорегуляторов с различными сферами ответственности, но тесно связанных при помощи рынка государственных ценных бумаг и денежного рынка. Вопросы приоритетов и количественного наполнения макроэкономических целей решались субъективно, поэтому ответы в значительной степени зависели от позиции руководителей соответствующих структур.

В 1950-х в условиях стремительного роста производительности труда, высокой конкурентоспособности США на фоне ослабленных войной Европы и Японии, огромных международных резервов и пребывания у власти консервативных республиканцев бюджетные дефициты оставались незначительными, поэтому монетарная политика поддержки процентных ставок по государственным обязательствам в периоды их размещений не создавала инфляционной угрозы.

Усиление монополизма и профсоюзного движения привели к появлению влиятельных субъектов ценообразования, что заставило диверсифицировать понимание природы инфляции и, соответственно, инструменты борьбы с ней. Так появилась концепция инфляции спроса

и инфляции издержек. Согласно ей, монетарная политика является неэффективным инструментом контроля над инфляцией издержек и менее эффективным, чем фискальная политика, инструментом контроля над инфляцией спроса, поскольку фискальная политика может достичь того же результата при более низких процентных ставках. Для преодоления инфляции издержек сами П. Самуэльсон и Р. Солоу предлагали «широкий ряд мер прямого контроля над ценами и зарплатами, антипрофсоюзное и антитрастовое законодательство и большое количество других мероприятий, разработанных с целью смещения американской кривой Филлипса вниз и влево» (Samuelson, Solow, 1966). Этой концепции отвечала монетарная политика в режиме «stop-go», при которой центральный банк не должен был повышать процентные ставки, пока не исчезнут избыточные мощности (разрыв ВВП с отрицательного станет почти нулевым) (Hetzel, 2008).

Активная политика государства всеобщего благосостояния в США при президентстве Л. Джонсона (1963–1968) воплощала общественный договор между левыми силами, ее проводившими, и правыми, которые мирились с ней как с альтернативой распространению тоталитаризма. Дополнительной нагрузкой на бюджет стала также внешняя политика, в частности, вмешательство США в войну во Вьетнаме. Из-за постоянных бюджетных дефицитов сузилась операционная независимость ФРС (Burns, 1979).

Усиление конкурентоспособности европейских экономик и Японии привело к росту дефицита торгового баланса США, падению внешнего доверия к доллару США и, как следствие, к стремлению конвертировать доллары в золото. Прекращение обмена доллара на золото в 1971 г. и дальнейшая девальвация доллара США вызвали цепную реакцию в мировом масштабе. Центральные банки стран Большой семерки, не желая допускать ревальвации своих валют, подрывавшей их ценовую конкурентоспособность, осуществляли выкуп долларов на валютных рынках и, соответственно, масштабную денежную эмиссию. Девальвация доллара (вызвав уменьшение доходов экспортеров нефти, цены которой фиксировались в долларах, и приведя к монетарной экспансии и буму в ведущих экономиках) создала предпосылки для Первого нефтяного шока 1973 г., а война на Ближнем Востоке стала его триггером.

Режим координации монетарной и фискальной политики в США в 1970-х состоял в том, что ФРС проводила мягкую монетарную политику в обмен на правительственный контроль над ценами и зарплатами. Последний оказался эффективным лишь на первых этапах и, в конце концов, был отменен, а осознание обществом непродолжительности программ борьбы с инфляцией привело к формированию устойчивых повышенных инфляционных ожиданий.

В Германии в 1957 г. появился институт независимого центрального банка с приоритетной целью стабильности денежной единицы не только вследствие более низкой толерантности немецкого общества к инфляции, но и благодаря дополнительным преимуществам, которые приносила жесткая политика ценовой стабильности в условиях выбранной когда-то под давлением репараций модели экспортно-ориентированного роста. Более низкий, нежели у торговых партнеров, уровень инфляции повышал ценовую конкурентоспособность экспорта в условиях фиксированных обменных курсов.

В Великобритании неэффективность процентной политики в борьбе с инфляцией в 1950-х стала объектом расследования парламентского комитета под председательством лорда Рэдклиффа в 1957–1959 гг. Комитет пришел к выводу о неэффективности монетарной политики как инструмента макроэкономического регулирования: «При принятии решений о расходах значение имеет общее состояние ликвидности ... Решение тратить, таким образом, зависит от ликвидности в широком смысле, а не от немедленного доступа к деньгам ... Расходы не ограничиваются суммой денег в обращении, а зависят от суммы денег, которую люди могут заполучить от доходов, продажи активов или заимствований» (Davies, 2002).

4. Соотношение целей монетарной политики в условиях инфляционного таргетирования

7 этап. В условиях достижения определенного предела экстенсивного экономического роста – институциональное закрепление доминирования цели ценовой стабильности, сдерживающий эффект которого на экономический рост смягчала финансовая либерализация (вторая половина 1970-х гг. – 2007 гг.).

Оказавшись перед проблемой неограниченности прежде чрезвычайно дешевых природных ресурсов, ведущие экономики

открыли «новый» источник экономического роста, связанный с повышением эффективности использования мировых ресурсов и формированием идеологии финансовой либерализации. Впрочем, в полной мере антиинфляционные эффекты этих структурных и институциональных сдвигов проявились уже в 1990-х. Поэтому для обуздания инфляции были необходимы как системная антиинфляционная политика в долгосрочной перспективе, так и решительные действия на начальном этапе, чтобы переломить характер инфляционных ожиданий. Именно в 1980-х были заложены основы нового монетарного режима, при котором имплицитной целью монетарной политики становились инфляционные ожидания.

Учет в монетарной политике проблемы инфляционных ожиданий обусловил замену института монетарного стандарта (совокупности институтов и механизмов управления денежным предложением с помощью его привязки к стабильному средству обмена) институтом монетарного режима – системы ожиданий, обуславливающих поведение общества, и последовательного характера поведения монетарных властей, поддерживающего эти ожидания (Leijonhufvud, 1983).

Первым таким монетарным режимом стало монетарное таргетирование, опиравшееся на количественную теорию денег, – использование одного или нескольких монетарных агрегатов в качестве промежуточной цели монетарной политики. В частности, Германия использовала этот монетарный режим с 1975 по 1999 г., США – с 1976 по 1982 г., Великобритания – с 1976 по 1992 г. Причины успешности монетарного таргетирования в разных странах существенно отличались. Скажем, среди факторов успеха политики Пола Волкера в США можно выделить следующие: применение для борьбы с инфляцией монетарной политики вместо политики доходов; использование новой операционной процедуры с динамикой денежной массы вместо процентной ставки в роли промежуточного ориентира, что облегчило принятие и коммуникацию политики высоких процентных ставок; взятие под контроль инфляционных ожиданий благодаря демонстрации устойчивости позиции ФРС в борьбе с инфляцией. В Великобритании снижению инфляции способствовала поддержка антиинфляционной монетарной политики сдерживающей фискальной. В Германии

факторами успеха монетарного таргетирования стали институциональные особенности немецкой экономики, способствовавшие формированию корпоративной культуры долготермизма: долгосрочные связи нефинансового сектора с универсальными банками; координация ценообразования торговыми ассоциациями и профсоюзами; развитая и гибкая система производственного обучения персонала, предотвращавшая колебания заработной платы вследствие внезапного появления дефицита определенной группы кадров (Кричевская, 2020).

Причиной отказа от монетарного таргетирования в развитых экономиках стала потеря связи между денежными агрегатами и инфляцией в условиях стремительных институциональных изменений в финансовом секторе.

На смену ему пришел режим инфляционного таргетирования. По нашему мнению, создателем этого монетарного режима стала не только Новая Зеландия (не случайно, когда ее Резервный банк перешел к двойному мандату в декабре 2018 г., это мало кто заметил). Мы бы выделили вклад трех государств: США, Новой Зеландии и Великобритании. В США в 1983 г. на смену денежным агрегатам как промежуточной цели монетарной политики имплицитно пришли инфляционные ожидания, индикатором которых были ставки по облигациям. Поэтому именно там впервые было реализовано использование прогноза инфляции в качестве промежуточной цели монетарной политики. Также именно двум Председателям ФРС принадлежат лучшие определения ценовой стабильности в понимании центробанкира: Полу Волкеру (1987): «Какой бы ни была фактическая статистика инфляции, люди не должны планировать инфляцию» (Hetzl, 2008) и А. Гринспену (1996) «Ценовая стабильность достигается, когда экономические агенты больше не учитывают будущие изменения общего уровня цен при принятии экономических решений» (Greenspan, 1996). Новая Зеландия дала миру институционализацию приоритетности цели ценовой стабильности и ее количественное определение соглашением между центральным банком и министерством финансов. В Великобритании была разработана система коммуникации относительно стратегии и реализации монетарной политики в режиме инфляционного таргетирования.

В 1990-х гг. в полной мере проявились макроэкономические эффекты как жесткой антиинфляционной политики 1980-х гг., что обеспечило стабилизацию инфляционных ожиданий, так и глобализации и финансовой либерализации, ставших позитивными макроэкономическими шоками с точки зрения экономического роста и с точки зрения снижения инфляции. Это привело к ослаблению противоречия между целями экономического роста и ценовой стабильности и обусловило включение инфляционного таргетирования и финансовой либерализации в широкий общественный договор относительно экономической политики (Кричевская, 2020). В США стабилизация инфляционных ожиданий сделала возможной реализацию с середины 1997 до середины 2004 г. имплицитного общественного договора, предусматривавшего свободу и поддержку финансового сектора в обмен на кредитование социальных программ и создание новых рабочих мест.

8 этап. После глобального кризиса на фоне усиления регулирования финансового сектора – доминирование цели экономического роста, возможности для стимулирования которого определяла капитализация устойчивости ценовой стабильности и международного доверия (с 2008 г.). Рост относительного размера финансового сектора по сравнению с реальным уменьшил релевантность инфляции как достаточного индикатора состояния экономического цикла, а рост влияния представителей финансового сектора в политике увеличил возможности лоббировать политику, способствующую росту цен активов. В конце концов, это завершилось глобальным финансово-экономическим кризисом.

Новые вызовы и новые возможности для монетарной политики в развитых экономиках создает монетарная среда сверхнизких процентных ставок и инфляции – «новой нормальности». Ее формирование частично стало следствием мягкой политики ведущих монетарных регуляторов, которая недостаточно учитывала финансовые дисбалансы и оказывала чрезмерное влияние на обменные курсы, что заставляло другие центральные банки, экономики которых страдали от укрепления их валют, также проводить слишком мягкую монетарную политику (Borio, 2015). Однако в основе "новой нормальности" лежат длительные структурные тренды, Во-первых, это интеграция Китая и

реинтеграция Восточной Европы в мировую торговую систему, стремительно увеличившая глобальное предложение труда, а следовательно, уменьшившая расходы на оплату труда и инфляцию. Во-вторых, это превышение плановых сбережений над плановыми инвестициями. Факторами роста сбережений стали: 1) высокая склонность к сбережениям в азиатских экономиках с формирующимися рынками, обусловленная стремлением этих стран нарастить международные резервы после азиатского кризиса; 2) демографические процессы – рост доли возрастных групп населения с более высокой склонностью к сбережениям (достижение зрелого возраста поколением бэби-бумеров); 3) рост внутригосударственного неравенства под действием глобализации, развития технологий, институциональных изменений, влияющих на распределение рыночной власти труда и капитала, – поскольку все большая часть доходов приходилась на состоятельных людей с высокой склонностью к сбережениям (Кричевская, 2020). Факторами снижения инвестиционного спроса стали снижение капиталоемкости ведущих отраслей (сравним для примера капиталоемкость Facebook и металлургического предприятия), а также падение относительных цен капитальных товаров и потребительских товаров длительного пользования (по сравнению с общей динамикой цен, которую отражает дефлятор ВВП) – на 30% с 1980 по 2015 г. (Rachel, Smith, 2015), что означает меньшие суммы инвестиций.

В условиях «новой нормальности», с одной стороны, ограничиваются возможности применения традиционного монетарного стимулирования экономики путем снижения процентных ставок. С другой стороны, снижается стоимость обслуживания государственного долга и появляются новые инструменты монетарной политики, которые относят к группе нетрадиционных.

После глобального финансово-экономического кризиса такими инструментами стали: 1) политика количественного смягчения (политика выкупа активов центральным банком, направленная на восстановление работы конкретных сегментов рынка, на общую поддержку ликвидности рынка или же на обеспечение финансирования реального сектора экономики); 2) долгосрочное и целевое рефинансирование банков; 3) политика опережающей индикации намерений (*forward guidance*); 4) контроль над кривой доходности; 5)

отрицательные процентные ставки по операциям центральных банков; б) выполнение ЕЦБ роли локомотива и координатора мер, необходимых для сохранения единой европейской валюты и завершения формирования европейского монетарного и экономического союза.

Среди особенностей политики центральных банков ведущих экономик в условиях коронакризиса можно выделить: 1) регуляторные послабления для финансовых посредников; 2) ограничение дисциплинарных эффектов антикризисных операций (как для стран, так и для компаний); 3) увеличение акцента на выкупе корпоративных ценных бумаг, усиление роли центральных банков как маркет-мейкеров последней надежды (что также является ответом на более длительные структурные процессы в финансовом секторе, в частности возрастание роли рынка капитала в корпоративном финансировании, особенно заметное в США); 4) более активная поддержка кредитования нефинансового сектора, вплоть до вознаграждения банков еврозоны за сохранение размера кредитного портфеля.

Потенциал макроэкономического стимулирования в экономиках с формирующимися рынками ограничивается вследствие более мощного воздействия на обменные курсы – учитывая значительную зависимость этих стран от потребительского импорта, слабее заякоренные инфляционные ожидания, зависимость их финансовых рынков от внешних портфельных инвесторов, низкое доверие инвесторов к институциональной способности этих государств, что приводит к стремительному оттоку капитала из них в ответ на шоки различного происхождения.

Во время глубоких кризисов не только осуществляются мероприятия по коррекции соответствующих диспропорций, но и могут происходить институциональные реформы, казавшиеся недопустимыми в пределах предыдущих ментальных и политических моделей. В кризисных условиях они получают более широкую общественную поддержку (например, в связи с тем, что уязвимыми становятся больше групп интересов). Несмотря на различную природу глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 и коронакризиса, общей особенностью нетрадиционной монетарной политики ведущих экономик в ответ на эти кризисы является целенаправленное восстановление либо построение новых каналов

трансмиссии монетарных импульсов в реальный сектор. Это создает благоприятный интеллектуальный климат для проведения подобной политики и в экономиках с формирующимися рынками (в том числе, политика которых зависит от антикризисных программ МВФ, а следовательно, от конвенционного видения оптимальной монетарной политики).

5. Выводы

Логико-исторический анализ позволил выявить цикличность в соотношении целей монетарной политики, а именно существование таких фаз: а) доминирование политики стабильности денежной единицы, сдерживающее влияние которой на экономический рост смягчает финансовая либерализация; б) подчинение монетарной политики целям фискальной политики и экономического роста в сочетании с усилением регулирования финансового сектора; в) формирование адекватных новым структурным условиям институтов сбалансирования целей денежной стабильности и экономического роста. То есть длительный период доминирования жесткой политики монетарной стабильности либо дает возможность ее капитализировать в более стимулирующей политике, либо же порождает определенные деформации, которые компенсируются доминированием цели экономического роста, после чего появляются новые институциональные механизмы сбалансирования этих целей. После этапов доминирования цели ценовой стабильности в 1980-х–2007 и цели экономического роста после глобального финансово-экономического кризиса, согласно этой логике, должен появиться новый механизм сбалансирования целей стабильности денежной единицы и экономического роста. По нашему мнению, он может быть связан, во-первых, с формированием новой модели государства всеобщего благосостояния с акцентом на инклюзивность в доступе к новым возможностям и в распределении бремени потерь, связанных со структурными и технологическими изменениями, и во-вторых, с активным взаимодействием правительств и центральных банков в построении новых каналов трансмиссии монетарных импульсов в реальный сектор.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

- [1]. Jafarov, E., Maino, R. and Pani, M. (2019). Financial Repression is Knocking at the Door, Again. Should We Be Concerned? *IMF Working Paper*, 19/211. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/09/30/Financial-Repression-is-Knocking-at-the-Door-Again-48641>
- [2]. Reinhart, C.M. and Sbrancia, M. (2015). The liquidation of government debt. *IMF Working Paper*, 15/7. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp1507.pdf>
- [3]. International Monetary Fund. (2020). *Fiscal Monitor: Policies for the Recovery*. <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2020/09/30/october-2020-fiscal-monitor#Full%20Report%20and%20Executive%20Summary>
- [4]. Krugman, P. (2019, February 25). Running on MMT (Wonkish). *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2019/02/25/opinion/running-on-mmt-wonkish.html>
- [5]. Kelton S. (2019, March 1). Paul Krugman Asked Me About Modern Monetary Theory. Here Are 4 Answers. *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2019-03-01/paul-krugman-s-four-questions-about-mmt>
- [6]. Backbonecampaign (2021, January 25). *Can the Biden Administration Achieve More Ambitious and Transformative Goals?* Webcast Interview with MMT economist Fadhel Kaboub. <https://www.backbonecampaign.org/mmt>
- [7]. Wolf, M. (2021, April 12). Larry Summers: ‘I’m concerned that what is being done is substantially excessive’. *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/380ea811-e927-4fe1-aa5b-d213816e9073>
- [8]. Schnabel I. (2020, September 11). *The shadow of fiscal dominance: Misconceptions, perceptions and perspectives*. [Speech]. Centre for European Reform and the Eurofi. <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2020/html/ecb.sp200911~ea32bd8bb3.en.html>
- [9]. Blanchard, O. Pisani-Ferry, J. (2020, April 10). Monetisation: Do not panic. *VoxEU*. <https://voxeu.org/article/monetisation-do-not-panic>

- [10]. Кричевська, Т. (2020). *Логіко-історичний розвиток інституту довіри у грошово-кредитній сфері*. [Doctoral dissertation, Institute for Economics and Forecasting National Academy of Sciences of Ukraine]. IEF NAS of Ukraine. http://ief.org.ua/?attachment_id=8768
- [11]. Woodhouse, A. (2017). “Who Owns the Money?” Currency, Property, and Popular Sovereignty in Nicole Oresme's *De moneta*. *Speculum*. 92.1, 85–116. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/689839>
- [12]. Фукуяма, Ф. (2018). *Витоки політичного порядку. Від прадавніх часів до Французької революції* (пер. з англ. Роман Корнута). Наш Формат.
- [13]. Рота, П. (2014). *История банков: История старинных кредитных учреждений у древних греков и римлян, у средневековых итальянцев и в Голландии и Германии XVII и XVIII столетий*. ЛЕНАНД.
- [14]. Dillen van, J. (1964). The Bank of Amsterdam. In J. van Dillen (Ed.), *History of the principal public banks*. (2nd ed., pp. 79-124). Frank Cass & Co.
- [15]. Quinn, S., Roberds W. (2010). How Amsterdam got Fiat Money. Federal Reserve Bank of Atlanta Working paper, 2010-17. <https://www.atlantafed.org/-/media/documents/research/publications/wp/2010/wp1017.pdf>
- [16]. Davies, G. (2002). *A History of Money From Ancient Times to the Present Day*. (3d ed.). University of Wales Press.
- [17]. Andreades, A. (1909). *History of the Bank of England 1640–1903*. King and Son, Orchard House.
- [18]. Timberlake, R. (1993). *Monetary Policy in the United States: An Intellectual and Institutional History*. The University of Chicago Press.
- [19]. Кейнс, Дж. (2008). Трактат о денежной реформе. In Дж. Кейнс, *Общая теория занятости, процента и денег. Избранное*. (pp. 774-894). Эксмо.
- [20]. Gallarotti, G. M. (1995). *The Anatomy of an International Monetary Regime. The Classical Gold Standard, 1880–1914*. Oxford University Press.
- [21]. Бернштейн, П. (2004). *Власть золота. История наваждения*. ЗАО «Олимп–Бизнес».

-
- [22]. Eichengreen, B. (1995). *Golden fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*. Oxford University Press.
- [23]. *Bank of England Act 1946*. s. 4(1)
<https://www.legislation.gov.uk/ukpga/Geo6/9-10/27/section/4>
- [24]. Hetzel, R. (2008). *Monetary Policy of the Federal Reserve: A History*. Cambridge University Press.
- [25]. Samuelson, P., Solow, R. (1966). Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy. In J. Stiglitz (Ed.), *The Collected Scientific Papers of P. Samuelson* 2, 102. (pp.1336-1353). MIT Press.
- [26]. Burns, A.F. (1979). The Anguish of Central Banking. *Federal Reserve Bulletin*, September, 687-698.
https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/FRB/pages/1985-1989/32252_1985-1989.pdf
- [27]. Leijonhufvud, A. (1983). Constitutional Constraints on the Monetary Powers of Government. *Journal of Public Finance and Public Choice*. 1(2), 87-100.
- [28]. Greenspan, A. (1996). *Achieving Price Stability*. [Opening remarks]. Jackson Hole, Wyoming: A symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City.
<http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/1996/pdf/s96green.pdf>
- [29]. Borio, C. (2015) *Revisiting three intellectual pillars of monetary policy received wisdom*. [Speech]. Cato Institute, Washington, DC.
<http://www.bis.org/speeches/sp151112.htm>
- [30]. Rachel, L., Smith, T. D. (2015). Secular drivers of the global real interest rate. *Bank of England Staff Working Paper*. December 571.
<https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/working-paper/2015/secular-drivers-of-the-global-real-interest-rate.pdf?la=en&hash=AC63431DCC1F424EE322014DF858C860C148817D>

THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF CRYPTOCURRENCY FUNCTIONING AS ONE OF INDICATORS OF DIGITAL COUNTRY DEVELOPMENT

Elena BORZENKO

*Dr. habil., Professor, Chief of Section
for International Financial Research,
SI «Institute for Economics and
Forecasting of NAS of Ukraine», Ukraine
slozko2003@ukr.net*

Anna HLAZOVA

*Scientific researcher, PhD in Economics,
SI «Institute for Economics and
Forecasting of NAS of Ukraine», Ukraine
annapelo@ukr.net*

Abstract

The paper reveals the theoretical and practical peculiarities of cryptocurrency functioning. It is defined the main theoretical controversial issues, namely, the possibility to implement the main money functions, problem of influence on global monetary system and risks connected with it. The main practical issue is the question of legal status within the country.

The paper analyzes the collected data about legal status of cryptocurrencies. Practice of cryptocurrencies using and its interaction with real financial system is demonstrated in the investigation.

Authors believe to develop country in direction of digitalization, governmental policy on cryptocurrency's functioning must be clearly defined and implemented.

Key words: *Information society, digitalization, cryptocurrency, regulation of cryptocurrencies, virtualization of finance.*

JEL Classification: *F30.*

UDC: *339.7.*

В современной информационной экономике акцент сосредотачивается на ведущей роли электронно-информационных технических средств связи, экономический аспект которых проявляется

в развитии отраслей на их основе. Актуальным вопросом остается модернизация финансового сектора за счет внедрения ИКТ и возникновения криптовалют.

Внедрение ИТ в финансовом секторе приводит к повышению продуктивности операционной деятельности, изменению формы существования денег, выделению информационной составляющей. Конвергенция информационных и коммуникационных технологий с финансами, а также дальнейшее развитие новейших инструментов и схем расчетов на этой основе привело к трансформации финансов, что акцентирует внимание на необходимости исследования проблемы взаимодействия виртуальных валют с экономической и финансовой системой.

1. Обзор литературы

Анализируя научные исследования в области криптовалют, следует признать отсутствие исследований об экономических последствиях влияния криптовалют как на внутреннюю, так и на глобальную систему в случае ее юридического признания, и взаимодействия с реальной финансовой системой. Между тем, существуют исследования, посвященные регулированию мировой валютно-финансовой системы, проблеме устойчивости финансовой системы, анализу функционирования резервных валют и т. д.

Таким образом, для трансформации мировой валютно-финансовой системы были предложены разные сценарии трансформации (т.е. СДР как глобальная резервная валюта, статус-кво доллара, новая резервная валюта на основе корзины и т. д.), но никто не определяет место криптовалют или их роль в мировой финансовой системе. Констатируем, что влияние криптовалют на финансовую систему мало изучено и требует дальнейшего изучения как одного из основных индикаторов развития цифрового общества.

2. Методология исследования

Цель статьи – разработать теоретические принципы, раскрывающие содержание, функции и роль криптовалюты, а также изучить возможное влияние криптовалют на реальную финансовую

систему как отличительную черту цифрового общества и его последствия для мировой экономики в целом.

Теоретической и методологической основой исследования являются положения современной экономики, научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых в области исследования мировых финансовых рынков и финансовой глобализации.

В исследовании используются современные методы исследования, а именно: метод теоретического обобщения, историко-логические методы, системный подход (для изучения теоретических основ влияния криптовалюты на международную валютную систему), статистические и экономико-математические методы (для сравнения тенденций развития в банковских и внебиржевых платежных системах); методы научной абстракции, индукции и дедукции (для определения путей возможной трансформации мировой денежной системы с учетом криптовалюты).

Дискуссия

Развитость страны в эпоху информационного общества характеризуется степенью имплементации информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в различных сегментах экономики как на национальном, так и на глобальном уровнях. Развитие отраслей на основе цифровизации приводит к повышению производительности операционной деятельности, уменьшает капиталоемкость инфраструктурного обеспечения, поддерживая глобальную концепцию устойчивого развития.

Виртуализация мировой валютно-финансовой системы выражается в лишении денежной стоимости внутренней стоимости, подчеркивая ее информационный характер, а также в более глубокой интеграции серверных систем глобального финансового рынка. Финансы в условиях виртуализации принимают форму отчужденной внутренней стоимости товаров, воплощенных в электронных платежных единицах, циркулирующих в информационной экономике для посредничества при обмене [1].

Говоря о теоретической и практической стороне функционирования криптовалюты, в первую очередь необходимо проанализировать возможность реализации криптовалютой денежной функции. Итак, классическая экономическая теория различает пять

функций денег: мера стоимости, средство обращения, средство накопления капитала, средство платежа и мировые деньги. В контексте виртуализации эти функции имеют два аспекта: 1) если мы рассматриваем фидуциарные деньги в первичной форме виртуализации (цифровизация операционных процессов, конвергенции информационных технологий и коммуникационных систем с финансовым рынком), тогда все пять функций денег остаются, и виртуализация оказывает положительное влияние на финансы; 2) если рассматривать виртуальные валюты как проявление вторичной формы виртуализации мирового финансового рынка (трансформация денег в финансово-информационные потоки, возникновение внеинституционных денежных единиц и платежных систем), то выполнение виртуальными валютами основных функций денег остается под вопросом. Функции измерения стоимости, средств обращения, платежных средств и мировых денег будут существовать только до тех пор, пока они используются и принимаются всеми субъектами. Что касается функции накопления капитала, то в современных условиях волатильности рынка криптовалют выполнение функции накопления риска ставится под угрозу. Таким образом, на наш взгляд, криптовалюта может не в полной мере выполнять функции денег.

Развитые страны уделяют много внимания проблемам взаимодействия криптовалют с реальной экономикой, а мощные корпорации используют криптовалюты в своей финансово-экономической деятельности.

С точки зрения теоретического влияния виртуальных валют на валютно-финансовую систему страны, замкнутая схема «in-house» (неконвертируемая), которая фокусируется на функционировании специфического виртуального сообщества (например, онлайн игра) не имеет никакого отношения к центральному банку и не оказывает никакого влияния. Что касается более открытых схем (частично конвертируемых и полностью конвертируемых), констатируем, что они связаны с реальным сектором экономики [2]. Существует возможность спекулятивных операций, и конвертируемые виртуальные валюты могут быть использованы для покупки реальных товаров и услуг, создавая тем самым конкуренцию традиционным платежным средствам [3]. Поэтому необходимо проанализировать потенциальное влияние

виртуальных валют на мировую валютно-финансовую систему относительно основных задач: 1) стабильность цен; 2) стабильность финансовой системы; 3) стабильность платежных систем (рис. 1).

Наиболее важные проблемы, стоящие перед финансовым сектором, в условиях функционирования виртуальных платежных систем:

- 1) сохранение единицы расчета;
- 2) риски, связанные с монетарной политикой и ее адекватной имплементации;
- 3) возможно искажение денежных агрегатов.



Рисунок 1. Теоретическое влияние криптовалют на мировую валютно-финансовую систему.

Источник: разработано авторами

Концептуально, что виртуальные валюты могут влиять на стабильность цен и монетарную политику, если они изменяют спрос на банковские обязательства и вмешиваются в управление предложением денег через операции на открытом рынке. Виртуальные валюты могут повлиять на стабильность цен, если они существенно изменяют количество денег в обращении; влияют на скорость обращения денег и использования наличных средств и / или влияют на денежные агрегаты;

существует взаимодействие между виртуальной валютой и реальной экономикой [4].

Что касается первого аспекта - влияния на количество денег в обращении - этот феномен трудно оценить из-за отсутствия достоверной информации об объеме создания виртуальными деньгами реальных платежных средств. Однако, в принципе, эти схемы работают на предоплатной основе, то есть возникновения виртуальной валюты возможно тогда, когда реальные деньги конвертируются в виртуальные и наоборот - виртуальная валюта поглощается, когда обменивается обратно в реальные деньги. Поэтому, теоретически, существенное влияние отсутствует.

Учитывая выше сказанное, предложение денег должно оставаться стабильной без существенных изменений. Утверждается, что ограничения эмиссии является защитой от инфляции, так как ограниченное предложение обеспечит тенденцию к росту котировок. Это стимулирует спекулятивное накопление биткойнов. Ряд авторов считают, что ограниченное количество биткойнов не является достаточным условием для обеспечения тенденции роста курса, поскольку еще одним необходимым условием для этого является увеличение объема предложения товаров, услуг и сервисов, связанных с ними. То есть неспекулятивная ценность биткойна напрямую зависит от объема только тех товаров и услуг, которые можно будет за них приобрести, а не от общемировой товарной массой.

Необходимо отметить два важных момента: во-первых, волатильность предложения денег в долгосрочном периоде; во-вторых, влияние предложения денег на реальный денежный сектор должен оцениваться после проведенных переходов, поскольку все же заявляется дополнительная ликвидность вследствие колебания обменного курса. В случае с Linden Dollars, Linden Lab использовала несколько инструментов для сохранения стабильного обменного курса. Однако с учетом высокой волатильности обменных курсов ситуация может крайне резко измениться. Bitcoin является ярким примером.

Вторым важным вопросом является влияние виртуальных валют на скорость вращения денежной единицы и на денежные агрегаты. Скорость вращения денежной единицы измеряется показателем, свидетельствующим, как часто денежная единица расходуется на

покупку товаров и услуг, производит национальная экономика. В краткосрочном периоде скорость вращения является стабильной, поскольку она зависит от институциональных и технологических особенностей, за короткое время не могут быть изменены. Однако до сих пор четко не понятно, как технологические инновации, представленные виртуальными валютами, могут изменить скорость вращения валюты. В основном это будет зависеть от количества пользователей виртуальной валюты (до пользователей принадлежат покупатели, желающие использовать эту валюту в расчетах, и продавцы, которые готовы ее принимать). В крайнем случае виртуальные валюты могут вызвать эффект замещения денежной единицы центрального банка, если они станут широко приемлемым средством расчета. Увеличение использования виртуальных денег может привести к снижению спроса на «реальные» деньги, тем самым уменьшая количество расчетных единиц, необходимых для осуществления транзакций. В связи с этим широкое замещение денег центрального банка частно-эмитированным виртуальными валютами может существенно снизить баланс центробанков и, как следствие, их способность влиять на процентные ставки в краткосрочном периоде. В таком случае ЦБ придется использовать различные инструменты в борьбе с новыми рисками (например, попытка установить минимальные резервные требования к виртуальным валютам).

Эффект замещения также приводит к трудностям в измерении денежных агрегатов и, следовательно, влияет на отношение между денежными агрегатами и инфляцией. Вторым важным моментом относительно влияния виртуальных валют на денежные агрегаты является то, что поскольку эти валюты функционируют за пределами юрисдикции центральных банков, объем кредита, предоставляемый в ВР, может быть существенно увеличенным [5,6].

Третий аспект - это взаимодействие между виртуальными валютами и реальным сектором экономики. Пользователи Second Life и Bitcoin есть повсюду, и поэтому их воздействие необходимо интерпретировать в глобальном масштабе. Однако, если использование виртуальной валюты сосредоточено в одной стране, тогда она действительно может повлиять на денежную массу в стране. Такая ситуация случилась в Китае. Виртуальная валюта Q-coin была введена компанией Tencent, что является одной из ведущих операторов связи в

стране. QQ - система, функционирующая в Tencent и которая дает возможность осуществлять мгновенные платежи в Q-coin. Виртуальная валюта может быть куплена с помощью кредитной карты или телефонной карты. Обменный курс фиксированный. Сначала Q-coin реализовывалась только с целью приобретения товаров и услуг в Tencent. Впоследствии пользователи стали пользоваться Q-coin в расчетах между собой по схеме «person to person» (P2P), и некоторые продавцы начали принимать валюту как новое средство платежа. Кроме того, несколько онлайн игр платят победителям монеты, можно обменять на Q-coin, а на черном рынке возможна даже конвертация в юань. Виртуальная валюта Q-coin эволюционировала в незаконную схему отмывания денег. По оценкам, в обращении находилось несколько миллиардов Q-coin, темпы роста новой ликвидности оценивались 20% в год. В июне 2009 г.. Китайские власти запретили использовать Q-coin в торговле реальными товарами с целью ограничения возможных эффектов на финансовую систему страны. Правительство КНР декларировало, что виртуальные валюты могут использоваться только для покупки и продажи виртуальных товаров и услуг, а не реальных.

Стоит отметить, что стоимость виртуальной валюты и ее волатильность определяются 5 факторами:

1) предложением денег и других действий эмитента, например, решение о валютной интервенции с целью поддержания фиксированного курса.

2) разветвленность виртуальной сети расчетов. Ценность виртуальной валюты (курс) определяется количеством пользователей, принимающих ее. Соответственно, если растет количество пользователей валютой, то есть увеличивается спрос на нее, обменный курс будет расти. Более того, виртуальная валюта с низким уровнем торговли является менее волатильной, поскольку транзакции небольшого количества пользователей не могут влиять на курс;

3) институциональные основы управления виртуальной валютой;

4) репутация эмитента валюты по выполнению своих обязательств. Поскольку платежи виртуальными валютами не регулируются ни центральными банками, ни коммерческими,

ключевым аспектом, влияющим на обменный курс, является доверие к эмитенту;

5) спекуляции относительно будущей стоимости валюты.

Что касается практики использования криптовалют, отметим, что политика стран мира является дифференцированной. В общем, развитые страны являются более прогрессивными в вопросе признания и регулирования правового статуса криптовалюта, чем развивающиеся страны (кроме Сингапура, Гонконга, Тайваня). Сложность государственного регулирования заключается в множественности трактовок правового статуса криптовалют. Так, криптовалюта рассматриваются как актив (США, Канада, Швейцария), как финансовый инструмент (Германия, Великобритания, Гонконг и т.д.), как товар (Австрия, Тайвань), как иностранный расчетная единица (Великобритания, Швейцария), как законное платежное средство (Япония).

Таблица 1. Сравнительный профиль официального признания криптовалют в развитых и развивающихся странах

Критерии	Развитые страны	Развивающиеся страны
<i>Определенный официальный статус</i>		
Расчетная денежная единица	Германия (2018), Испания (2014), Япония (2017) - законное платежное средство; Великобритания и Швейцария - иностранные деньги	
Инвестиционный актив	США, Канада, Израиль (финансовый актив), Швейцария	
Финансовый инструмент	Германия, Великобритания	Сингапур, Гонконг
Виртуальный товар	Чехия, Австрия	Гонконг, Тайвань

Критерии	Развитые страны	Развивающиеся страны
Анонсированный запуск криптовалют центральных банков	Франция, Германия, Турция	Китай, Сингапур, Уругвай, Таиланд, ОАЭ, Иран и т.д.
<i>Инструменты регулирования</i>		
Налогообложение дохода от операций	США, Канада, Великобритания, Норвегия, Польша, Финляндия, Испания, Швеция (законодательно свободна от налогообложения)	
Лицензирование операций с криптовалютами	Германия, Эстония, Швейцария, США	Таиланд
Криптовбиржы	Сингапур, Мальта, США, Великобритания, Япония, Гонконг, Южная Корея, Австралия, Швейцария	Китай, Малайзия, Тайвань, Таиланд, Россия
<i>В процессе признания правового статуса</i>		
Разработка нормативно-правовой базы	Италия, Австралия, Бельгия, Израиль, Чехия, Дания и др	Бразилия, Колумбия, Хорватия, Южная Корея, Мальта, Белоруссия, Украина, Крит, Греция, Грузия и т.д.
Спорный вопрос	Латвия	Черногория, Ливия, Албания, Индонезия, Индия и т.д.
<i>Не признают официального статуса криптовалют</i>		
Незаконный платежное		Египет, Алжир, Марокко, Ирак,

Критерии	Развитые страны	Развивающиеся страны
средство, полный запрет		Боливия, Эквадор, Вьетнам
Ограничения использования «частных» криптовалют	Исландия	Бангладеш, Индия, Китай, Россия, Ливан, Венесуэла и т.д.

Источник: разработано авторами

В общем, многие страны признают криптовалюту, но еще не разработали нормативно-правовую базу регулирования (Италия, Австралия, Бельгия, Израиль, Чехия и т.д.). Среди развивающихся стран, есть такие, которые ограничивают использование частных криптовалют (Индия, Китай, Россия, Ливан), а некоторые официально запрещают (Египет, Ирак, Вьетнам и т.д.). Однако, несмотря на то, что статус криптовалют очень является противоречивым вопросом, в мире усиливается тенденция к внедрению технологии блокчейна и запуска криптовалют центральных банков (Франция, Германия, Турция и т.д.).

Несмотря на то, что многие государства затрудняются определиться со статусом криптовалют, крупнейшие компании мира, такие как Microsoft, Dell, Galactic, AirBaltic, Innovecs, VirginGalactic, The New York Times. CNN, Reuters, Zynga, Overstock, Tiger Direct, и мировой онлайн-магазин eBay принимают криптовалюту в оплату за товары и услуги [7]. В Европе отдельные учреждения также присоединились к использованию криптовалюты, Швейцарский университет прикладных наук в г. Люцерн принимает оплату за обучение студентов в биткоинах, при этом отмечается, что платежи будут конвертироваться в валюту Швейцарии еженедельно или ежедневно по достижении порога в 10 тыс. Швейцарских франков [8]. В начале 2017 в Вене (Австрия) официально открылся первый в мире биткоины-банк (Bitcoin-Bank), а в Японии с апреля 2017 г. биткоины стали выполнять функцию полноценной валюты [9]. Криптовалюта принимается к оплате во многих ресторанах и отелях мира. Известны даже случаи выдачи заработной платы государственным служащим США в биткоинах. В нескольких азиатских странах биткоины используют как альтернативу банковским счетам и пластиковым картам, поскольку банковское обслуживание в этих

странах достаточно дорогое [10]. Не стала исключением и Украина. В частности, в 2017 американским клиентом с помощью децентрализованной платформы недвижимости Propy была приобретена квартира в Киеве и оплачена цифровой валютой Ethereum. Более 20 компаний страны официально принимают криптовалюты в оплату за товары и услуги, например продуктовый магазин «Натуральные продукты» (г. Киев), сервисный центр по ремонту техники Ukrainian iPhone Service (г. Киев), Украинский стартап Yaware и т.д. [8].

В 2016 году впервые в Украине с помощью криптовалюты Bitcoin, был сформирован уставный капитал юридической компании Aхop Partners. В ночь национализации «ПриватБанка» биржевые объемы покупки криптовалюты увеличились вдвое, а выручка биткоинов за неделю составил почти 2,3 млн.грн. [11].

Однако хотя криптовалюту и можно считать продуктом труда (если она является результатом операционной деятельности – майнинг) и объектом купли-продажи, она не удовлетворяет ни личные, ни производственные человеческие потребности, то есть не имеет потребительской стоимости. Бесспорно, криптовалюта, как отмечалось ранее, имеет также признаки финансовых инструментов, финансовых инвестиций, финансовых и нематериальных активов, ценных бумаг и тому подобное. Однако анализ определений и классификаций этих активов в нормативно-правовых актах как Украины, так и зарубежных стран, а также особенности создания и функционирования криптовалюты как инструмента финансово-экономических отношений позволяют сделать вывод, что данная категория имеет свои качественные отличия от остальных активов, которые не позволяют отнести ее к определенному виду по ряду причин. Во-первых, принципиальным отличием криптовалюта от других активов является множественность способов получения ее субъектами хозяйствования. Так, криптовалюта на предприятии может возникать в результате нескольких событий:

- обмена на товары, работы, услуги;
- приобретение за денежные средства и электронные деньги;
- как вклад учредителей в уставный капитал предприятия;
- самостоятельного изготовления (производства) – майнинг;

- расчетов со связанными лицами (совместная деятельность, участие в капитале и т.д.);

- расчетов с физическими лицами (расчетов за подотчетные суммы, по оплате труда, возмещение материального ущерба и т.п.).

Во-вторых, криптовалюта как инструмент финансово-экономических отношений является разносторонним явлением, что обусловлено разнообразием сфер ее использования в хозяйственной деятельности. Так, в зависимости от функциональных характеристик обращения, криптовалюта может в определенной степени выполнять функции различных видов активов: средства обмена; платежного средства; инструмента инвестирования; средства сбережения; продукта производства и тому подобное. Однако, по нашему мнению, исходя из проведенного анализа особенностей создания и функционирования криптовалюта, основной ее функцией является коммуникационная (обмен информацией). В-третьих, отличительной чертой криптовалюты является ее технический характер создания и функционирования как инструмента финансово-экономических отношений, основанный на современных информационных технологиях (телекоммуникационных системах, криптографии и т.д.), а средой создания и развития является Интернет. Данный аспект позволяет рассматривать криптовалюту как фактор развития информационной экономики, обусловленной особой ролью информационных технологий и электронно-информационных технических средств связи в развитии всех основных сфер жизнедеятельности общества.

Итак, технологические особенности создания и функционирования криптовалюты, как актива предприятия, основанные на современных информационных технологиях, множественность способов получения ее субъектами хозяйствования и сфер использования в хозяйственной деятельности, а также сложность взаимосвязей и взаимозависимостей в системе финансово-экономических отношений обуславливают необходимость рассматривать ее как особый вид активов. Так, криптовалюта определяется как информационный актив (ресурс), что является результатом производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия, находящегося на балансе предприятия и обеспечивает достижение предполагаемых им целей (рост прибыли и капитала, ускорения бизнес процессов, эффективное развитие

предприятия и т.д.). В свою очередь, информационный актив (ресурс) – это коммуникационный инструмент финансово-экономических отношений, функционирование которого основано на современных информационных технологиях, телекоммуникационных системах, криптографии и т.д., контролируемый предприятием в результате прошлых событий и использование которого, как ожидается, приведет к получению экономических выгод в будущем. Указанные специфические черты и особые свойства криптовалюты как информационного актива (ресурса), многообразие способов получения и сфер ее использования в деятельности субъектов хозяйствования, а также специфика (новизна) ее взаимосвязей в системе финансово-экономических отношений обуславливают необходимость детального анализа учетных функций криптовалюты для разработки классификации и механизма финансового учета процессов ее функционирования.

Криптовалюта в качестве платежного средства пока не является популярной в Украине, что обусловлено неопределенной ее позицией государственными органами власти. Есть ряд учреждений, которые принимают определенные виды криптовалюты к оплате. Среди них магазины пищевых продуктов, кафе, интернет-магазины и тому подобное.

Развитие криптовалют в Украине связано преимущественно с инвестиционной деятельностью в данный финансовый инструмент представителями ИТ-сферы, что обусловлено благоприятными условиями для добычи криптовалюты (климатическими и энергетическими). Существование криптовалюты в нашем государстве фактически игнорируется органами власти, что может привести не только экономические, но и социальные проблемы. Долгое время велись дискуссии вокруг проекта Закона «Об обращении криптовалют в Украине» №7183 [12]. Не могли прийти к согласию относительно единого подхода к определению сущности и роли финансового инструмента. Понимая ее распространенность в мире и нецелесообразности закрытия украинской экономики от криптовалюты, был предложен альтернативный проект Закона «О стимулировании рынка криптовалют и их производных в Украине» [13].

Сейчас оба проекта находятся на стадии проработки. Интеграция Украины в европейское сообщество, а также процессы глобализации в сфере обращения криптовалют усложняются отсутствием правового обеспечения и объективной статистической информации.

Криптовалюту следует на законодательном уровне позиционировать как денежный эквивалент или определить ее отдельную роль, что сделано в высокоразвитых государствах. Проведенные исследования показали, что криптовалюта по своей сути не может быть приравнена к товару. Доказано, что механизм появления и оборота криптовалюты основывается на спросе и предложении. Однако функционирования финансового инструмента, исходя из его сути, требует инновационности, в частности в программной сфере. Большинство криптовалют нацелены на обеспечение анонимности транзакций, привлекают все большее количество пользователей. Такая ситуация требует немедленного урегулирования позиции касательно криптовалют в экономике Украины.

Выводы

Глобальная цифровизация стимулирует дальнейшее развитие криптовалют в мире. Учитывая особенности их функционирования, остается не мало теоретических и практических проблем, а именно проблемы трактовки их определения, возможности выполнения классических функций денег, проблема регулирования.

Сравнительный анализ неунифицированной политики по всему миру в отношении официального статуса криптовалют показал, что развитые страны больше стимулируют развитие криптовалют, чем развивающиеся страны. Сложность государственного регулирования заключается в множественности толкований правового статуса криптовалюты.

В случае широкого распространения глобальных криптовалют возникают определенные риски, с которыми могут столкнуться национальные экономики. К ним относятся проблемы стабильности цен, стабильности финансовой системы, стабильности платежных систем.

Список литературы

- [1]. Slozko, O., Pelo, A. (2014), The Electronic Payments as a Major Factor for Further Economic Development, *Economics and Sociology*, Vol. 7, No 3, pp. 130-140.
- [2]. Virtual Currencies Schemes, *Report of ECB*. 2012. <http://www.ecb.europa.eu>
- [3]. Slozko, O., Pelo, A. (2015), Problems and risks of digital technologies introduction into e-payments, *Transformations in Business and Economics*, 14(1), 225-235 https://www.researchgate.net/publication/289999373_Problems_and_risks_of_digital_technologies_introduction_into_e-payments
- [4]. Giudici, G., Milne, A. & Vinogradov, D. Cryptocurrencies: market analysis and perspectives. *J. Ind. Bus. Econ.* 47, 1–18 (2020). <https://doi.org/10.1007/s40812-019-00138-6>
- [5]. Digital currencies and the future of the monetary system (2020). *Bank for international settlements*. <https://www.bis.org/speeches/sp210127.pdf>
- [6]. Digital finance: Emerging risks in crypto-assets. Regulatory and supervisory challenges in the area of financial services, institutions and markets. (2020). *European Parliamentary Research Service*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/654177/EPRS_STU\(2020\)654177_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/654177/EPRS_STU(2020)654177_EN.pdf)
- [7]. Куцевол, М. (2010), Понятие и экономическая природа криптовалюты. <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/16391/1/79-85.pdf>
- [8]. Петрук О.М., Новак А.С. (2017), Сущность криптовалют как методологическая предпосылка ее учетной записи. *Вестник ЖДТУ, Серия «Экономические науки», № 4 (82), 48-55.*
- [9]. Галушка, Е., А. Пакон, Д. (2017), Сущность криптовалют и перспективы их развития. *Молодой ученый*, 4 (44), 634-638.
- [10]. Лихачев, М. (2017), Скромное обаяние биткоина: украинские реалии использования криптовалюты. *Forbes Украина*. http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromnacharivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptoalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptoalyut

- [11]. Яцык, Т. (2017), Методика финансового учета криптовалюты как особого вида электронных денег. *Молодой ученый*. 2017, 2 (42). 349-354.
- [12]. Проект закона об обороте криптовалюта в Украине от 06.10.2017. *Официальный веб-портал Верховной Рады Украины*.
- [13]. Проект Закона о стимулировании рынка криптовалют и их производных в Украине от 10.10.2017. *Официальный веб-портал Верховной Рады Украины* URL:
http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710

CRITERIA FOR RECOGNITION OF INTANGIBLE ASSETS IN THE COMPANY'S BALANCE SHEET

Alona BELDII

*Postgraduate student
Accounting and Taxation Department
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine
alenabeldiy17@gmail.com*

Abstract

The article presents three criteria according to which intangible assets are recognized in the Company's Balance Sheet. The first criterion is identification so that the intangible asset can be distinguished from other assets. The next criterion is that the Company can prove that it has appropriate control over the intangible assets. And the last criterion is to obtain future economic benefits. Statistical data on the reflection of intangible assets in the Balance Sheets of Ukrainian companies (2016-2020) are considered. Analytical assessment of the Balance Sheets of Ukrainian companies confirms the increase in intellectual property products.

Key words: *intangible assets, recognition criteria, balance sheet, intellectual property products.*

JEL Classification: *M40 General.*

Introduction

At the current stage of accounting development, a unique accounting area - intangible assets - has emerged. The beginning of the XXI century has given a new impetus to the development of scientific and technological progress, which continues and develops rapidly with the help of intangible assets. The spread and development of intangible assets is too fast. This process is already under way and cannot be stopped. Therefore, intangible assets must be officially recognized and confirmed by relevant documents.

1. Literature review

Recently, there has been an increase in research on the issues of recognition, measurement, accounting and specific features of the audit of intangible assets. Among the scientists who are actively researching these

issues can be identified the following Ukrainian scientists: O. S. Gavrilovsky and Yu.V. Stashenko, who, taking into account the needs of accounting, propose to improve the classification of intangible assets, namely to classify them on three grounds, the most significant from the standpoint of accounting: the content of rights; the useful life of the object; the nature of ownership [1]. S.F. Legenchuk identified the main tasks of accounting for the process of commercialization of intangible assets and the difference between the commercialization of intellectual property and intangible assets [2]. I. M. Lepetan has developed a model that will simulate the main stages of control of intangible assets and is one of the ways to ensure an effective management system with guaranteed economic security of business [3] and many others.

2. Research methodology, data and hypotheses

Theoretical and methodological aspects of the research are based on scientific developments of domestic and foreign economists. In the course of the study, statistical data from the State statistics of Ukraine, materials from monographic publications and own practical experience were used. The solution of the set tasks is achieved on the basis of application of general scientific methods (system analysis, generalization); specific methods of scientific research (economic-statistical).

3. Section title defined by the author

Companies often incur expenditure on all kinds of intangible property, such as: scientific or technical knowledge, design and implementation of new processes or systems, licences, intellectual property, market knowledge, trademarks, commercial and publication names. Examples of these categories are computer software, patents, copyrights, movies, customer lists, and more. However, although all of these resources fall within the scope of NAS 8 and IAS 38, not all of them meet the definition of an intangible asset, otherwise they will be recognized as an expense as incurred, unless in the process of business combination and are not included in goodwill [4, p. 30].

In the theoretical and practical plane of accounting, problematic issues related to the recognition, valuation, capitalization, identified shortages of intangible assets are discussed. There is no unambiguous approach to these issues due to the existence of different types of intangible assets and the imperfection of regulatory and legal support, which affects the order and quality of inventory of these assets. The Regulations on Inventory of Assets

and Liabilities do not disclose the procedure for inventory of goodwill. The question of the definition of an object is also controversial in the scientific literature: it is the object of intangible assets themselves or a document of ownership. According to V. V. Yasyshena, due to different characteristics and definitions of intangible assets in some cases it is enough to conduct a documentary verification of rights to own intangible assets (the right to use subsoil, other environmental resources, the right to use land, rights to rent premises, rights to trademarks (signs for goods and services), etc.). In other cases, for example, when checking the software (rights to computer programs and programs for electronic computers), in addition to the availability of documents on the right of ownership of intangible assets, it is also necessary to check the quality of the program. In case of detection of violations in the functionality of the software or its non-working condition, it is necessary to take measures to restore its operation in normal mode, and if this is not possible, then recognize the lack of IA. In the absence of supporting documents, the rights to use natural resources, property, rights to intellectual property, the object also can not be further accounted for on the balance sheet as an intangible asset [5, p. 147].

To recognize intangible assets and reflect them in the Balance Sheet, the intangible asset must meet 3 criteria, that is, pass the relevant barriers.

The first criterion is identification so that the intangible asset can be distinguished from other assets. The task is how to prove identification: an asset that can really be distinguished or an asset that follows from contract law, the existence of any contract. Therefore, if an agreement is available, the Company can prove the identification of intangible assets. However, the Company may itself create an intangible asset, such as software, a brand, a trademark, and so on. In this case, the Company has the right to separate the intangible asset from itself. This should be evidenced by the Company's ability to sell intangible assets, lease or donate. In this case, it is necessary to register the intangible asset with the patent office, which will automatically give the right to transfer intangible assets to third parties.

The next criterion is that the Company can prove that it has appropriate control over the intangible assets. That is, the Company must not allow third parties to have access to their intangible assets. In this case, control is the prohibition of access by third parties to intellectual property rights or objects. For example, if it is know-how, documentation that contains

important and confidential information about the production of new technologies and it is stored in a reliable city, then control is maintained here, if it is knowledge, staff who have such information, no one guarantees that the information will not get to other people. In this case, there is no control. Information can get to competitors.

And the last criterion is to obtain future economic benefits. Future economic benefits may arise in two cases: increased revenue and / or reduced costs. For example, the Company has acquired a powerful computer program that will reduce the number of staff. At the same time, administrative costs are reduced and the Company in this case will receive significant future economic benefits. Or the program helps increase revenue, which also provides future economic benefits.

In Ukraine, there is a significant problem with the recognition of intangible assets in the Balance Sheets of Companies. They are almost absent. Consider the statistics of intangible assets that are reflected in the Balance Sheets of Ukrainian companies (Table 1).

Table 1. Representation of intangible assets in the Balance Sheets of Ukrainian companies (2016-2020)*

Indicator	2016	2017	2018	2019	2020
Gross fixed capital formation, total, UAH million	368 691	470 327	628 296	716 187	546 897
Intellectual property products, incl.	11 207	15 106	20 044	20 681	21 989
research and development	4 361	5 805	9 264	10 182	8 797
exploration and evaluation of mineral reserves	250	431	340	318	621
computer software and databases	6 342	8 361	9 847	9 013	10 976
entertainment programs and originals of literary and artistic works	254	509	593	1 168	1 595
The share of intellectual property products in the overall structure of fixed capital	3,04%	3,21%	3,19%	2,89%	4,02%

* Excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and part of the temporarily occupied territories in Donetsk and Luhansk oblasts.

Source: [6]

This table shows that the share of intellectual property products is increasing every year. For clarity, we present this information graphically (Fig. 1).

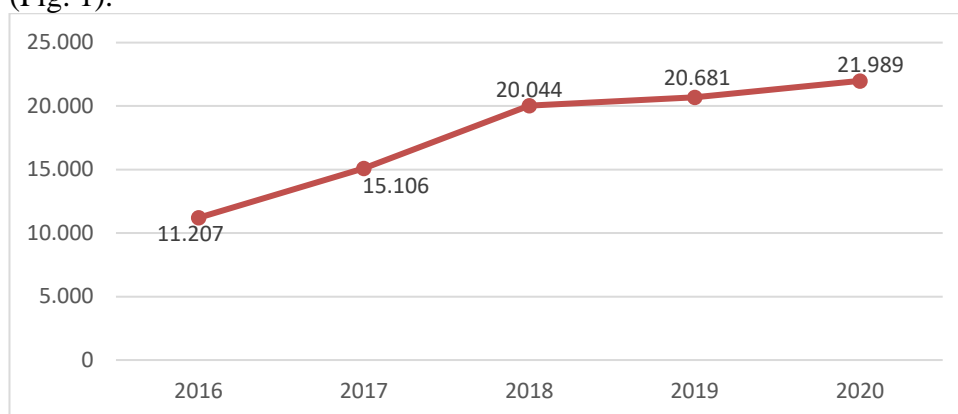


Figure 1. Change in intellectual property products during 2016-2020
Source: [6]

Conclusion

Summarizing the above, it can be argued that for the recognition of intangible assets on the Company's Balance Sheet, they must meet three criteria: identification, control and receipt of future economic benefits. The analysis of the share of intangible assets showed that there is an increase in intangible assets, which is positive and indicates a continuous process of distribution of intangible assets.

After all, the global pandemic of 2020 and the continuation in 2021 have made significant adjustments in the rapid spread of intellectual property products, which has given a new impetus to the creation of new intangible assets.

References

- [1]. Gavrilovsky, A., & Stashenko, J. (2019). Intangible assets, peculiarities of Accounting and Audit. *Young Scientist*, 7(2), 324-328. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-7-71-65>
- [2]. Legenchuk, S. (2016). Problems of Accounting of commercialization of Intangible assets. *Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences*, 1(75), 18-23.

- [https://doi.org/10.26642/jen-2016-1\(75\)-18-23](https://doi.org/10.26642/jen-2016-1(75)-18-23)
- [3]. Lepetan, I. (2016). Лепетан І. М. Decision making process in Intangible assets accounting procedures. *Economy. Finances. Management: topical issues of science and practical activity*, 9(13), 84-91. http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2016_9_10
- [4]. Kutsyk, P., Drohobytsky, I., Plysa Z. & Skop, H. (2016). Accounting concept of value management of intangible assets of the enterprise: monograph, *Lviv: Raster-7*, 268 p.
- [5]. Yasyshena, V. (2020), Problem aspects of methodology and organization of accounting for intangible assets: monograph. *Ternopil: TNEU*, 330 p. ISBN 978-966-654-588-9
- [6]. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/vvp/kkv_vvp/kkv_vvp_u/arh_vn_ok2020_u.htm

PETER DRUKER – MEREU ÎN ACTUALITATE

Romelia VLAD

Student

Universitatea „ARTIFEX” din București

romeliagabriela@gmail.com

Iustin AVIERITEI

Student

Universitatea „ARTIFEX” din București

avieriteiustin04@gmail.com

Florin MACIUCĂ

Doctorand

Universitatea Națională de Apărare

forinmcc@yahoo.ro

Abstract

Peter Drucker is always an invitation to wisdom. Opening his books, anyone finds explanations about the complicated and always current problems of high-performance management. And anyone who browses his books can't help but find arguments so that his life and work can't be changed for the better. Only it is obliged to fit into the behavior suggested by the master, in order to begin his work with the need to do, not with what I want to do. Reading the fundamentals of management through objectives, trends in the manager's work style, the discovery of the new business coordinates, while everything is going on between the requirements of effectiveness and efficiency, on which we have stopped in our research process, constitutes an invitation to discover and rediscover the great thinker in the field of management, but also an exhortation to start, each of us with the adoption of management to our own person. Thus, each of us becomes more efficient and efficient in managing the non-renewable resource at our disposal: the time available.

Key words: *management, manager, culture, efficiency, eficaciousness, responsible, function.*

JEL Classification: *M11 Production Management.*

Introducere

Orice prelegere despre management, indiferent de domeniul său de particularizare, are în cuprins una sau mai multe trimiteri la Peter Druker. Pentru studenți, o asemenea situație îndeamnă la căutarea de cât mai multe informații despre viața și activitatea profesională a unei asemenea personalități, care, într-un fel sau altul, a devenit un reper la care se raportează toate studiile de management. Ca atare, am considerat oportun ca, în cadrul acestui simpozion, să supunem atenției tuturor unele repere din viața primului profesor recunoscut de management, dar și să sistematizăm unele din cele mai importante dintre realizările sale în domeniu. Demersul nostru s-a realizat sub îndrumarea domnului profesor universitar doctor Mircea Udrescu.

Literature review. Momente și aprecieri semnificative din viața și opera lui Peter Druker.

Despre viața sa. Peter Druker s-a născut în Austria, în anul 1905, într-o familie familiarizată cu cartea: tatăl său era economist-șef în cadrul administrației civile austriece, iar mama sa, absolventă de universitate, avusese profesor de psihiatrie pe renumitul Freud. Studiile universitare și experiențele profesionale trăite în Austria în perioada 1920-1930 se pare că au avut o mare înrâurire asupra sa, din moment ce *The Economist* a inserat despre el: „Cunoștințele dobândite...n-au contribuit doar la cizelarea domnului Druker. L-au făcut să fie extrem de conștient de importanța managementului. El crede că managementul defectuos a dus la dezastru Europa tinereții sale și se teme că managementul defectuos ia amploare pe măsură ce organizațiile devin tot mai complexe și mai interdependente.”¹ După ce a fost câțiva ani jurnalist pe probleme economice în Anglia, din 1937 s-a stabilit în Statele Unite ale Americii.

Pe timpul cât a activat în Statele unite ale Americii, Peter Druker s-a considerat în egală măsură ziarist, profesor și consultant. Deși lucrările sale au vizat exclusiv managementul, a declarat cu umor: „Aș fi fost un manager foarte slab. Iremediabil. Iar să lucrez într-o companie m-ar plictisi de moarte...Am fost tot timpul incorect din punct de vedere politic. N-am aparținut niciodată cercului exterior și cu atât mai puțin celui interior. Nu, eu sunt un outsider și un independent. Și mi-am făcut singur lucrările...doar

¹ Peter Druker, salvaționist, *The Economist*, 1 octombrie, 1994

acum la bătrânețe, învățământul superior este dispus să mă accepte.”² Cu toate acestea, Peter Druker a fost profesor de politologie și filozofie la Colegiul Bennington între 1942 și 1949, după care, a devenit profesor de management la universitatea New York – despre care își amintea cu mândrie – ca fiind „primul om din lume ca având un asemenea titlu și care a predat o asemenea materie.”³ Din 1971 până 2005, Peter Druker a fost profesor la Școala Postuniversitară Claremont din California, respingând în mai multe momente ofertele venite dinspre Harvard.

Peter Druker împărțea oamenii în două categorii importante: cei obsedați și cei cu interese mărunte, pe care-i aprecia astfel: „Doar cei hotărâți, obsedați de o idee își ating cu adevărat scopurile. Restul, celor asemenea mie, mai mult se distrează; dar se irosesc.. Obsedații îndeplinesc o misiune; noi, ceilalți, avem interese. Ori de câte ori se îndeplinește ceva, acel lucru e făcut de către un ...obsedat cu o misiune.”⁴ În viziunea sa, dorința și preocupare a managerilor de a fi promovați nu trebuie să se transforme în obsesie. Prima constantă a muncii de manager este aceea de a pune în valoare forța morală a oamenilor și de a face din slăbiciunile lor un lucru irelevant. Prin cultivarea motivației „Managerii răspund de rezultate. Punct.”

În timp de 30 de ani, Peter Druker a fost consilier și consultant al unor firme, instituții publice și private, ca și al unor agenții guvernamentale din Statele Unite ale Americii și alte țări ale lumii. A primit zece titluri onorifice de doctor din partea unor universități din cinci țări. În particular, a fost un pasionat al muntelui și al bicicletei, precum și un cercetător al Japoniei și artei japoneze.

Lucrări mai importante. Prima sa lucrare dedicată managementului s-a intitulat *Concept of the Corporation (Conceptul corporației)* – 1946 și analizează cu originalitate complicatul mecanism de conducere al gigantului General Motors. Esența gândirii și practicii manageriale sunt sistematizate în două lucrări cu anvergură enciclopedică: *The practice of management - 1954*

² Cf. Richard Donkin, Interview with Peter Druker, Financial Times, 14 iunie, 1996

³ Ibidem.

⁴ Des Dearlove, Stuart Crainer, *Guru în business*, Editura Meteor Press, București, 2008, p.72

(Practica managementului) și Management: Tasks, Responsibilities, Practices – 1973 (Management: sarcini, responsabilități, practici.). Între aceste două lucrări considerate deosebit de importante pentru teoria și practica managementului modern, Peter Druker a mai publicat, în 1964 *Managing for Results* (Management pentru rezultate), apreciată de el ca fiind „prima carte despre ceea ce astăzi numim strategie” și în 1966 *The Effective Executive* (Despre decizie și eficacitate), apreciată tot de el ca fiind „prima și deocamdată singura carte despre comportamentul pe care-l impune calitatea de manager sau factor de răspundere.”⁵

Chiar și spre sfârșitul vieții, Peter Druker a fost prezent pe frontul dezbaterilor din domeniul managementului, de fiecare dată cu idei originale și viziune. În 1992, a publicat *Managing for the Future* (Managementul viitorului), în care și-a expus opiniile în legătură cu rolul cunoașterii în dezvoltarea generală a societății, dar și în comportamentul managerial, afirmând: „De acum înainte, cunoașterea este cheia. Lumea se va baza nu pe munca fizică, nu pe materiale, nu pe energie, ci pe cunoaștere.” În 1995, Peter Druker a publicat lucrarea *Managing in a Time of Great Change* (Managementul într-o perioadă de mari schimbări), în care a sugerat să se acorde mai mare atenție utilizării noțiunii de manager, pentru care vede neapărat existența unor subordonați, și care nu trebuie să devină sinonimă cu cea care acoperă pe diferiții factori de răspundere funcționarească (executorie) din firmă. Pentru a crea o firmă de succes, managerul trebuie să înlocuiască puterea cu responsabilizarea. El a apreciat că managementul a evoluat și va continua să evolueze. Chiar pe parcursul vieții sale, a considerat că managementul a parcurs deja patru schimbări importante: dispariția tradiționalismului din sistemul de management, ca mod de organizare și conducere a oamenilor; mutarea centrului de gravitație din ecuația „tehnologiilor informației”, greutatea deplasându-se de pe T-ul tehnologiilor pe I-ul informației; întoarcerea la vremurile „nesigure” de agitație; înțelegerea faptului că sectoarele care, în veacul al XX-lea, au cunoscut un proces de creștere în țările dezvoltate n-au avut legătură cu lumea afacerilor. Au fost altele: administrația de stat, profesiile liberale, sănătatea, învățământul, sectoare în care managementul performant lipsește.⁶

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem, pp. 75-76

Câteva contribuții ideatice.

Fundamentarea managementului prin obiective. În Practica managementului, dar și în Management: sarcini, responsabilități, practici, Peter Druker a stabilit cinci funcții de bază ale managementului: fixarea obiectivelor, organizarea, motivarea și comunicarea, evaluarea și dezvoltarea oamenilor. Funcția care-l distinge cel mai mult pe manager, în comparație cu toate celelalte funcții cu responsabilități, este cea educativă. Singurul lucru care se așteaptă de la manager este acela de a da angajaților viziunea și capacitatea de a duce lucrurile la îndeplinire. Dar pentru ca întreg personalul să fie motivat, este necesar să se creeze o atmosferă adecvată la nivelul întregii firme, pentru care este necesar : să existe standarde de performanță ridicate, rezultatele slabe nu trebuie trecute cu vederea, iar recompensele să se coreleze cu rezultatele; fiecare post de manager trebuie să fie o recompensă în sine, nu o treaptă pe scara promovărilor; trebuie să existe un sistem rațional și just de promovare; managerul are nevoie de o „cartă” în care să se specifice limpede cine are puterea de a lua decizii „de viață și de moarte” cu privire la un manager, iar acesta trebuie să poată apela într-un fel la o instanță superioară: în exercitarea atribuțiilor sale, managerii trebuie să demonstreze că sunt conștienți de faptul că integritatea este singura cerință absolută pe care trebuie s-o îndeplinească un manager, singura calitate pe care trebuie s-o aibă deja și pe care n-o poate dobândi ulterior. Din aceste idei a luat naștere Managementul prin obiective (MBO), în baza căruia, munca unui manager ar trebui să se bazeze pe atingerea unor obiective care concură la atingerea obiectivelor firmei, iar activitatea managerului trebuie să fie călăuzită de îndeplinirea obiectivului, nu neapărat de șeful său.⁷

Sarcinile managerului viitorului. Din cele două lucrări de bază ale lui Peter Druker, citate mai sus, rezultă că managerii viitorului sunt obligați să țină seama de următoarele sarcini, astfel: să conducă prin obiective; să-și asume mai multe riscuri, pe o perioadă mai lungă; să poată lua decizii strategice; să poată crea o echipă integrată, ai căror membrii să aibă capacitatea de a gestiona și de a aprecia activitatea și rezultatele proprii în

⁷ Prelucrare după Des Dearlove, Stuart Crainer, Guru în business, op. cit., pp.73-74

raport cu obiectivele comune; să poată transmite informații repede și clar; în trecut, un manager trebuia să aibă cunoștințe despre una sau mai multe funcții. În viitor, aceasta nu va mai fi de ajuns. Managerul viitorului trebuie să poată vedea afacerea în întregul ei și să-și integreze funcția de care se ocupă în aceasta; în trecut, un manager trebuia să aibă cunoștințe despre câteva produse sau despre o industrie. Nici acest lucru nu va mai fi de ajuns.

Tendențele manageriale ale cunoașterii. Acumulările din domeniul cunoașterii transformă atât pe lucrător cât și pe manager. Încă din 1969, în lucrarea *Epoca discontinuității*, Peter Druker aprecia: „Lucrătorul bazat pe cunoaștere se consideră un profesionist, asemenea avocatului, profesorului, predicatorului, doctorului sau funcționarului guvernamental din trecut...El are aceeași pregătire. Are un venit mai mare, probabil și posibilități mai mari. Poate că-și dă foarte bine seama de faptul că depinde de organizația care-i oferă venitul și posibilitățile respective și că, fără investițiile pe care acesta le face – investiții importante de altfel – el n-ar avea ce să lucreze, dar își mai dă seama, și pe bună dreptate, că organizația depinde în egală măsură de el... Lucrătorul bazat pe cunoaștere este în egală măsură adevăratul capitalist din societatea bazată pe cunoaștere și un om dependent de slujba lui. Împreună lucrătorii bazați pe cunoaștere, clasa de mijloc a societății actuale, alcătuită din oameni educați, care lucrează pentru alții, exercită dreptul de proprietate asupra mijloacelor de proprietate prin intermediul fondurilor de pensii, al fondurilor de investiții etc.”⁸

Redefinirea afacerii. Peter Druker s-a întrebat care e în fapt afacerea noastră și, mai ales, ce ar trebui ea să fie, dând următoarele explicații: „Care ar fi afacerea noastră dacă ea nu ar fi determinată de producător, ci de consumator? Ea nu e definită de numele companiei, statuturile sau articolele sale, ci de dorința pe care cumpărătorul și-o satisface atunci când achiziționează un produs sau un serviciu. La această întrebare se poate răspunde privind afacerea din afară, din punctul de vedere al consumatorului și al pieței. Ceea ce clientul vede, gândește, crede și dorește în orice moment trebuie să fie acceptat de către departamentul de management al companiei ca fiind un fapt obiectiv ce merită să fie luat la fel de în serios ca și rapoartele

⁸ Din Peter Druker, *The Age of Discontinuity*, Heinemann, Londra, 1969, pp.23, 43 și 78

unui agent de vânzări, testele inginerului sau cifrele contabilului – un lucru despre care puține persoane din cadrul managementului cred că este ușor de făcut. Iar managementul trebuie să facă un efort conștient pentru a primi răspunsuri sincere din partea consumatorului însuși, mai mult decât să încerce să-i citească gândurile“.....„Primul pas către găsirea identității e adresarea următoarei întrebări: Cine e consumatorul? Consumatorul existent și cel potențial? Unde se află acesta? Ce anume cumpără? Cum se poate ajunge la el?“.. „Dacă vrem să cunoaștem o afacere, trebuie să începem cu scopul acesteia.... Nu există decât o singură definiție pentru scopul unei afaceri: aceea de a crea un client.“... „Este un client care determină identitatea unei afaceri. Pentru că doar clientul singur, prin dorința sa de a plăti pentru un bun sau un serviciu, convertește resursele economice în bogăție și lucrurile în bunuri. Ceea ce crede firma că produce nu reprezintă un aspect de primă importanță – în special nu pentru viitorul afacerii și succesul acesteia. Aspectul decisiv constă în ceea ce crede clientul că achiziționează, în ceea ce crede el că este „valoare“ – asta determină identitatea afacerii, produsele și prosperitatea ei.“... „Clientul reprezintă temelia unei afaceri și o menține pe piață. El este cel care creează locuri de muncă. Iar societatea îi încredințează întreprinderii resurse de creare a bogăției cu scopul expres de a satisface consumatorul“⁹

Redefinirea marketingului. În deceniile șase și șapte ale secolului XX, majoritatea definițiilor canalizau marketingul spre procesele de producție, ca un proces al cărui conținut era definit preponderent de schimbările de pe piață, fie „ca proces de evaluare a cererii din partea consumatorilor și de facilitare a vânzărilor către consumatorul final“, „fie ca proces de convertire a timpului și a spațiului de producție“, „fie ca proces de cumpărare, vânzare, transport și de stocare a bunurilor“ etc. Pentru Peter Druker, marketingul constituia ceva diferit: „DE fapt, marketingul este un element de bază atât de important, încât nu e suficient să deții un departament puternic de vânzări și să îi încredințezi marketingul. Marketingul nu deține doar o sferă mult mai vastă decât cea a vânzărilor; el nu e în nici-un caz o

⁹ Peter Druker, *The Practice of Management*, Paperback, Editura HarperCollins Publishers, cap.VI

activitate specializată, ci cuprinde întreaga afacere. Reprezintă întreaga afacere văzută din perspectiva rezultatului final, care e determinat din punctul de vedere al consumatorului. Grijă și responsabilitatea față de marketing pătrund astfel în toate zonele afacerii.¹⁰

Eficiență și eficacitate. Factorii de răspundere care nu știu cum să devină eficace în profesia și munca lor sunt un exemplu rău. Ca să fii eficace, nu este suficient să fii inteligent, să muncești din greu sau să fii bine informat. Eficacitatea este altceva. Chiar și un lucru rău se poate face eficient, dar cu ce costuri! Eficacitatea este lucrul pentru care factorii de răspundere sunt plătiți, fie că lucrează ca manageri răspunzători atât de ceea ce fac alții, cât și de ei înșiși, fie că lucrează pe cont propriu și răspund doar de ceea ce fac doar ei. Fără eficacitate nu există performanță. Până nu de mult, lumea nu prea avea motive să acorde atenție factorului de răspundere eficace sau să-și facă griji în privința eficacității reduse a foarte multora dintre ei. Acum însă, pentru majoritatea oamenilor trecuți prin școală, eficacitatea individului depinde tot mai mult de capacitatea de a fi eficace în cadrul unei organizații eficace. Factorul de răspundere eficace devine foarte repede o resursă esențială a societății, iar eficacitatea factorului de răspundere, o cerință de primă importanță a realizării în plan individual. Toți factorii de răspundere au avut și vor continua să aibă în comun următoarele practici: Se întreabă mereu ce trebuie făcut. Se întreabă mereu ce este bine pentru organizație. Elaborează planuri de acțiune. Își asumă responsabilitatea adoptării deciziilor. Își asumă răspunderea de a comunica. Se concentrează asupra ocaziilor favorabile, nu asupra problemelor. Organizează întâlniri productive. Gândesc și spun „noi“ în loc de „eu“.Primele două practici contribuie la obținerea informațiilor necesare, următoarele patru ajută la transformarea informațiilor în acțiuni eficace și ultimele două asigură pe conducător că organizația se consideră răspunzătoare și conștientă. „Ce trebuie făcut?“ este întrebarea crucială care face abstracție de tendința comună sugerată de întrebarea „ce vreau să fac?“. Răspunsul la întrebarea „ce trebuie făcut?“ conține aproape întotdeauna mai mult de o sarcină urgentă și importantă. De aceea, după ce s-a întrebat ce trebuie făcut, factorul de răspundere eficace stabilește prioritățile și nu se

¹⁰ Din Sultan Kermally, *Maestrii marketingului*, Editura Meteor Business, București, 2009, p.p. 48, 53.

abate de la acestea. Dar după ce îndeplinește sarcina principală, factorul de răspundere eficace nu trece imediat la îndeplinirea următoarei sarcini, ci redefiniște sarcinile ținând seama de reconfigurarea conjuncturală, ținând seama de întrebarea „ce trebuie făcut acum?”. Acest procedeu duce la formularea altor priorități importante și urgente. Cel de-al doilea lucru pe care factorul de răspundere trebuie să-l facă pentru a fi eficace este să se întrebe „este acest lucru bun pentru organizație?” Planul de acțiune este o declarație de intenții, un angajament, „dar nu o cămașă de forță”. Asumându-și răspunderea deciziilor, factorul de răspundere trebuie să aibă clarificate: numele persoanei răspunzătoare de îndeplinirea deciziilor; termenele de îndeplinire; numele persoanelor care vor fi afectate de fiecare decizie, precum și numele persoanelor care trebuie să fie informate în legătură cu decizia respectivă, chiar dacă nu sunt direct afectate de ea. Totodată, punerea în aplicare a planului presupune stabilirea unui anumit flux informațional între persoanele decidente și executanți. De asemenea, factorii de răspundere eficace se asigură că problemele nu depășesc ca importanță ocaziile favorabile. Concentrare asupra ocaziilor favorabile, nu asupra problemelor. Acestea di urmă trebuie rezolvate, nu băgate sub preș, dar rezolvarea problemelor nu produce rezultate, ci reduce pagubele. Eficacitatea înseamnă îndeplinirea misiunii, eficiența apreciază eforturile depuse¹¹. Directorii eficace nu iau foarte multe decizii. Ei se concentrează asupra lucrurilor importante. Știind că decizia cel mai greu de luat este aceea de a alege între compromisul potrivit și cel nepotrivit, directorii eficace învață să deosebească pe unele de celelalte. Dar mai știu că pasul care necesită cel mai mare consum de timp nu este adoptarea deciziei, ci aplicarea ei, punerea deciziei în operă. Dacă nu degenerează în muncă, o decizie nu se poate numi decizie, ea este în cel mai bun caz o intenție bună. Pentru manager, adoptarea unei decizii eficace presupune parcurgerea următorilor pași, astfel: 1. *Clasificarea problemei*. Este generică, este ea extraordinară și singulară, este o problemă ce necesită o nouă regulă? 2. *Definirea problemei*. Ce este particular. Cu ce avem de-a face? 3. *Specificarea răspunsului problemei*. Care sunt „condițiile-limită”? 4. *Stabilirea a ceea ce este „corect”, nu a ceea ce este „acceptabil”,*

¹¹ Din Peter Druker, despre decizie și eficacitate, Editura Meteor Press, București, 2008, pp.7-19

în vederea satisfacerii „condițiilor-limită.“Ce anume va satisface pe deplin condițiile înainte de a se acorda atenție compromisurilor, adaptărilor și concesiilor necesare pentru a face ca decizia să fie acceptabilă?
5.Încorporarea în decizie a măsurii de aplicare a acesteia. În ce anume trebuie să concretizeze demersul practic? Cine trebuie să aibă cunoștință de acesta?
6. Verificarea valabilității și eficacității deciziei prin raportare la cursul real al evenimentelor. Cum este dusă la îndeplinire decizia?Sunt potrivite prezumțiile pe care se bazează ea sau sunt învechite?¹²

Concluzii

În monumentală sa lucrare, *Practica managementului*, Peter Druker a afirmat că managerii formează deja un grup distinct, cu rol de conducere în societate, care s-a impus cu repeziune pentru a gestiona amețitoarele schimbări din toate domeniile de activitate socială. Manageri sunt toți cei care, indiferent că administrează școli, spitale, ferme sau echipe din domeniul sporturilor, vor ca rezultatele de azi să fie mai bune decât cele de ieri. Tocmai de aceea, putem afirma că managementul a devenit o religie la modă a vremurilor actuale, iar gânditorii din sfera managementului sunt preoții acesteia. Ideile acestora, pe măsura asimilării și verificării în practică, constituie o importantă resursă competitivă pentru oricine se angajează să schimbe lumea. Din această perspectivă, fără exagerare, Peter Druker poate fi considerat un mare maestru. Iar pentru studenți, el poate fi apreciat ca un profesor pilduitor ce are har și are mereu sfaturi pentru oricine, dacă-i citește și recitește cursurile. Ca atare, intervenția noastră se dorește o invitație la studierea și restudierea operei monumentale a celui ce se consideră a fi primul profesor universitar de management din lume.

Bibliografie selectivă

- [1]. Des Dearlove, Stuart Crainer, *Guru în business*, Editura Meteor Press, București, 2008
- [2]. Peter Druker, *Despre decizie și eficacitate*, Editura Meteor Press, București, 2008

¹² Din Peter Druker, *Despre profesia de manager*, Editura Meteor Press, București, 1998, pp. 30-31

- [3]. Peter Druker, Despre profesia de manager, Editura Meteor Press, București, 1998
- [4]. Sultan Kermally, Maeștrii marketingului, Editura Meteor Business, București, 2009

SOCIAL MEDIA MARKETING IN THE PERIOD OF THE PANDEMIC

Cătălin DEATCU

Assoc. prof. PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

[*cdeatcu@artifex.org.ro*](mailto:cdeatcu@artifex.org.ro)

Dragoş Gabriel MECU

Assoc. prof. PhD

“ARTIFEX” University of Bucharest

[*dmecu@artifex.org.ro*](mailto:dmecu@artifex.org.ro)

Alina GRAUR

Student

“ARTIFEX” University of Bucharest

Camelia MIORCĂNEANU

Student

“ARTIFEX” University of Bucharest

Georgiana Cristina ENESCU

Student

“ARTIFEX” University of Bucharest

Abstract

The years 2020 and 2021 were marked, all over the world, by a completely new situation, by an unprecedented crisis caused by the SARS COV 2 pandemic. It has affected and still affects most countries in the world, regardless of their degree of development, marking at the same time the life of each of us. This evolution could not but affect marketing and, especially, its digital component. In the fight against the pandemic, more and more economic entities, public or non-governmental institutions have seen in electronic marketing an effective means of maintaining and developing channels of communication with customers or beneficiaries. In this context, the marketing activities supported by social media tools have experienced an unprecedented growth, everyone being aware of the growing impact of this type of communication. Whether we are talking about Facebook, Instagram or, more recently, Tik Tok, social media channels are, at this moment, the

most effective means by which companies or organizations get in touch with each one of us.

Key words: *channel, impact, communication, customers, market.*

Începutul secolului 21 a adus cu sine modificări substanțiale la nivelul tuturor activităților umane, atât în ceea ce privește componenta lor economică, dar și cea socială. Astfel, o dată cu dezvoltarea exponențială a tehnologiei informației, cu extinderea la nivel global a rețelei Internet, multe dintre aceste activități s-au mutat tot mai mult în mediul virtual.

În aceste condiții, agenții economici apelează tot mai frecvent la instrumentele electronice pentru a își comercializa sau promova produsele și serviciile. În același timp, fiecare dintre noi utilizăm aceste mijloacele moderne de comunicare în toate componentele vieții noastre economice și sociale, Internetul fiind, în egală măsură, o sursă de documentare ieftină și eficientă, o modalitate de a interacționa cu alte persoane, dar și un instrument utilizat frecvent pentru cumpărături.

Din punctul de vedere al activităților de marketing, creșterea impactului pe care mediul electronic îl are asupra vieții umane a constituit o oportunitate deloc de neglijat. Potențialul mediului online de a identifica noi clienți și de a asigura un instrument eficient pentru creșterea vânzărilor este considerat a fi substanțial mai ridicat în comparație cu cel al activităților de promovare desfășurate în mediul clasic, offline. Iar ceea ce este important de menționat, în acest context, este faptul că această tendință nu numai că va continua, ci chiar se va extinde semnificativ în următorii ani, o dată cu creșterea numărului de utilizatori pe care îi va avea rețeaua mondială și cu sporirea rolului pe care Internetul îl va juca în viața fiecăruia dintre noi.

Conceptul de marketing online se dorește a fi unul care să înglobeze toate activitățile de marketing desfășurate cu ajutorul mijloacelor electronice, bazate pe utilizarea Internetului în promovarea produselor și serviciilor. În această categorie de marketing pot fi încadrate și activitățile promoționale desfășurate prin intermediul telefoanelor mobile, a panourilor de afisaj digital sau a altor medii electronice ce pot fi conectate la rețeaua de comunicații globală.

Marketingul digital operează cu ajutorul unor instrumente specifice complexe, menite să asigure o mai bună percepție a consumatorilor asupra

produselor sau serviciilor promovate **Invalid source specified..** Dintre aceste instrumente, pot fi menționate **Invalid source specified.:**

- Search Engine Marketing (SEM);
- Search Engine Optimization (SEO);
- Social Media Marketing;
- Affiliate Marketing;
- Display Advertising;
- Email Marketing;
- Inbound Marketing.

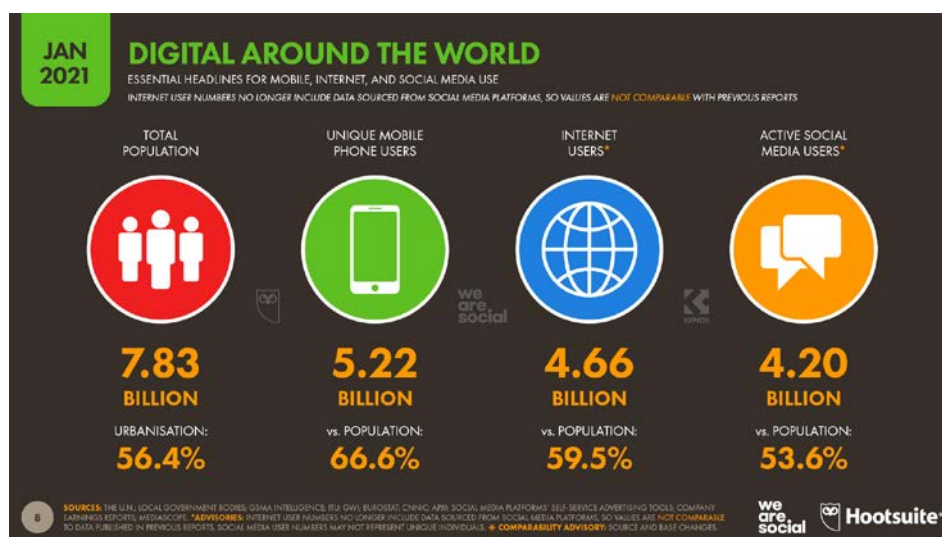
În continuarea aceste lucrări, vom încerca să analizăm o serie de aspecte practice privind marketingul desfășurat prin intermediul rețelelor social – media, cu precădere în ceea ce privește modul în care acest tip de activități au evoluat în ultimul an și jumătate, în condițiile pandemiei Covid 19.

Din punct de vedere teoretic, putem considera că un serviciu de socializare online (Social Media) este un grup de instrumente (site-uri web si aplicatii) care functioneaza cu ajutorul unui dispozitiv conectat la Internet **Invalid source specified..**

Acestea au fost construite pentru a facilita comunicarea utilizatorilor de internet si cerea, distribuirea si schimbul de continut (text, video, foto, audio, etc) intre membrii unor grupuri sociale. Un asemenea grup se formeaza pe baza de incredere, fiecare membru cautand sa-si valorifice identitatea, apartenenta, creativitatea si libertatea de exprimare si participare.

Site-urile de socializare sunt de multe tipuri, dar se impart in in doua mari categorii: Site-uri web sau Aplicatii (ce pot fi instalate pe un dispozitiv conectat la internet). Acestea, la randul lor, pot fi de mai multe tipuri, in functie de scopul site-ului, de la retele sociale, bloguri, distribuire de continut media, enciclopedii online, recenzii etc. De multe ori, marele retele de socializare indeplinesc mai multe scopuri,

În prezent, rețelele de social media sunt instrumente electronice ce se bucură de un succes extraordinar. Astfel, din cele 7,83 miliarde de oameni, aproximativ 60% au acces permanent la Internet (4,66 miliarde persoane), iar nu mai puțin de 4,20 miliarde sunt utilizatori activi ai rețelelor de socializare **Invalid source specified..**



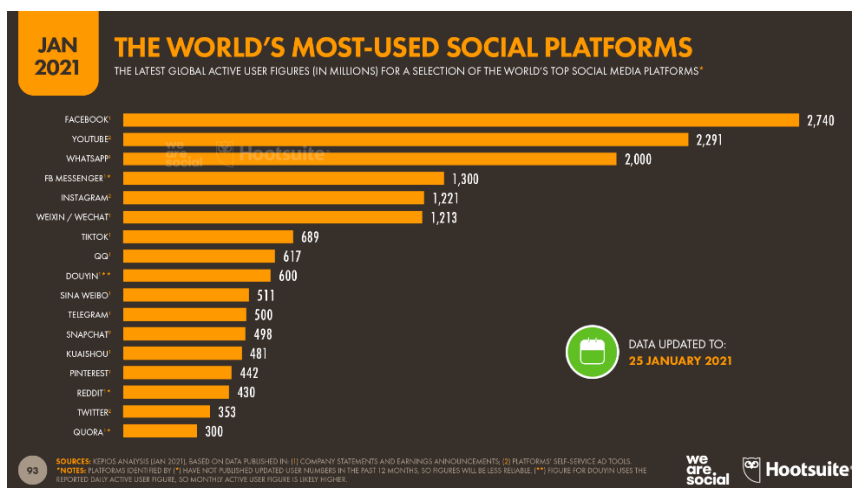
Dacă analizăm comparativ datele disponibile pentru începutul anului 2020 (înainte de pandemie) și cele pentru anul curent, vom putea constata faptul că numărul celor ce utilizează rețele sociale a crescut de la 3,8 miliarde la 4,2 miliarde, ceea ce reprezintă o evoluție remarcabilă și care tinde să se păstreze și în anii următori.

În ceea ce privește numărul de utilizatori activi pentru fiecare dintre rețelele sociale importante, situația statistică aferentă începutului anului 2021 **Invalid source specified.** ne permite să afirmăm faptul că:

- Facebook se păstrează pe primul loc în preferințele utilizatorilor (2,74 miliarde persoane),
urmat de

- Youtube (2,29 miliarde utilizatori),
- Whatsapp (2 miliarde),
- FB Messenger (1,3 miliarde),
- Instagram (1,22 miliarde),
- Tik Tok (0,69 miliarde utilizatori unici).

International Symposium
Experience. Knowledge. Contemporary Challenges
„Back to the Future.
Social – economic Challenges and Perspectives”
 May 27th - 28th, 2021



Din punctul de vedere al agenților economici, este important de menționat faptul că 44,8% dintre utilizatorii de Internet utilizează platformele de social media pentru a căuta informații relevante cu privire la un anumit brand.



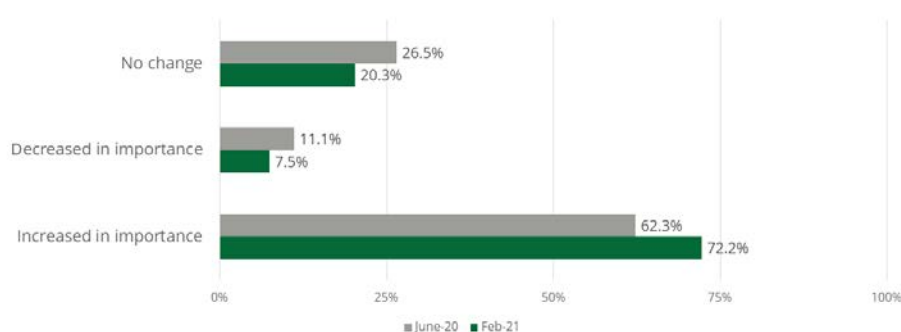
Conform ultimului studiu **Invalid source specified.**, nu mai puțin de 72% dintre agenții economici consideră ca rolul marketingului a crescut substanțial în perioada pandemiei Sars Cov 2 (față de un nivel de referință de doar 62% la începutul anului 2020).

Deloitte.

The CMO Survey[®]

72% of marketers report that the role of marketing has increased in importance during this pandemic year

How has the role of marketing in your company changed during the last year?



Copyright © Christine Moorman

Pandemia a forțat companiile să își reevalueze modelele de afaceri de intrare pe piață și să schimbe resursele pentru a construi interfețe digitale pe măsură ce crește nevoia clienților de experiențe digitale puternice. Drept urmare, multe organizații au făcut investiții semnificative pentru a continua să își extindă capacitățile de marketing digital, iar optimizarea site-urilor web a fost principalul obiectiv, 73,8% dintre organizații raportând investiții. Media digitală și căutarea și îmbunătățirea abilităților de marketing digital au fost raportate ca investiții pentru îmbunătățirea performanței activităților de marketing digital.

În acest context, în ultimul an, aproape jumătate din bugetele de marketing (46%) au fost alocate pentru campaniile de promovare desfășurate prin intermediul rețelelor de socializare, ceea ce reprezintă o creștere semnificativă față de perioadele dinaintea pandemiei. Potrivit studiului Deloitte CMO Survey 2021, specialistii anticipează că în următorul an sumele alocate pentru social media marketing se vor înscrie pe un trend crescător, această tendință fiind una ce se preconizează a se păstra și pe termen lung.

Trebuie menționat faptul că, în ultimul an, rețelele de socializare au fost un instrument foarte important atât pentru creșterea notorietății anumitor branduri, cât și pentru îmbunătățirea performanțelor companiilor ce utilizează acest tip de platforme.

Din punctul de vedere al agenților economici se poate observa că aceștia utilizează rețele de socializare pentru obiective ce vizează creșterea notorietății mărcilor (84%), în timp ce 54% apelează la acest tip de instrumente electronice pentru menținerea relațiilor cu clienții. Un aspect deosebit de important ce se face simțit în această perioadă marcată de pandemia Sars Cov 2 este acela al importanței tot mai crescute pe care firmele o acordă atragerii de noi clienți prin intermediul rețelelor sociale. Astfel, 51% dintre agenții economici ce au participat la studiul Delloite au menționat că identificarea și atragerea noilor clienți reprezintă un obiectiv principal al activităților de marketing desfășurate prin intermediul principalelor rețele de social media.

Dacă este să analizăm impactul pe care marketingul desfășurat prin intermediul rețelelor de social media îl are asupra rezultatelor financiare ale companiilor ce activează în mediul electronic, putem menționa faptul că aceste instrumente moderne și dinamice au asigurat o creștere semnificativă în perioada pandemiei. Companiile ce au participat la studiul Delloite SMO Survey 2021, au declarat că înregistrează o rentabilitate istorică a investițiilor lor în social media. Astfel, contribuția auto-raportată a rețelelor sociale la performanța generală a companiei a crescut brusc, în creștere cu 24% din februarie 2020. Aceasta este o constatare importantă, deoarece, în ciuda investițiilor în continuă creștere în rețelele sociale, impactul rețelelor sociale a rămas relativ plat din 2016 până la începutul anului trecut.

Având în vedere elementele menționate anterior, putem considera că, pe măsură ce rețelele sociale devin tot mai importante pentru activitățile de marketing ale agenților economici, este important ca acestea să fie integrate armonios în strategia generală a acestor companii, pentru a fi astfel posibilă valorificarea la maxim a beneficiilor pe care acestea le pot aduce.

Pe măsură ce pandemia Covid-19 îi împinge pe consumatori să petreacă mai mult timp online, social media devine o parte din ce în ce mai importantă a conexiunii dintre mărci și clienții lor - atât cei existenți, cât și cei potențiali. Pentru marea majoritate a companiilor, acesta este momentul optim pentru a investi în activitățile de promovare desfășurate prin intermediul rețelelor de social media.

Bibliografie

- [1]. Bickerton, P., Bickerton, M., & Pardesi, U. (2011). *Cybermarketing. How to use the Internet to market your goods and services*. New York (SUA): Routledge.
- [2]. Deloitte. (2021, 03 25). *Deloitte CMO Survey*. Preluat de pe <https://www2.deloitte.com/>:
<https://www2.deloitte.com/us/en/pages/chief-marketing-officer/articles/cmo-survey.html>
- [3]. <https://datareportal.com>. (2021, 03 20). <https://datareportal.com>. Preluat de pe <https://datareportal.com>:
<https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report>
- [4]. Techopedia. (2017). *What Does Online Marketing Mean?* Preluat pe 06 12, 2021, de pe <https://www.techopedia.com/>:
<https://www.techopedia.com/definition/26363/online-marketing>
- [5]. Wikipedia. (2020, 04 20). *Medii de socializare*. Preluat de pe Wikipedia: https://ro.wikipedia.org/wiki/Media_de_socializare