ACADEMY OF SCIENCES
OF MOLDOVA

NIER
National Institute for Economic Research

MINISTRY OF ECONOMY
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

International Conference
on Theoretical and Applied Economic Practices

ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

the 11th Edition
dedicated to the 70th anniversary
since founding of the first scientific institutions

VOLUME I

Organized by the
National Institute for Economic Research
October 13-14, 2016

Chisinau, 2016

33+316.422(082)=135.1=111=161.1
C 84

SCIENTIFIC ADVISORY COMMITTEE

Chair: **STRATAN ALEXANDRU**, **PhD, Professor, Director National Institute for Economic Research**

co-Chair: **GAGAUZ OLGA, PhD, Associate Professor, NIER, Republic of Moldova**
TIMUS ANGELA, **PhD, Associate Prof., NIER, Republic of Moldova**

Scientifical committee:
BELOSTECINIC GRIGORE, *Academician, Prof., Rector, AESM, Republic of Moldova*
DUCA MARIA, *Academician, Rector, UnASM, Republic of Moldova*
MORARU VICTOR, *PhD, Prof., Acad.-coordionator SSSE, ASM, Republic of Moldova*
SAVGA LARISA, *PhD, Prof., Rector UCCM, Republic of Moldova*
CHIVU LUMINITA, *PhD, Prof., General Director INCE, Romania*
DAVID SMALLBONE, *Prof., Kingston University, Great Britain*
USACIOV IVAN, *Academician, Director, All-Russian Research Institute of Agriculture Economics, Russia*
GRINBERG RUSLAN, *Academician, Institute of Economics, Academy of Sciences, Russia*
VIEHE, KARL WILLIAM, *B.A., M.A., J.D., M.L.T., Washington, D.C., UAS*
ZAMAN GHEORGHE, *C.M., PhD, Prof., Institute of Naţional Economy, Romania*
ALBU LUCIAN-LIVIU, *Academician, General Director, Institute of Economic Forecast, Romania*
VASILE VALENTINA, *PhD, Deputy Director, Institute of Naţional Economy, Romania*
IORDAN MĂRIOARA, *PhD, Deputy Director, Institute of Economic Forecast, Romania*
HALLIER BERND, *PhD, Prof., Director, EHI Retail Institute, Germany*
MUKHANOV MAKSAT, *Prof., Institute of Economic Research, Kazahstan*
VILAYAT VALIYEV, *PhD, Director, Institute of Scientific researches in economic reforms, Azerbaijan*
FIODOROV MIHAIL, *PhD, Prof., Rector Economy University Ural, Russia*
GRINGS MICHAEL, *PhD, Prof., Martin Luther University Halle-Wittenberg, Germany*
ILIAS NICOLAE, *PhD, Prof., University of Petrosani, Romania*
BALAN GHEORGHE, *PhD, Prof., Deputy Rector University from Sibiu, Romania*
LASZLO VASA, *PhD, MBA, associate professor, Szent Istvan University, Hungary*
ZINOVIEV FELIX, *PhD, academician, Ukraine*
SUST ALEXANDR, *Deputy director, Center of researches in public administration, Academy of administration under the President of Belarus Republic*
MARIN CONSTANTIN, *PhD, Director, Center of Financial and Monetary Researches de "Victor Slavescu", Romania*
DINGA EMIL, *PhD, Prof., Center of Financial and Monetary Researches de "Victor Slavescu", Romania*
SANDU STELIANA, *PhD, Prof., Institute of National Economy, Bucharest, Romania*
PĂDUREAN ELENA, *PhD, Center of Financial and Monetary Researches de "Victor Slavescu", Romania*
LAPUSAN ALEXANDRU, *PhD, Ing., Director, Institute of Research for Agricultural Economics and Rural Development, Romania*
CVIJANOVIC DRAGO, *PhD, Prof., Institute of Agricultural Economics, Republic of Serbia*
NIKOLOV DIMITRE, *PhD, Prof., Director, Institute of Agricultural Economics, Bulgaria*
ALEXANDRI CECILIA, *PhD, CS I, Director, Institute of Agricultural Economics of the Romanian Academy, Bucharest, Romania*
GAVRILESCU CAMELIA, *PhD, CS II, Institute of Agricultural Economics of the Romanian Academy, Bucharest, Romania*
PARMACLI DUMITRU, *Doctor Honoris Causa, PhD, Prof., Republic of Moldova*
COBZARI LUDMILA, *PhD, Prof., Dean, AESM, Republic of Moldova*
ULIAN GALINA, *PhD, Prof., Dean, SUM, Republic of Moldova*
GRIBINCEA ALEXANDRU, *PhD, Univ. Prof., ULIM, Republic of Moldova*
CERTAN SIMION, *PhD, Univ. Prof., USM, Republic of Moldova*
ILIADI GHEORGHE, *PhD, Prof., NIER, Republic of Moldova*
TOMITĂ PETRU, *PhD, Univ. Prof., Decan SUAM, Republic of Moldova*
PARTACHI ION, *PhD, Univ. Prof., ASEM, Republic of Moldova*
CUHAL RADU, *PhD, Associate Prof, NBM, Republic of Moldova*
MACARI VADIM, *PhD, Conf. Researcher, NIER, Republic of Moldova*
ACULAI ELENA, *PhD, Conf. Researcher, NIER, Republic of Moldova*
SAVELIEVA GALINA, *PhD, NIER, Republic of Moldova*
MOROZ VICTOR, *PhD, Scientific Coord., NIER, Republic of Moldova*
ROJCO ANATOLII, *PhD, Conf. Researcher, NIER, Republic of Moldova*
PERCIUN RODICA, *PhD, Associate Prof., NIER, Republic of Moldova*
SUSU-TURCAN AURELIA, *PhD, Associate Prof., Republic of Moldova*
GHITIU LILIA, *PhD, NIER, Associate Prof., Republic of Moldova*

Reviewers: **ROŞCA PETRU, PhD, Professor, International Free University of Moldova**
MOVILEANU PAVEL, PhD, Professor, Doctor Honoris Cauza, Republic of Moldova
COBZARI LUDMILA, PhD, Professor, Academy of Economic Studies of Moldova
TIMUŞ ANDREI, PhD, Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM
GRIBINCEA ALEXANDRU, PhD, Professor, State University from Moldova

Editorial Board: **Editor-in-chief: BÎRCĂ IULITA**
Editors: SCLIFOS ANDRIAN, BORDOS VICTORIA
Layout: SCLIFOS ANDRIAN

Aprobat la Consiliul Ştiinţific al Institutului Naţional de Cercetări Economice, proces-verbal nr. 5 din 30 septembrie 2016.

Elaborarea şi tipărirea Culegerii a fost finanţată în cadrul proiectului Conferinţa Internaţională Ştiinţifico-Practică „CREŞTEREA ECONOMICĂ ÎN CONDIŢIILE GLOBALIZĂRII", ediţia a XI-a, dedicată aniversării a 70-a de la fondarea primelor instituţii ştiinţifice din cadrul direcţiei strategice „Patrimoniul naţional şi dezvoltarea societăţii", înscris în Registrul de stat al proiectelor din sfera ştiinţei şi inovării cu cifrul 16.00059.08.051 prin Hotărârea Consiliului Suprem nr. 78 din 28 martie 2016.

Autorii poartă răspundere pentru conţinutul şi corectitudinea textelor.

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAŢIONALE A CĂRŢII
"Creşterea economică în condiţiile globalizării ", conferinţă internaţională ştiinţifico-practică (11 ; 2016 ; Chişinău). Creşterea economică în condiţiile globalizării = Economic growth in conditions of globalization : dedicată aniversării a 70-a de la fondarea primelor instituţii ştiinţifice, Ed. a 11-a, 13-14 octombrie, 2016 : [în 2 vol.] / com. şt.: Stratan Alexandru (preşedinte) [et al.]. – Chişinău : INCE, 2016. – ISBN 978-9975-4185-0-8.
Vol. 1. – 2016. – 332 p. : fig., tab. – Antetit.: Acad. de Ştiinţe a Moldovei, Inst. Naţ. de Cercetări Econ. (INCE), Min. Econ. al Rep. Moldova. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. rom., engl. – Bibliogr. la sfârşitul art. şi în subsol. – 200 ex. – ISBN 978-9975-4453-9-9.
33+316.422(082)=135.1=111=161.1
C 84

ISBN 978-9975-4453-9-9.

© NIER, 2016

ACADEMIA DE ŞTIINŢE
A MOLDOVEI

INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

MINISTERUL ECONOMIEI
AL REPUBLICII MOLDOVA

Conferinţa Internaţională Ştiinţifico-Practică

CREŞTEREA ECONOMICĂ ÎN CONDIŢIILE GLOBALIZĂRII

ediţia a XI-a
dedicată aniversării a 70-a
de la fondarea primelor instituții științifice

VOLUMUL I

Organizată de
Institutul Naţional de Cercetări Economice
13-14 octombrie 2016

Chişinău, 2016

33+316.422(082)=135.1=111=161.1
C 84

COMITETUL ŞTIINŢIFIC

Preşedinte: **STRATAN ALEXANDRU**, **Dr. Hab., Profesor, Director INCE, Republica Moldova**

Vicepreşedinte: **GAGAUZ OLGA, Dr. Hab., Conf. Cercet., INCE, RM**
TIMUŞ ANGELA, **Dr., Conf. Cercet., INCE, RM**

Comitetul ştiinţific:
BELOSTECINIC GRIGORE, *Academician, Rector, ASEM, RM*
DUCA MARIA, *Academician, Rector, UnASM, RM*
MORARU VICTOR, *Dr. Hab., Prof. Univ., Acad.-coordonator SSSE, ASM, RM*
ŞAVGA LARISA, *Dr. Hab., Prof. Univ., Rector UCCM, RM*
CHIVU LUMINIŢA, *Dr., Profesor, Director General INCE, Academia Română*
DAVID SMALLBONE, *Dr., Profesor, Universitatea Kingston, Maria Britanie*
UŞACIOV IVAN, *Academician, Director, Institutul de Cercetări Ştiinţifice în Economia Agriculturii, Rusia*
GRINBERG RUSLAN, *Academician, Institutul de Economie al Academiei de Ştiinţe, Rusia*
VIEHE, KARL WILLIAM, *B.A., M.A., J.D., M.L.T., Washington, D.C., SUA*
ZAMAN GHEORGHE, *membru corespondent, Institutul de Economie Naţională, Academia Română*
ALBU LUCIAN-LIVIU, *Academician, Director General, Institutul de Prognoză Economică, Academia Română*
VASILE VALENTINA, *Dr., Director Adjunct, Institutul de Economie Naţională, Academia Română*
IORDAN MĂRIOARA, *Dr., Director Adjunct, Institutul de Prognoză Economică, Academia Română*
HALLIER BERND, *Dr.Hab., Profesor, Director, EHI Retail Institute, Germania*
MUHANOV MAKSAT, *Profesor, Institutul de cercetări economice, Kazahstan*
VILAYAT VALIYEV, *Dr.Hab., Director, Institutul de cercetări ştiinţifice în reformele economice, Azerbaijan*
FIODOROV MIHAIL, *Dr. Hab., Prof., Rector Universitatea de Economie din Ural, Rusia*
GRINGS MICHAEL, *Dr., Prof., Universitatea Martin Luther Halle-Wittenberg, Germania*
ILIAŞ NICOLAE, *Dr., Prof., Universitatea din Petrosani, România*
BALAN GHEORGHE, *Dr., Prof., Vice-rector Universitatea din Sibiu, România*
LASZLO VASA, *Dr., MBA, Prof. Asociat , Szent Istvan University, Ungaria*
ZINOVIEV FELIX, *Dr. Hab., Academician, Ucraina*
ŞUST ALEXANDR, *Vice-director, Centrul de cercetări al administraţiei publice, Academia de administrare de pe lângă Preşedintele Republicii Belarus*
MARIN CONSTANTIN, *Dr., Director Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu", România*
DINGA EMIL, *Dr., Prof., Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu", România*
SANDU STELIANA, *Dr., Prof., Institutul de Economie Naţională, Bucureşti, România*
PĂDUREAN ELENA, *Dr., Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu", România*
LĂPUŞAN ALEXANDRU, *Dr. Ing., Director, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii şi Dezvoltare Rurală, România*
CVIJANOVIC DRAGO, *Dr., Prof., Institutul de Economie Agrară, Serbia*
NIKOLOV DIMITRE, *Dr., Prof., Institutul de Economie Agrară, Bulgaria*
ALEXANDRI CECILIA, *Dr., CS I, Director, Institutul de Economie Agrară, Academia Română*
GAVRILESCU CAMELIA, *Dr., CS II, Institutul de Economie Agrară, Academia Română*
PARMACLI DUMITRU, *Doctor Honoris Causa, Dr. Hab., Prof., RM*
COBZARI LUDMILA, *Dr. Hab., Prof. Univ., Decan ASEM, RM*
ULIAN GALINA, *Dr. Hab., Prof. Univ., Decan USM, RM*
GRIBINCEA ALEXANDRU, *Dr. Hab., Prof. Univ., ULIM, RM*
CERTAN SIMION, *Dr. Hab., Prof. Univ., USM, RM*
ILIADI GHEORGHE, *Dr. Hab., Prof. Cercet., INCE, RM*
TOMIŢĂ PETRU, *Dr., Prof. Univ., Decan UASM, RM*
PÂRŢACHI ION, *Dr., Prof. Univ., ASEM, RM*
CUHAL RADU, *Dr., Conf. Univ., BNM, RM*
MACARI VADIM, *Dr., Conf. Cercet., INCE, RM*
ACULAI ELENA, *Dr., Conf. Cercet., INCE, RM*
SAVELIEVA GALINA, *Dr., Conf. Cercet.,INCE, RM*
MOROZ VICTOR, *Dr., Conf. Cercet., INCE, RM*
ROJCO ANATOLII, *Dr., Conf. Cercet., INCE, RM*
PERCIUN RODICA, *Dr., Conf. Cercet., INCE, RM*
ŞUŞU-TURCAN AURELIA, *Dr., Conf. Univ., RM*
GHIŢIU LILIA, *Dr., Conf. Cercet., INCE, RM*

Recenzenţi:
ROŞCA PETRU, PhD, Professor, International Free University of Moldova
MOVILEANU PAVEL, PhD, Professor, Doctor Honoris Cauza, Republic of Moldova
COBZARI LUDMILA, PhD, Professor, Academy of Economic Studies of Moldova
TIMUŞ ANDREI, PhD, Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM
GRIBINCEA ALEXANDRU, PhD, Professor, State University from Moldova

Colegiul editorial:
Redactor-şef: BÎRCĂ IULITA
Redactori: SCLIFOS ANDRIAN, BORDOS VICTORIA
Machetator: SCLIFOS ANDRIAN

Aprobat la Consiliul Ştiinţific al Institutului Naţional de Cercetări Economice, proces-verbal nr. 5 din 30 septembrie 2016.

Elaborarea şi tipărirea Culegerii a fost finanţată în cadrul proiectului Conferinţa Internaţională Ştiinţifico-Practică „CREŞTEREA ECONOMICĂ ÎN CONDIŢIILE GLOBALIZĂRII", ediţia a XI-a, dedicată aniversării a 70-a de la fondarea primelor instituţii ştiinţifice din cadrul direcţiei strategice „Patrimoniul naţional şi dezvoltarea societăţii", înscris în Registrul de stat al proiectelor din sfera ştiinţei şi inovării cu cifrul 16.00059.08.051 prin Hotărârea Consiliului Suprem nr. 78 din 28 martie 2016.

Autorii poartă răspundere pentru conţinutul şi corectitudinea textelor.

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAŢIONALE A CĂRŢII

"Creşterea economică în condiţiile globalizării ", conferinţă internaţională ştiinţifico-practică (11 ; 2016 ; Chişinău). Creşterea economică în condiţiile globalizării = Economic growth in conditions of globalization : dedicată aniversării a 70-a de la fondarea primelor instituţii ştiinţifice, Ed. a 11-a, 13-14 octombrie, 2016 : [în 2 vol.] / com. şt.: Stratan Alexandru (preşedinte) [et al.]. – Chişinău : INCE, 2016. – ISBN 978-9975-4185-0-8.

Vol. 1. – 2016. – 332 p. : fig., tab. – Antetit.: Acad. de Ştiinţe a Moldovei, Inst. Naţ. de Cercetări Econ. (INCE), Min. Econ. al Rep. Moldova. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. rom., engl. – Bibliogr. la sfârşitul art. şi în subsol. – 200 ex. – ISBN 978-9975-4453-9-9.
33+316.422(082)=135.1=111=161.1
C 84

ISBN 978-9975-4453-9-9.

© INCE, 2016

SESIUNEA PLENARĂ

PLENARY SESSION

Karl William VIEHE, *B.A., M.A., J.D., M.L.T., Columbia University, USA*
Global issues in risk – management: the international economy in the continuing crisis – how much damage? Global risks & the Moldovan economy? **11**

Camelia GAVRILESCU, *conf. dr., CS II, Institutul de Economie Agrară al Academiei Române, Bucureşti, România*
Dan-Marius VOICILAŞ, *conf. dr., CS II, Institutul de Economie Agrară al Academiei Române, Bucureşti, România*
Republica Moldova și Ucraina în comerțul agroalimentar al României și Uniunii Europene **30**

Mihai PATRAŞ, *prof. univ., dr., Membru titular al Academiei Internaționale de Management, USM*
Despre terminologia economică și teoriile economice **36**

Alexandru STRATAN, *dr. hab., profesor, Director INCE, Republica Moldova*
Zaharia OLĂRESCU, *cercet. şt., INCE*
Economia Republicii Moldova la un sfert de secol: oportunități și eșecuri **46**

Larisa SAVGA, *prof. univ., dr. hab., UCCM*
Viorica SITNICENCO, *lect. univ., UCCM*
Ghenadie SAVGA, *conf. univ., dr., ASEM*
Dezvoltarea cooperației de consum în contextul integrării în spațiul economic comunitar **58**

Natalia PALII, *PhD, Associate Prof., ASEM*
Globalization and international technology transfer **63**

Simion CERTAN, *dr. hab., prof., UASM*
Ion CERTAN, *dr. în economie*
Resursele umane în agricultura Republicii Moldova **68**

Secţiunea I
POLITICI DE CREŞTERE ECONOMICĂ DURABILĂ ŞI CALITATIVĂ

Section I
POLICIES FOR SUSTAINABLE AND QUALITATIVE ECONOMIC GROWTH

Moderators: VADIM MACARI, *dr., conf. cercet., INCE, Republica Moldova*
ALEXANDRA NOVAC, *dr., INCE, R. Moldova*
CRISTIAN VANGHELE, *lecturer, PhD, Universitatea „Andrei Şaguna”, Constanta, România*

Cristian VANGHELE, *lecturer, PhD, Universitatea „Andrei Şaguna”, Constanta*
Managementul crizelor la nivel macroeconomic **79**

Александр ШУСТ, *магистр экономических наук, Академия управления при Президенте Республики Беларусь*
Юлия АБУХОВИЧ, *магистр экономических наук, Академия управления при Президенте Республики Беларусь*
Финансовые инструменты укрепления агропромышленного комплекса Республики Беларусь **90**

Benoit NAUTRE, *dr., Auvergne University France*
Tatiana PADURARU, *Program Coordinator, GAHSC, Republica Moldova*
Influence of globalization on the domestic health policies meant to contribute to economic growth **94**

Dragoş CIMPOIEŞ, *dr., hab., în ştiinţe economice, prof. univ. interimar Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Elena SIMCIUC, *drd., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Managementul inovațional – factor determinant al unei economii bazate pe cunoaştere **98**

Corina MATEI-GHERMAN, *dr. ec., Uniunea Scriitorilor, Asociaţia Jurnaliştilor şi Scriitorilor de Turism, Filiala Iaşi, România*
Doina GURIŢĂ, *lector, dr. ec.,Universitatea „Ştefan Lupascu, Iaşi*
Vasile MATEI, *master ing. C.Agricost S.R.L., Brăila*
Ecuaţia China - Statele Unite: o competiţie istorică **104**

Željko VOJINOVIĆ, *PhD, University of Novi Sad, Faculty of economics subotica, Department of finance, banking, Serbia*
Branimir KALAŠ, *Novi Sad, Faculty of economics subotica, Department of finance, banking, Serbia*
Drago CVIJANOVIĆ, *Professor, PhD, dean, Faculty of hotel management and tourism – vrnjci spa, University of Kragujevac, Serbia*
Importance of transfer prices in contemporary business **108**

Ольга БУЗУ, *доктор хабилитат экономических наук, Агентство земельных отношений и кадастра Республики Молдова*
Совершенствование организации оценки недвижимого имущества в целях налогообложения в Республике Молдова **119**

Nicoleta CRĂCIUN, *cercet. şt. gr. III, Institutul Național de Cercetare Dezvoltare pentru Protecția Muncii „Alexandru Darabont”, România*
Rolul scenariilor în activitatea de prevenire și protecție și analiza cost-beneficiu **123**

Cristian VANGHELE, *lector, dr., Universitatea „Andrei Şaguna”, Constanta*
Managementul performanţei fermei mixte de dimensiuni medii **127**

Virginia COJOCARU, *prof. didactic, USM*
Silvia LAZARI, *drd., ULIM*
Salih KAYA, *manager, Turcia*
Sergiu GARŞTEA, *prof., USM*
Dificultățile renașterii economiei mondiale **136**

Olga BUZU, *dr. hab. în ştiinţe economice, Agenţia Relaţii Funciare şi Cadastru*
Ilie SPÎNU, *drd., Universitatea Tehnică a Moldovei*
Dezvoltarea competitivităţii sustenabile a companiilor de construcţii **141**

Ala OBERŞT, *lect. sup. univ., UTM*
Ina CREŢU, *dr. în ec., conf. univ., UTM*
Tendințele actuale în dezvoltarea managementului contemporan **146**

Pavel MIDRIGAN, *dr. conf. univ., Universitatea de Studii Politice şi Economice Europene “Constantin Stere”*
Liliana DANDARA, *dr. conf. univ., Universitatea Cooperatist Comercială din Moldova*
Unele particularităţi în examinarea litigiilor cu participarea consumatorilor investitori în construcţia apartamentelor **150**

Lilia GHIŢIU, *dr., conf. cerc., Institutul Naţional de Cercetări Economice*
Aspecte ale implementării inovaţiilor în domeniul serviciilor hoteliere în Republica Moldova **157**

Ecaterina BARBAROŞ, *dr. în ec., conf. univ., Academia de Administrare Publică*
Nadejda NAZAR, *dr. în ec., conf. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Managementul anticriză în întreprinderile mici şi mijlocii din Republica Moldova **162**

Cătălin DRĂGOI, *cercet. șt., C.C.F.M. “Victor Slăvescu”, România*
Economia circulară şi rolul guvernelor **165**

Sergiu GUŞILO, *manager, Riolitsistem, Republica Moldova*
Piața produselor hi-tech și perspectivele de dezvoltare: saturația infrastructurii **169**

Ludmila TIMOTIN, *lect. sup., UTM*
Instrumente de îmbunătăţire continua pentru activitatea antreprenorială **174**

Наталья ПЕРЧИНСКАЯ, *доктор экономики, ведущий научный сотрудник Национального Института экономических исследований*
Национальные инновационные системы: необходимость их функционирования, основные принципы её формирования и элементы **179**

Михаил ПОЙСИК, *доктор экономики, Национального Института экономических исследований*
Экспорт в Россию упал втрое, сокращается он и в ЕС **184**

Natalia GUSLICOVA, *cercet. şt., Institutul Naţional de Cercetări Economice*
Неоднозначные итоги эволюции заработной платы за 2005-2015 годы в Республике Молдова **188**

Vladislav BOLDURAT, *cercet. șt., Institutul Naţional de Cercetări Economice*
Principalele politici de reglementare a activității persoanelor cu profesii liberale în unele state europene **196**

Bestenigar KARA, *drd., Turcia*
Turcia la intersecția intereselor economice și politice **203**

Ioan RUS, *PhD Student, eng., University of Petrosani, România*
Management performant în întreprinderile cooperatiste din industria uşoara **208**

Ludmila TĂBĂCARU, *drd., ULIM*
Economia și comerțul în Uniunea Europeana după brexit **213**

Raisa DUŞCOV, *drd.,ULIM*
Analiza eficienței inovațiilor la diferite nivele **219**

Constantin ȚUȚU, *drd., Universitatea de Stat din Moldova*
Specificul culturii fizice și sportului ca parte a economiei naționale **223**

Secţiunea II
ECONOMIE AGROALIMENTARĂ ŞI DEZVOLTARE RURALĂ

Section II
AGRI-FOOD ECONOMICS AND RURAL DEVELOPMENT

Moderators: TUDOR BAJURA, *dr. hab., prof., Institutul Naţional de Cercetări Economice, Moldova*
ANATOLIE IGNAT, *dr., Institutul Naţional de Cercetări Economice, Moldova*
CAMELIA-ANISOARA GAVRILESCU, *dr., Academia Română, Institutul de Economie Agrară, Bucureşti, România*

Oleg BUGA, *dr. hab., prof. univ., Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi Republica Moldova*
Natalia MELNIC, *drd., Universitatea Pedagogică de Stat „Ion Creangă*
Despre unele probleme de finanţare bancară a agriculturii moldoveneşti **228**

Olesea COJOCARU, *dr., lect. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Cercetări privind modificarea însuşirilor chimice a cernoziomurilor obișnuite în funcție de gradul de eroziune din zona rurală **230**

Dan-Marius VOICILAŞ, *conf. univ. dr., CS II, Academia Română, Institutul de Economie Agrară, Bucureşti, România*
Camelia-Anisoara GAVRILESCU, *dr., Academia Română, Institutul de Economie Agrară, Bucureşti, România*
Competitivitatea cerealelor în Uniunea Europeană **236**

Maria OLEINIUC, *dr., lect. sup., USARB, RM*
Dinamica și evaluarea stocurilor de producție la întreprinderile lactate din Republica Moldova **241**

Rodica CHETROIU, *cercet., șt. gr. III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală București, România*
Studiu privind (in)adaptarea sectorului românesc de carne de porc la dezechilibrele pieței **246**

Mirela-Adriana RUSALI, *PhD. CS II Institutul de Economie Agrară, Academia Română*
Analysis of main socio-economic risks to sustainable rural development within the European Union **252**

Alexandru GRIBINCEA, *dr. hab., prof. univ., ULIM*
Iulita BÎRCĂ, *cercet. șt., Institutul Naţional de Cercetări Economice, RM*
Securitatea turiştilor – factor important în promovarea turismului autohton **258**

Elena Mihaela ILIE (ŞERB), *Valahia University of Targoviste, România*
Carmen ȚINCU (BENA), *Valahia University of Targoviste, România*
Sinceritatea rapoartelor dezvoltării durabile versus performanţa societăţilor comerciale – studiul de caz pe domeniul exploatării lemnului **263**

Nicolae ILIAS, *prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani, România*
Sorin Mihai RADU, *prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani*
Florin STANICA,*USAMV, Bucuresti*
Constantin PREDA, *ICSITPML, Craiova*
Viorel POPESCU,*ICSITPML,Craiova*
Obținerea de îngrăşăminte organominerale din cărbune inferior (lignit), o problema actuala si importanta pentru agricultura, mediu şi sănătatea oamenilor **268**

Tudor BAJURA, *dr. hab., prof. univ., INCE*
Viorel TUREŢCHI, *drd., INCE*
Restructurarea economiei agrare şi spaţiului rural în condiţiile exodului masiv al braţelor de muncă **272**

Д.М. ПАРМАКЛИ, *доктор хабилитат экономических наук, профессор, Комратский Государственный Университет*
Д.С. СТАЙКОВ, *магистр в области финансов и инвестиций Университета Эрасмус, Роттердам, Нидерланды*
Коэффициент окупаемости удельных переменных затрат как ключевой показатель эффективности реализованной продукции **276**

Д.М. ПАРМАКЛИ, *доктор хабилитат экономических наук, профессор, Комратский Государственный Университет*
Л.П. ТОДОРИЧ, *д.э.н., преподаватель, Комратский Государственный Университет*
Т.Д. ДУДОГЛО, *преподаватель, Комратский Государственный Университет*
Урожайность и прибыль: методологические аспекты **282**

Maria POPESCU, *drd., ULIM, România*
O energie sigură, durabilă, competitivă, la prețuri accesibile în condiţiile globalizării energetice în cadrul UE **287**

Elena TIMOFTI, *dr. hab., prof. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Aliona ŞARGO, *dr., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Impactul nivelului de subvenționare la formarea randamentului unui hectar de teren în întreprinderile agricole **291**

Veronica LAZARENCO, *cercet. şt. stag., INCE*
Elaborarea sistemului informatic pentru acordarea serviciilor agenţiei de turism **297**

Tatiana ŢAPU, *Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Unele aspecte privind optimizarea documentelor primare privind evidența produselor și a activelor biologice adiționale în avicultură **302**

Corina-Georgeta DINCULESCU, *Institutul de Economie Agrară, România*
Instruirea populaţiei – şansă pentru dezvoltarea spaţiului rural **309**

Abo Arabeha HAFEZ, *manag., Israel*
Elkakan GASSER, *manag., Israel*
Hani Abu RABIA, *manag., Israel*
Ouda Abu GUDA, *manag., Israel*
Dezvoltarea turismului recreativ în Israel **314**

Corina ARNAUT, *cercet. șt., INCE*
Eficienţa utilizării potenţialului funciar în Republica Moldova **319**

Cornel COŞER, *dr., lect. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Despre percepția exportatorilor asupra competitivității agroalimentare și profilul măsurilor de stimulare a exportului agroalimentar **323**

Andrei ZBANCĂ, *dr., conf. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Virgiliu MOREI, *dr., conf. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova*
Fezabilitatea investițiilor la plantarea livezilor de pere **327**

SESIUNEA PLENARĂ

PLENARY SESSION

GLOBAL ISSUES IN RISK -MANAGEMENT: THE INTERNATIONALECONOMY IN THE CONTINUING CRISIS - HOW MUCH DAMAGE? GLOBAL RISKS & THE MOLDOVAN ECONOMY?

Karl William VIEHE, B.A., M.A., J.D., M.L.T., Columbia University, USA

"The whole problem with the world is that fools and fanatics are always so certain of themselves, and wiser people so full of doubts."
Bertrand Russell

Prefatory Remarks: I want to take this opportunity to thank the organizers, the National Institute for Economic Research (NIER), for their kind invitation, once again, to participate in this conference. I first visited Moldova in 1968. My next visit was in 2011, to the NIER conference. Each year I have participated directly and indirectly in the conference since that time. I look forward to it every year because the people are so warm and accepting.

Global Issues in Risk – Management in the paragraph which follow provide brief commentary on the current issues in the international global marketplace. Beginning with the crisis in 2008 and the events which followed in 2014, the international economy has become a very risky place to engage in trade and investment.

I) Global Energy Risks recently OPEC attempted to establish a limitation on total output among all of the OPEC members. It has been attempting to do that for the past, and in the past has done so with little success.

At the moment the international supply of oil is in the early stages of a common cycle of low oil prices. That cycle on the downside, that is the low oil price side, usually runs for a period of 12 to 18 years. It follows and upside of the cycle that ranges from 4 to 8 years. The bottom line is that company should anticipate that will prices will remain in the $45-$60 per barrel price range. It may have short periods when the prices are lower, as low as $30 a barrel, and periods when the prices may raise to $75 barrel.

Overall, I would expect that the international economy will be faced with oil prices that are beneficial. Of course the producing countries are not happy with the low prices.

II) Global Risks & the Moldovan Economy

The Moldovan economy has a rather difficult time in front of it given its own internal issues of stability which are frowned upon by the international financial community, and particularly the IMF and World Bank. The IMF and World Bank will not make any significant commitment to Moldova until it manages to stabilize its political system.

One question that remains is whether the new international financial institutions, e.g., the brick bank and or the Asian infrastructure development Bank will be willing to make commitments to investment in Moldova. This opens up an interesting possibility for the country.

III) International Legal Issues the world economy is in an extremely difficult situation with respect to international legal issues. This began with the 2014 annexation of Crimea by Russia and continues with the activities in eastern Ukraine.

However a major addition to that has been the BREXIT decision in the UK. This has created hundreds of thousands if not millions of legal abnormalities. All of the countries that trade between the UK and the EU are going to be faced with stress legal systems that arise as a result of the thousands or tens of thousands of corporations that have ongoing business activity in the UK and EU. These companies have tens of thousands, hundreds of thousands or perhaps even millions of contracts that will have to be restructured to accommodate the new legal structure in the UK and lack of a common judicial approach to dispute resolution within the UK and EU.

Moreover many of these contract disputes will not only involve the UK and the EU but also the interaction of the member states within the and in some cases even the political subdivisions within those member states. This is sometimes a situation described as a lawyer and accountant’s relief act!

IV) World Trade Organization (WTO)

The WTO is a follow on upon the GATT which was secreted in 1937. In the last 20 years many side agreements for multinational trade have been negotiated. Notably there are trade agreements among the UK and other member nations of the European Union, the North American free Association, and many other agreements regional to Asia East Asia Latin America and other regions.

The WTO continues to handle many important cases, most recently the decision in favor of following year my aircraft against Airbus international! One of the problems is that these negotiations for regional trade agreements take quite a long time.Not only that, but the dispute resolution processes are very expensive and quite time-consuming, sometimes taking as much is 5 to 10 years.

V) Trans - Pacific Partnership

The transpacific partnership is one of the more recent regional trade agreements which includes 12 countries,

among which are the United States and India. This trade agreement is signed but not yet ratified by the United States. It is now caught up in the electoral politics of the 2000 presidential and congressional elections.

Unless there is an overwhelming victory for one party of the other, the the ratification of the agreement is unlikely to occur until mid 2017 at the earliest.

VI) Trans – Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

The transatlantic trade and investment partnership is a regional agreement that will include United States, Canada, the UK and the European Union. However, BRICS it has tended to make its future somewhat uncertain. I would think at the earliest 3 to 5 years or this regional trade agreement comes into force, if not longer!

VII) EU and EMU Issues – BREXIT

The EU and EMU issues are in a very complex state at the moment. The BREXIT has been a major in pediment to all economic activity within the entire European region. The monetary Union is facing the same battle of currencies that began with the 2008 crisis. The major players in this monetary war are the United States, China, Japan, Russia, and the EMU. Although the United States Federal Reserve has threatened to increase interest rates and disrupt this war, it does not seem likely that major increases in interest rates are forthcoming.

VIII) US Issues – 2016 Presidential & Congressional Elections

The 2016 elections in the United States are providing increased uncertainty in the international economic environment. At the moment, but it is quite uncertain what the outcome of the election will be. There could be a Democratic president with a Democratic majority in both the house and the Senate or a Democratic majority in the Senate but not in the house, or a Republican president with a broad Republican majority in the house but not in the Senate and each of the scenarios provides an extremely radical future for the international economy.

IX) NATO

NATO confident NATO is a mature force in the North Atlantic region which is confronted by policies from Russia, and now increasingly from China. The political environment of the northern area of the globe is fraught with serious challenges. In the case of NATO, a significant factor will be the result of the presidential election. Clinton has indicated she would be the order of NATO, although Trump has indicated doubts as to whether he would be much in support of the treaty. This has very serious consequences for Europe particular.

X) FSU Ex Russia

One of the great challenges of the coming years is the activities from the former Soviet Union and its former member states. It seems reasonably clear that there are rather traumatic differences within the various nationalities in each of the states of the former Soviet Union as to the type of relationship would like to have with Russia. Be quite interesting to see how politics develop following the 2016 presidential election United States.

XI) Russian Federation & CIS

Russia is in the process of finding itself new allies and seems to have serious expressions of interest from China. One of the questions will be whether China provides enough aggravation to the United States that the United States will no longer encourage economic relationships with the People's Republic. Any dissolution of economic relationships between the United States and the peoples were would have very serious consequences for all international trade.

XII) Middle East Issues

The Middle East is now one of the cauldrons of historic consequence it's quite clear that the United States and Russia are on opposite sides of the resolution of Middle Eastern issues. It would seem to me that clearly some resolution will require some collaboration between Iran and Saudi Arabia, although it's very difficult at this point in time to imagine how that about it also raises the question of whether Saudi Arabia will feel impelled to develop nuclear forces to handle its concerns about Iran.

XIII) Russian Federation & CIS the Russian Federation and the CIS are at the moment in a rather moribund state. It seemed to be a good idea when it was first founded in the 1990s but the former FSU states really had little interest in re-associating themselves with Russia. That seems to be continuing.

XIV) China, Asia and the Philippines

China Asia and the Philippines and the East Asian and Southeast Asian regions are heavily engaged in extremely bothersome activities in all of those regions. Particularly distressing is the Chinese activities in the various island regions in the East China and South China Sea!

XV) The Global Perspective – 5 and 10 Year Views

The global perspective over the next five years to a decade is one in which the unsustainable activities that are now taking place all over the globe I would think are not point to have a simple solution. I believe this could change if

the new US president, Pres. Putin and President Xi were to engage in a serious effort to end the militaristic activities all are engaged!

XVI) BRICS Bank – (Shanghai) the BRICS Bank was formed several years ago with the intention of facilitating trade and investment among the BRICS nations. The 2008 crisis has still provided a financial market that makes any serious participation by the BRICS Bank in international trade and finance. This is particularly true with oil prices floundering. Little money available from oil production to provide funds for participation.

XVII) Asian Infrastructure Development Bank the Asian infrastructure development Bank was a project supported by China. It has attracted many nations interest. Surprisingly, even the UK and EU countries have been enthusiastic about its potential.

XIII) IMF & World Bank the IMF and World Bank are in a relative quiet. With respect to new international development. This, of course is an outgrowth of the 2008 financial crisis has provided a great deal of stress on the capabilities of both organizations. They have been very active in trying to offset the crises arising from the 2008 but certainly they are less active than it would like to be or were funding available.

BUSINESS INSIDER

The Russia-Saudi oil cooperation is actually a sign of ’extreme economic duress’

- Elena Holodny

Russia’s President Vladimir Putin (R) toasts with Saudi Arabia’s Ambassador to Russia Abdulrahman Al-Rassi after receiving a diplomatic credential from him during a ceremony at the Kremlin in Moscow, Russia. Reuters/Sergei Karpukhin

Saudi Arabia and Russia agreed to cooperate on oil and to create a "working group" to stabilize markets on Monday at the G-20 summit in China, just weeks ahead of the informal oil talks to be held in Algiers on September 26-27.

However, the two oil powerhouses didn’t announce any concrete action plan, which had some analysts wondering whether this latest development would actually lead to anything — especially given that Khalid al-Falih, Saudi Arabia’s oil minister, dismissed the need for a production freeze.

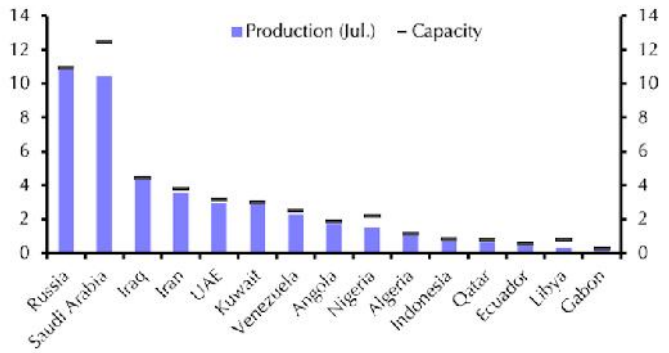
Moreover, the team at Capital Economics pointed out that most OPEC members and Russia are *already* pumping oil at record levels, which suggests that they have little spare capacity. "The upshot is that there was nothing in Monday’s announcement to change our view that oil prices will finish the year a little lower than they are now," wrote Tom Pugh, the firm’s commodities economist, in a note to clients.

And big oil players remain at odds in various geopolitical situations, including in Syria and Yemen, which adds another dimension to all potential decisions.

Prices for Brent crude oil, the international benchmark, surged by as much as 6% to $49.90 per barrel in the immediate aftermath before giving back most of their gains later in the day.

CHART: OIL PRODUCTION & CAPACITY

(MN. BARRELS PER DAY)



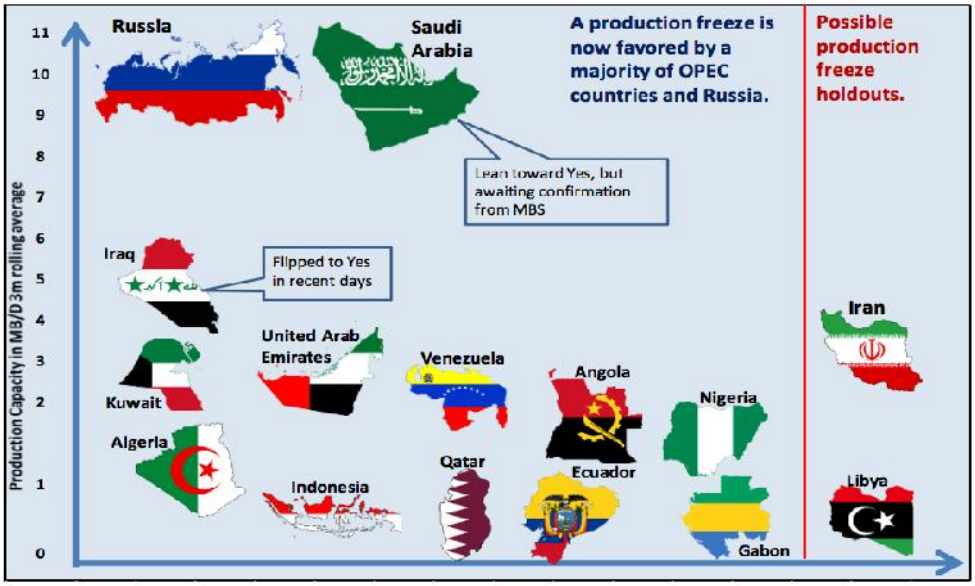
Source – Bloomberg

Capital Economics

However, other analysts have argued that there's more to the latest overture than meets the eye.

Monday's announcement, "while short on details and immaterial for actual supply and demand balances, is another indicator of the extreme economic duress that producers are enduring, and in our view, increases the likelihood of some type of collective action if prices remain under significant pressure," Helima Croft, the global head of commodity strategy at RBC Capital Markets, wrote in a note to clients.

Figure 1: Our current call on where producers stack up on a potential production freeze



Source: RBC Capital Markets, Petro-Logistics SA, IEA

"We take the view that potential joint action discussion is a symbolic attempt to shore up sentiment since there is little else to lose given that most countries are already producing flat out," she added.

RBC Capital Markets

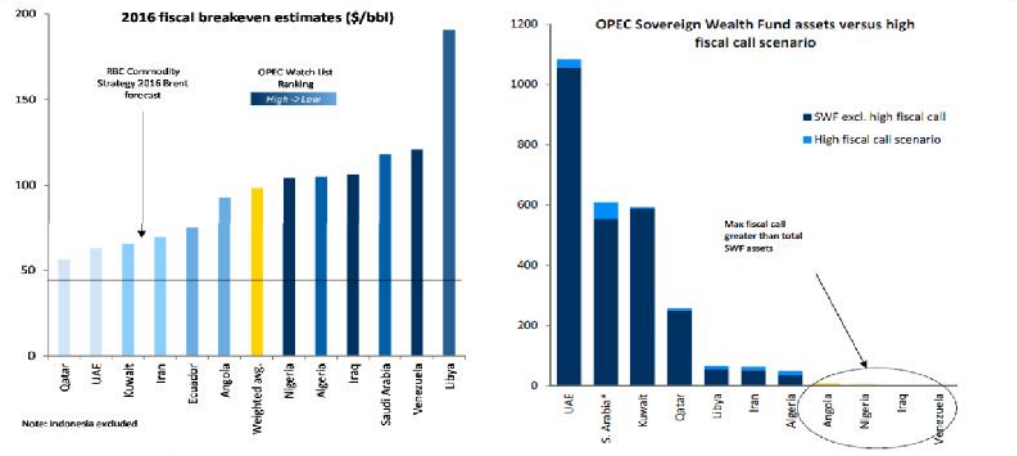
Although Saudi Arabia and Russia are nowhere near the chaos engulfing OPEC's so-called "Fragile Five" – Nigeria, Venezuela, Libya, Iraq, and Algeria – they, too, have seen their fortunes shrink over the past two years.

Russia's economy shrank by 3.7% in 2015. And, although things have started to somewhat stabilize, the IMF forecasts it will contract by 1.2% in 2016. Plus, an estimated 13.4% of the population is currently living in poverty (about 19.2 million people), according to data from March 2016, and there have been several protests regarding economic concerns this year.

Meanwhile, Saudi Arabia, which has managed to weather the lower-for-longer environment far better than most of its OPEC colleagues, is not without problems. FX reserves are down almost $190 billion since oil prices started falling; Bloomberg reports that the country is aiming to cancel over $20 billion of projects and to slash ministry budgets by a quarter; there have been several ugly economic data points; and the public hasn't been happy with some austerity measures, such as the sharp rise in electricity bills.

As such, "while geopolitical tensions between key producers continue to run high because of ongoing conflicts in Syria and Yemen, their leaders may yet opt for pragmatism and seek some financial relief that will allow them to keep their increasingly restive citizens content and off the streets," Croft argued.

Figure 3: Fiscal breakevens remain well above average oil prices Figure 4: For several countries, fiscal buffers are nonexistent



Source: RBC Capital Markets, IMF, SWFI, Bloomberg, New and government sources

RBC Capital Markets

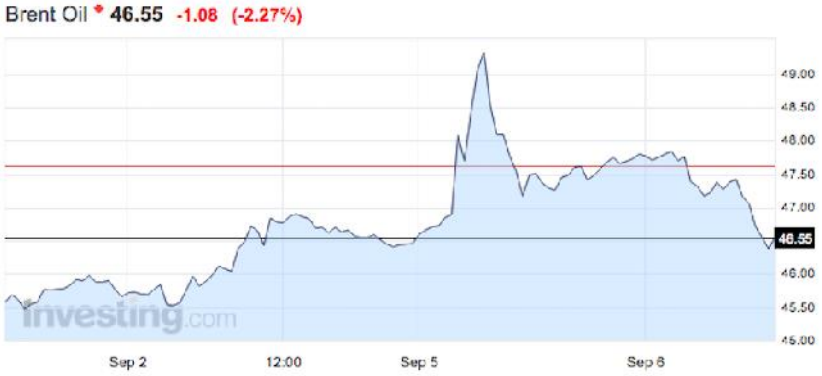
It’s worth nothing that previous attempts to re-instate production quotas have not always yielded desired results. However, the fact that even the better-off producers are increasingly feeling the strain of the lower-for-longer environment somewhat raises the stakes.

Also notably, a coordinated decision could underscore the oil cartel’s legitimacy.

"Although co-operative action taken by the cartel and other key producers may prove to be more of an optics play than physically actionable, at a minimum, it alters sentiment, puts a floor into the market, and reminds the market of OPEC’s capacity to co-operate", wrote Croft.

"It would also prove that the prolific pronouncements of the cartel’s demise are premature."

Brent crude prices are down 2.3% at $46.55 per barrel as of 10:14 a.m. ET.



THE WALL STREET JOURNAL.

Two Years Into Oil Slump, U.S. Shale Firms Are Ready to Pump More

Shale industry has proved resilient despite low prices thanks to cost cuts, efficiency improvements

A jack in Garden City, Texas. A big reason U.S. oil production has been so resilient is that U.S. producers found ways to cut costs and enhance efficiencies during the lean years. Photo: Getty Images

By
Lynn Cook and
Bradley Olson
Sept. 27, 2016 5:30 a.m. ET

When oil prices began to plunge two years ago due to a global glut of crude, experts predicted U.S. shale producers would be the losers of the resulting shakeout.

But the American companies that revolutionized the oil and gas business with hydraulic fracturing and horizontal drilling are surviving the carnage largely unbowed.

Though the collapse in prices caused a wave of bankruptcies, total U.S. oil production has only fallen by about 535,000 barrels a day so far this year compared with 2015, when it averaged 9.4 million barrels, according to the latest federal data.

As the oil markets ponder where production will resume when prices pick back up, one clear answer has emerged: America. Goldman Sachs forecasts the U.S. will be pumping an additional 600,000 to 700,000 barrels of oil a day by the end of next year – making up for every drop lost in the bust.

Few predicted that in the fall of 2014, when Saudi Arabia signaled that it wouldn’t curb its output to put a floor under crude prices. Oil pundits concluded that a brutal culling would force higher-cost players known as marginal producers – a group that includes shale drillers – out of the market.

But the greatest consequence of the Saudi decision and subsequent price drop is that it has delayed costly oil megaprojects, from deep-water platforms off Angola to oil-sands mines in Canada.

Even if members of the Organization of the Petroleum Exporting Countries, which are meeting this week in Algiers, manage to strike a deal to cut oil production later this year, U.S. producers will step into that void.

“The U.S. isn’t the marginal barrel but the most flexible” said R.T. Dukes, an analyst at Wood Mackenzie. “We’ll be the fastest to snap back.”

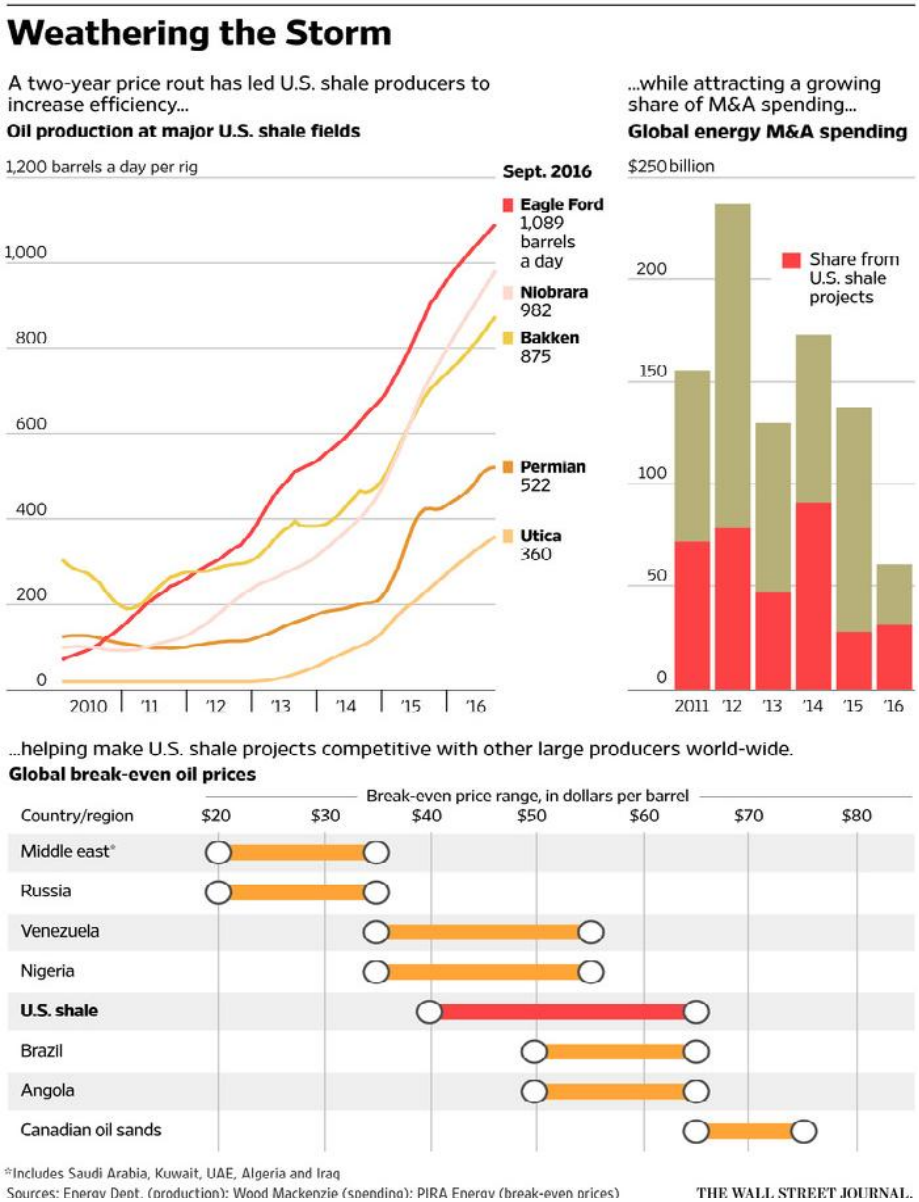
More than 100 North American energy producers have declared bankruptcy during this downturn, but even companies working through chapter 11 keep pumping oil and gas. Many exit bankruptcy stronger thanks to a balance

sheet that has been wiped clean. SandRidge Energy Inc., SDOCQ 13.33% which filed in May, will exit next month after erasing nearly $3.7 billion in debt.

Many shale operators are still struggling at current prices, drilling at a loss and tapping Wall Street for new infusions of cash. But the strongest producers, including EOG Resources Inc. EOG 1.16% and Continental Resources Inc., CLR 5.94% soon will be able to generate enough money to pay for new investments and dividends – as well as boost production – even at low prices, analysts say.

U.S. production began inching up in July, shortly after oil prices rebounded to $50-a-barrel territory. Producers quickly put 100 rigs back to work this summer.

The ramp-up spooked the market, sending oil prices plunging 20% back toward $40. They have recently rebounded to about $45.



The gyrations will continue for months as shale producers go back to work, said Eric Lee, an analyst at Citibank, who predicts crude will stabilize around $60 a barrel in late 2017.

Though oil storage tanks around the world are brimming, new sources will be needed soon because older oil fields decline by 5% a year and global demand continues to rise 1.2% a year. Demand will break through the 100 million barrel-a-day mark by 2020, according to the International Energy Agency.

The looming gap between supply and demand is one reason the easy money that fueled the American drilling boom hasn't dried up, said Lewis Hart, senior vice president of corporate advisory and banking for Brown Brothers Harriman in New York.

Even as banks and other traditional lenders tighten their purse strings, alternative sources of money are cropping up, from private-equity funds to distressed-debt specialists.

"The very existence of that capital means prices are likely to be lower for longer, because it compounds the supply problem," Mr. Hart said.

Jesse Thompson, an economist with the Federal Reserve Bank of Dallas, said this oil bust is different from the downturn that crippled American producers in the 1980s.

Back then, Saudi Arabia initially shut down production as it tried to put a floor under prices, then changed course and began selling crude into an already glutted market. By 1986, the world’s oil supply capacity was 20% higher than demand, Mr. Thompson said. He estimates that today, the world is oversupplied by about 1%.

A big reason U.S. oil production has been so resilient is that U.S. producers found ways to cut costs and enhance efficiencies during the lean years. Those innovations are now poised to propel the industry’s resurrection.

In May, Halliburton Co. HAL 3.25% helped tap the longest shale well on record – 8,500 feet deep and another 18,544 feet long – for Eclipse Resources Corp. ECR 0.31% in Ohio, 130 miles south of Cleveland.

That well was fracked – the process of injecting water, chemicals and sand to coax out oil and gas – an extraordinary 124 times. Typical shale wells are fracked between 30 and 40 times, up from just nine fracks in 2011 at the start of the oil boom, according to Drillinginfo, a data provider for the energy industry.

To put that engineering feat in Manhattan perspective, that is equivalent to burrowing down to the depth of nearly five World Trade Centers at One World Trade Center, turning 90 degrees and drilling underground 3.5 miles to Grand Central station. Eclipse saved 30% by supersizing the well, said Chief Operating Officer Tom Liberatore.

The industry’s cost-cutting has been painful for many. Nearly 160,000 energy employees have been laid off around the country, according to the latest tally by Graves & Co.

Even so, plenty of companies that didn’t accumulate debt or spend beyond their means during the boom years have the resources to take advantage of financial fallout from the downturn.

Albert Huddleston, founder and managing partner of Aethon Energy, said the Dallas-based producer spent more than $600 million on distressed oil-and-gas properties from Wyoming to Louisiana since prices started to fall in 2014.

“Can you kill off shale? The answer is no,” he said.

- Erin Ailworth contributed to this article.

Corrections & Amplifications:

The Ohio well tapped for Eclipse Resources was drilled to 8,500 feet, or the depth of nearly five One World Trade Centers. An earlier version of this article misstated the depth of the well.

Write to Lynn Cook at Lynn.Cook@wsj.com and Bradley Olson at Bradley.Olson@wsj.com

The Washington Post

The Federal Reserve is debating how to fight the next recession

By Ylan Q. Mui WonkblogAugust 29

Federal Reserve Vice Chairman Stanley Fischer, left, and Fed Chair Janet L. Yellen, right, speak outside of the Jackson Lake Lodge during an economic symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City in Jackson Hole, Wyo., on Friday, Aug. 26, David Paul Morris/Bloomberg News

JACKSON HOLE, Wyo. – The recovery from the Great Recession has been one of the longest expansions in American history. Now, the stewards of the nation’s economy are starting to grapple with what happens once it ends.

The Federal Reserve pushed the limits of its powers to rescue the economy from the devastating 2008 financial crisis – and many of its most dramatic measures remain in place. It still holds roughly $4.5 trillion in government bonds that it bought to prop up the recovery. Its influential interest rate is barely above zero.

That means the Fed could enter the next economic slowdown with its foot already firmly on the gas. As top central-bank officials cloistered in the mountains here last week for an annual closed-door gathering with policymakers from around the world, they tried to envision what more they could do.

“The Fed is in a bit of a spot,” said Glenn Hubbard, dean of Columbia University’s business school and a former adviser to President George W. Bush. “We’re just at the outer boundary. I’m not saying that in some philosophical or moral sense. It’s a practical sense. It’s not going to work.”

[Why the Federal Reserve is rethinking everything]

When the global financial crisis struck in 2008, the Fed had to get creative. Typically, it counteracts an economic downturn by lowering the interest rate that banks charge to lend to each other overnight. That helps reduce the cost of borrowing money for everything from buying a house to building a factory, stimulating the economy.

In December 2008, the central bank slashed its benchmark rate to zero for the first time in history. When that wasn't enough, it promised to keep it there until the recovery strengthened, and officials have raised rates only once since then. The Fed also pumped trillions of dollars into the economy by purchasing long-term government bonds and mortgage-backed securities to reduce long-term interest rates, which remain near record-low levels.

In a speech here on Friday, Fed Chair Janet L. Yellen said the central bank will probably redeploy those measures when recession strikes again, an acknowledgement that the unconventional policies of the crisis have now become the norm. A new Fed analysis determined that the central bank's current toolkit would be enough unless the economic contraction was "unusually severe and persistent."

"I believe that monetary policy will, under most conditions, be able to respond effectively," she said.

But the economic elite gathered here questioned whether central banks will be forced to turn to even more unorthodox tools, especially if a recession arrives soon. In three days of meetings hosted by the Kansas City Fed, discussion ranged from theoretical exercises such as eliminating paper money to technical changes in the plumbing of the financial system. Once a fanciful theory, negative interest rates have become reality in Europe and Japan.

Yellen has played down the possibility of introducing negative rates, in which lenders pay borrowers, in the United States. But in an interview, Benoit Coeure, an executive board member of the European Central Bank, argued that the measure has been a success on the continent. The ECB ventured into negative territory in 2014, and he said it has been a critical component of a massive stimulus that includes bank lending facilities and asset purchases aimed at preventing the European economy from falling into a deflationary spiral. And at the meeting here, he left open the possibility of taking negative rates even lower.

"It's a lot about changing markets' perception and expectation," he said. "You've got nothing to lose by being forceful."

The debate over whether central banks are out of ammunition is gaining urgency. Despite years of stimulus, advanced economies around the world are struggling with inflation that is too low and growth that consistently disappoints. At the Fed, officials are coming to believe that country's rate of expansion will be permanently lower than it was during the relative stability and prosperity of the 1990s and early 2000s. Recent data shows the expansion grew at an annual rate of just under 1 percent during the first half of the year – enough to keep the recovery going but still a lackluster performance.

Such low growth leaves the economy more vulnerable to turbulence that could knock it off course. The federal government shutdown and debt-ceiling debates in Washington, recurring sovereign debt crises in Europe, fears of a slowdown in China and Britain's surprise decision to abandon the European Union – all threatened to tip the country back into recession.

That has some policymakers questioning the fundamental framework that guides their decisions. In the United States, the Fed has set a target of 2 percent inflation, but some economists have argued the central bank should raise it to 4 percent – or set a different goal entirely. St. Louis Fed President James Bullard recently stopped providing forecasts that look beyond the next few years, arguing that only the dynamics that are shaping the economy now can actually be identified.

"We want to break down this idea that we're really certain of where the economy is going in the long run," he said in an interview.

Even as officials debated the extent of their powers, they expressed frustration that the burden of supporting the economy has been placed largely on their shoulders in recent years. Only government policies to support education, encourage investment and reduce regulation can raise the ceiling on economic growth, they argued.

"I think central banks have to be very careful not to overreach," said Peter Blair Henry, dean of New York University's Stern School of Business. "Central banks are really very limited."

BUSINESS INSIDER

EU-U.S. trade deal in doubt as France urges end to talks

by on Aug 30, 2016, 2:17 PM

By Sophie Louet and Philip Blenkinsop

PARIS/BRUSSELS (Reuters) - France cast serious doubt on Tuesday on the prospects of an EU free trade deal with the United States, adding to opposition within Germany just two months after their countries' leaders reaffirmed support for an accord.

Washington and Brussels are officially committed to sealing the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) before U.S. President Barack Obama leaves office in January, but their chances of doing so are being eroded by approaching elections and Britain's vote in June to leave the European Union.

"Everything is moving. In this situation it’s just not going to happen," said Peter van Ham, senior research fellow at Dutch think tank Clingendael and author of a paper on Tuesday called "TTIP is dead, long live transatlantic trade".

French Trade Minister Matthias Fekl said he would request a halt to TTIP talks at next month’s EU trade ministers’ meeting in Bratislava after German Economy Minister Sigmar Gabriel declared at the weekend that talks were "de facto dead".

Observers say both are responding to public mistrust of a deal that critics say would lower environmental and food standards and allow foreign multinationals to challenge government policies.

Stop TTIP campaigns have been particularly vocal in Germany and Austria, which supporters of TTIP say are among the countries most likely to benefit from increased U.S. trade.

German Foreign Minister Frank-Walter Steinmeier, of Gabriel’s Social Democratic Party (SPD), urged diplomats and business chiefs on Tuesday to counter anti-globalisation sentiments that are fuelling opposition to free trade deals.

Ahead of elections in France and Germany next year, politicians are keenly aware that TTIP is not a vote winner.

The Bertelsmann Foundation poll showed only 17 percent of Germans saw TTIP as a good thing in April, down from 55 percent two years earlier.

"There may be an economic rationale, but everyone is scrapping for votes and you lose votes if you support TTIP," Van Ham said, adding that any credit from potential free trade gains would be two to three years away.

Supporters say TTIP could boost each economy by $100 billion, creating jobs at a time of economic uncertainty as growth and consumption slow in China and emerging markets. EU leaders backed TTIP talks at a summit in June.

Speaking to reporters in Washington, White House spokesman Josh Earnest admitted "significant aspects" of the deal were unresolved, but said U.S. Trade Representative Michael Froman would travel to Europe in an effort to push the talks forward.

"I anticipate that when he travels to Europe in mid-September that they’ll be engaged in substantive discussions and hopefully will be able to make some additional progress," Earnest said.

Three years of negotiations have failed to resolve multiple differences, however, including over public procurement and rules to protect foods from particular regions, such as Parma ham, which the EU wants, and greater access to services and for its agricultural products, as demanded by the United States.

"Practically there’s no real change. It’s been stuck for the better part of two years," said Hosuk Lee-Makiyama, director of Brussels-based think tank ECIPE.

EU trade chief Cecelia Malmstrom told journalists negotiations had not failed and that many EU countries had said they still backed TTIP.

They included Italy, whose trade and industry minister said it was essential for Italian exporters that the negotiations bore fruit.

Germany’s Gabriel is the chairman of the SPD who share power with Chancellor Angela Merkel’s conservatives. Merkel backs the talks and her spokesman insisted on Monday that they should continue.

Malmstrom added that it made no sense to suspend talks in September because the two sides could still make advances in regulatory cooperation, agreeing standards that are important to industries such as the auto sector, and that could be picked up by Obama’s successor even a deal was not sealed this year.

"The more work we have done, the easier it is to resume," she said before a planned video conference with Froman.

Froman has said Britain’s EU exit will affect TTIP because Britain consumes about a quarter of U.S. exports to the bloc.

Trade analysts say that Washington may be preparing for the end of trade talks, which typically conclude with each side holding the other responsible for failure.

President Francois Hollande told ambassadors on Tuesday that talks were "bogged down" and "unbalanced" and it was an illusion to imagine that a deal could be sealed during Obama’s term.

"Very soon you end in a blame game," said Lee-Makiyama. "But trade negotiations never really die. They just go into a stock-taking phase."

(Reporting by Sophie Louet and John Irish in Paris, Crispian Balmer in Rome, Madeline Chambers, Andrea Shalal in Berlin; Writing by Andrew Callus and Philip Blenkinsop; Editing by Catherine Evans)

THE WALL STREET JOURNAL.

EU-Canada Trade Talks Falter, Boding Ill for Bigger Deals

Growing antitrade sentiment stymies ratification and signals trouble ahead for U.S. deals with EU, Asia

Activists in Berlin protested earlier this month against the long-discussed free-trade agreement between the EU and Canada. Photo: Maurizio Gambarini/dpa/Associated Press

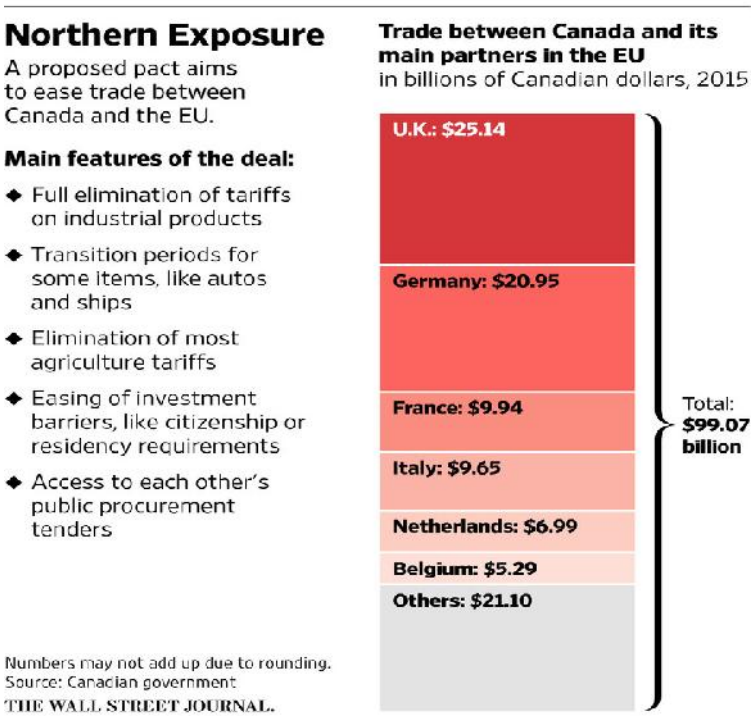
By
Paul Vieira in Ottawa and
Aug. 29, 2016 7:06 p.m. ET

The European Union and Canada were expected this fall to ratify one of the biggest and most complex trade deals in recent years.

Instead, the agreement, seven years in the making, is turning out to be a test case for whether such deals – and even broader ones under consideration – can get done at all amid today's deep suspicion over the benefits of unrestricted trade.

"If you can't, after all those years of negotiation, complete an agreement between Canada and Europe…then it's pretty hard to see how and where you are going to get a free-trade deal done," said John Manley, a former Canadian finance and foreign minister who now heads the Business Council of Canada, an Ottawa-based lobby group.

After completing the deal with Ottawa in February, Brussels attempted to fast-track its passage, hoping for an October signing to coincide with an EU-Canada summit. Last month, EU Trade Commissioner Cecilia Malmström shelved that plan, saying she would instead submit the deal for approval to more than 30 national and regional parliaments across the bloc. She cited the "political situation" inside the EU amid growing anti-globalization sentiment and criticism of Brussels itself across the bloc.



The move makes formal ratification highly unlikely by the end of the year. The European Commission says it still hopes for some sort of provisional implementation by then, once it gets approval from the European Parliament and the trade ministers of the EU's member states.

The deal’s troubles augur difficulties ahead for global trade agreements. The much larger Trans-Pacific Partnership, a pact among 12 Pacific nations including the U.S., is meeting fierce resistance and has become a punching bag for both parties in the American presidential race despite strong support from businesses. Democratic candidate Hillary Clinton, who once promoted the TPP, said earlier this month in her strongest language yet that she wouldn’t support it even after the election.

‘The sooner CETA is ratified, the better it will be for us.’

– Ian Dillerstone, sales manager for Northcoast Seafoods in Grimsby, England

Rising populist sentiment across the world – as expressed in Britain’s historic vote in June to leave the EU and in the Republican Party’s selection of Donald Trump as its presidential candidate – could also endanger the TransAtlantic Trade and Investment Partnership or TTIP, an ambitious trade pact between the U.S. and EU aiming to eliminate tariffs on agricultural, industrial and consumer products.

An EU-Canada deal should be easier than other pacts since both sides are developed economies that see relatively eye-to-eye on thorny trade issues like labor markets and environmental issues, Mr. Manley said.

Yet he and other proponents of the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA, have watched it move only slowly toward approval. Now many of them are worried that amid today’s souring sentiment over global trade, piecemeal approval of the pact could spell more delays – maybe years of them – or scuttle the deal in its current form altogether.

‘[The proposed pact] is expanding the power of corporations and limiting those of democratically elected governments and parliaments.’

– Jörg Haas, spokesman for Germany-based advocacy group Campact

CETA now faces “the general disquiet which is felt by many citizens about the nature of this kind of trade agreement and the transparency with which they are negotiated,” said Fabian Zuleeg, chief executive and chief economist at the European Policy Center, a think tank in Brussels.

Britain’s vote to leave the EU has also presented last-minute challenges for the deal: The U.K. has been one of the EU’s staunchest advocates for such trade pacts, and its voice in Brussels is now diminished.

The U.K. is also Canada’s biggest trading partner in the EU by far. Canada trade came to 92.5 billion Canadian dollars ($71.9 billion) last year, according to Canada’s national statistics agency. The U.K. accounted for more than a quarter of that total.

CETA aims to revoke roughly 9,000 tariffs, covering things such as industrial goods and some agricultural and food items such as a beef and fish. It also promises to open up competition in the services sector, including banking and insurance.

Ray Price, president of family-owned pork producer and meat processor Sunterra Group in Acme, Alberta, said CETA would make it easier for him to sell Canadian pork to Italian producers of cured meats such as prosciutto, leading to dramatically different potential sales volume in Europe.

Northcoast Seafood Ltd., based in the English coastal town of Grimsby is also eager for a done deal. “The sooner CETA is ratified, the better it will be for us,” said Ian Dillerstone, international sales and procurement manager for Northcoast, a unit of Denmark’s Kangamiut Seafood S/A.

Jörg Haas, a spokesman for Campact, a Germany-based advocacy group that has campaigned against CETA, has a different view. The pact “is expanding the power of corporations and limiting those of democratically elected governments and parliaments,” he said.

A spokesperson for Ms. Malmström said the deal is the “best and most progressive trade agreement concluded by the EU,” and Chrystia Freeland, Canada’s trade minister, calls CETA “a gold-standard deal.”

Many in Europe have viewed CETA as a warm-up act for what had been envisioned to be a much bigger TTIP deal between the EU and the U.S. Political support for that proposed pact has weakened recently on both sides of the Atlantic.

“CETA may be a bellwether of what’s to come” for TTIP, said Andrew Smith, a senior lecturer in international business at the University of Liverpool.

– Viktoria Dendrinou in Brussels contributed to this article.

BUSINESS INSIDER

Merkel admits mistakes made in Germany, EU with refugee crisis

Aug 30, 2016, 2:56 PM

By Erik Kirschbaum and Andrea Shalal

BERLIN (Reuters) - Germany and other European Union countries turned a blind eye to the refugee crisis building on its external borders for too long, Chancellor Angela Merkel said in a German newspaper interview to be published on Wednesday.

Merkel, who has faced criticism in Germany for launching her policies of welcoming refugees a year ago, also told the Sueddeutsche Zeitung that Germany and the EU will need patience and endurance in dealing with migration of people to Europe.

"There are political issues that one can see coming but don't really register with people at that certain moment - and in Germany we ignored both the problem for too long and blocked out the need to find a pan-European solution," she said.

Merkel made the comments in an unusually self-critical analysis that appeared to be timed to the one-year anniversary on Wednesday of her now-famous statement "wir schaffen das", or "we can do this", when asked about the rising tide of refugees.

Her conservative party is expected to take a beating in two regional elections next month in part due to her refugee policies.

She said Germany, which has taken in most of the more than 1 million refugees from the Middle East and Asia who arrived in the EU in the past year, had let Spain and other EU border countries deal with the refugees on their own.

"Back then, we also rejected a proportional distribution of the refugees," she said.

Merkel said Germany had not supported models such as the Frontex European border agency that would have impinged on the sovereignty of the EU member states. "We said we would deal with the problem at our airports since we don't have any other external EU boundaries. But that doesn't work."

The three-term chancellor said refugees will be a long-term issue.

"We didn't embrace the problem in an appropriate way," she added. "That goes as well for protecting the external border of the Schengen area," she said, referring to the EU's passport-free and frontier-free zone.

Merkel said the EU needed to improve cooperation with and dramatically increase development aid to countries in Africa as well as Turkey and other troubled regions.

Merkel said Germany had long been content to focus on other problems after years of welcoming refugees from the wars in the former Yugoslavia in the 1990s. "I cannot deny that," she said.

She admonished German politicians to express themselves in moderate terms and not participate in the current ratcheting up of rhetoric about threats.

A number of Germans had always had a certain racism toward foreigners and were willing to commit violent acts for that cause, but that tendency had grown over the past year, she said.

The German leader, the daughter of pastor, also cautioned against equating all migrants with terrorists. "It's simply incorrect to say that terrorism came only with the refugees," she said. "It was already here in myriad forms and with the various potential attackers that we have been watching."

(Reporting by Erik Kirschbaum and Andrea Shalal; Editing by Alison Williams)

The New York Times

China Creates a World Bank of Its Own, and the U.S. Balks

In setting up the Asian Infrastructure Investment Bank, China enlisted American allies, including Britain, even as Washington expressed skepticism.

By JANE PERLEZ

DEC. 4, 2015

President Xi Jinping of China spoke in Beijing in November 2014 during a visit by President Obama and Secretary of State John Kerry. China, with its vast wealth and resources, now rivals the United States at the global economic table. Credit Greg Baker/Agence France-Presse – Getty Images

Photo

President Xi Jinping of China spoke in Beijing in November 2014 during a visit by President Obama and Secretary of State John Kerry. China, with its vast wealth and resources, now rivals the United States at the global economic table. Credit Greg Baker/Agence France-Presse – Getty Images

BEIJING – As top leaders met at a lush Bali resort in October 2013, President Xi Jinping of China described his vision for a new multinational, multibillion-dollar bank to finance roads, rails and power grids across Asia. Under Chinese stewardship, the bank would tackle the slow development in poor countries that was holding the region back from becoming the wealth center of the world.

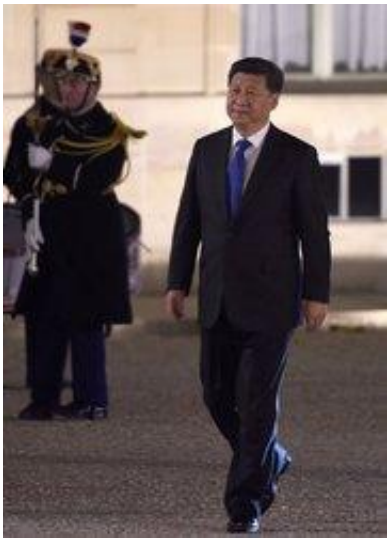
Afterward, the United States secretary of state, John Kerry, caught up with Mr. Xi in the corridor. “That’s a great idea,” Mr. Kerry said of the bank, according to Chinese and American aides briefed on the encounter.

The enthusiasm didn’t last long, as the Obama administration began a rear-guard battle to minimize the bank’s influence.

The United States worries that China will use the bank to set the global economic agenda on its own terms, forgoing the environmental protections, human rights, anticorruption measures and other governance standards long promoted by its Western counterparts. American officials point to China’s existing record of loans to unstable governments, construction deals for unnecessary infrastructure, and villagers abruptly uprooted with little compensation.

But the administration suffered a humiliating diplomatic defeat last spring when most of its closest allies signed up for the bank, including Britain, Germany, Australia and South Korea. Altogether 57 countries have joined, leaving the United States and Japan on the outside.

The calculation for joining is simple. China, with its vast wealth and resources, now rivals the United States at the global economic table. That was confirmed this week when the International Monetary Fund blessed the Chinese renminbi as one of the world’s elite currencies, alongside the dollar, euro, pound and yen.



In June, international delegates attended a signing ceremony in Beijing for the Asian Infrastructure Investment Bank. Fifty-seven countries are members. Credit Pool photo by Wang Zhao

Countries are finding they must increasingly operate in China’s orbit. And backing the new bank would bring financial advantages, as well as curry favor with Beijing. While many countries had similar doubts as the United States, they figured they could just shape the organization from the inside.

The new bank “is an instrument for China to lend legitimacy to its international forays and to extend its sphere of economic and political influence even while changing the rules of the game,” said Eswar Prasad, former head of the China division at the International Monetary Fund and a professor at Cornell University. “And it gives the existing institutions a kick in the pants.”

The Chinese-led institution, the Asian Infrastructure Investment Bank, is now in the process of picking its first projects. The choices, expected to be announced in coming months, will provide insight into how China plans to wield its power.

Either China is serious about taking a leadership role in the global economy and prioritizing projects that broadly benefit Asia, or it plans to use the bank as a conduit to further its own ambitions.

So far, China appears to be navigating the two extremes. It is assuaging critics by compromising on issues like board makeup, project oversight and procurement. But China is hardly yielding control, raising concerns about where the bank will land on issues like climate change and labor rights. The bank, for example, is still weighing whether to

approve coal-fired power plants.

China is taking direct aim at the current development regime, the Bretton Woods system established under the leadership of the United States after World War II to help stabilize currencies and promote growth.

Beijing officials say they want to take a faster approach than their counterparts at the World Bank, the International Monetary Fund and the Asian Development Bank. The new bank, China promises, will not be bogged down in oversight.

President Xi Jinping wants to expand Beijing's global role. Credit Stephane De Sakutin/Agence France-Presse – Getty Images

The Chinese-led bank will also focus solely on infrastructure. To China, the World Bank and the Asian Development Bank failed to deliver on big projects meant to transform backward parts of Asia, resulting in an estimated $8 trillion of needed investment in rails, ports and power plants.

As a complement to the new bank, China is rolling out the "One Belt, One Road" program for the construction of a network of roads, rails and pipelines along the old Silk Road route through Central Asia to Europe. A maritime equivalent calls ports from Southeast Asia to East Africa to the Mediterranean.

"The U.S. risks forfeiting its international relevance while stuck in its domestic political quagmire," Jin Liqun, the president-designate of China's bank, wrote in a chapter for a recently released book, "Bretton Woods: The Next 70 Years." He added, in reference to the United States, "History has never set any precedent that an empire is capable of governing the world forever."

At the signing of the agreement for the bank in June, Mr. Jin and Mr. Xi posed for a photo alongside officials from the other 56 founding member nations in the Great Hall of the People.

An unexpectedly large group, it included countries as diverse as Iran and Israel, Russia and Poland, and an array of American friends. The total capital commitment, $100 billion, was double the amount originally envisioned.

Maybe China will use its new found power as your article suggested to forgo environmental protections, human rights, anticorruption measures...

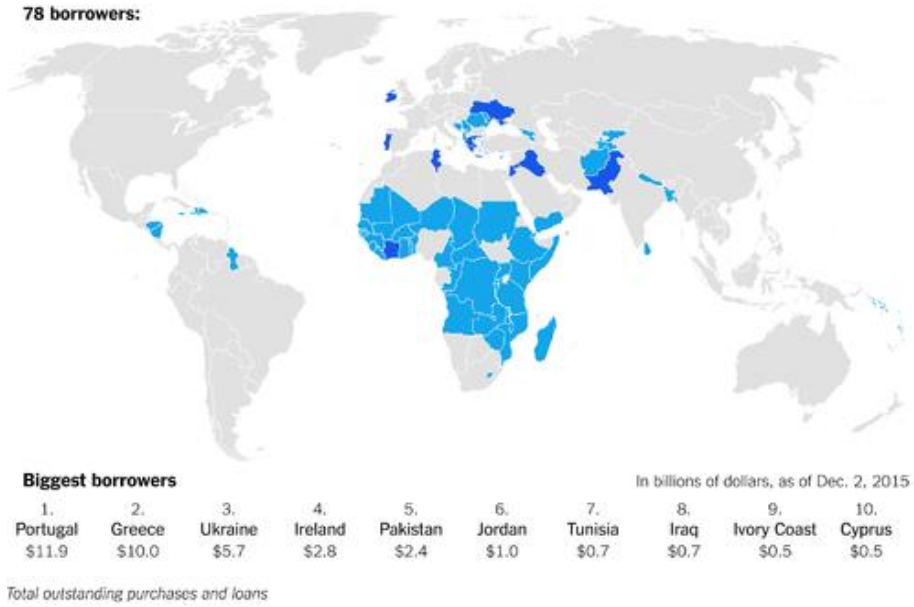
Having underestimated the interest, the Obama administration is now starting to soften its stance. Three months after the signing, Mr. Xi met with President Obama at the White House, in the Chinese leader's first state visit. At the summit meeting, Mr. Obama urged the existing banks to cooperate with the new institution. The United States, though, would still not join.

Birth of the Bank

In late 2007, an influential Chinese official visited remote villages along the Mekong River in Laos.

Shaking Up the Banking Establishment

The World Bank, I.M.F. and Asian Development Bank compared.



The official, Zheng Xinli, a senior figure in the policy research office of the Communist Party's Central Committee, noticed communities pockmarked with stilted huts and fertile ground that failed to produce. Any crops were difficult to sell, since farmers were far from markets and transportation was scarce.

Mr. Zheng saw an opportunity for China, which has faced similar infrastructure issues. "Economically, it was complementary to China," said Mr. Zheng, who is referred to as the bank's godfather.

He initially proposed the bank plan to aides of Hu Jintao, the president then. But they were not interested and the idea languished. Mr. Zheng left the party committee for an economic think tank.

When Mr. Xi was named president in 2013, Mr. Zheng and his new colleagues saw a chance to revive the plan. The think tank, the China Center for International Economic Exchanges, thought the bank played to Mr. Xi's

nationalistic strategy.

A newly assertive Beijing felt that it had been unfairly treated for years by the United States. President Obama did not invite China to join the American-driven Trans-Pacific Partnership trade pact, insisting that Beijing should not be allowed to write the rules for 21st-century commerce.

During the 2008 financial crisis, China’s economy had continued to perform well, serving as a stabilizing force for the world when the United States was on the verge of a collapse. Yet Congress blocked an I.M.F. proposal, backed by the Obama administration, to make China the third-most-powerful country at the fund after the United States and Japan.

“The U.S. Congress was delaying its approval of the I.M.F. reform, and we had a different view,” said Xu Hongcai, head of the economic studies department at the China center. “The U.S. agreed to the conditions when the economy was in the downturn, but it backed down on its words when things got better.”

To corral vastly disparate countries, China knew it needed to look beyond its usual slate of Communist officials, an often-insular group.

They turned to Mr. Jin, an economist fluent in English who had worked at the World Bank in the 1980s and served as China’s first vice president at the Asian Development Bank. A former chairman at China’s sovereign wealth fund, Mr. Jin had a passion for Shakespeare and the Australian novelist Patrick White.

Courting China’s Asian friends was easy, with smaller countries like Singapore readily signing up. The major developed countries were a little more reluctant.

In May 2014, the grandees of British and European capitalism gathered in London, where Mr. Jin spoke to representatives of several hundred wealth funds. “We all thought it was pie in the sky,” said David Marsh, managing director of the Official Monetary and Financial Institutions Forum, an advocacy group for public-private finance.

Mr. Jin also tried to woo the Japanese, calculating that the Europeans would be impressed if the country, a Group of 7 member, joined. But the Japanese prime minister, Shinzo Abe, had his own plans to promote development.

Undeterred, Mr. Jin decided to tackle Washington instead.

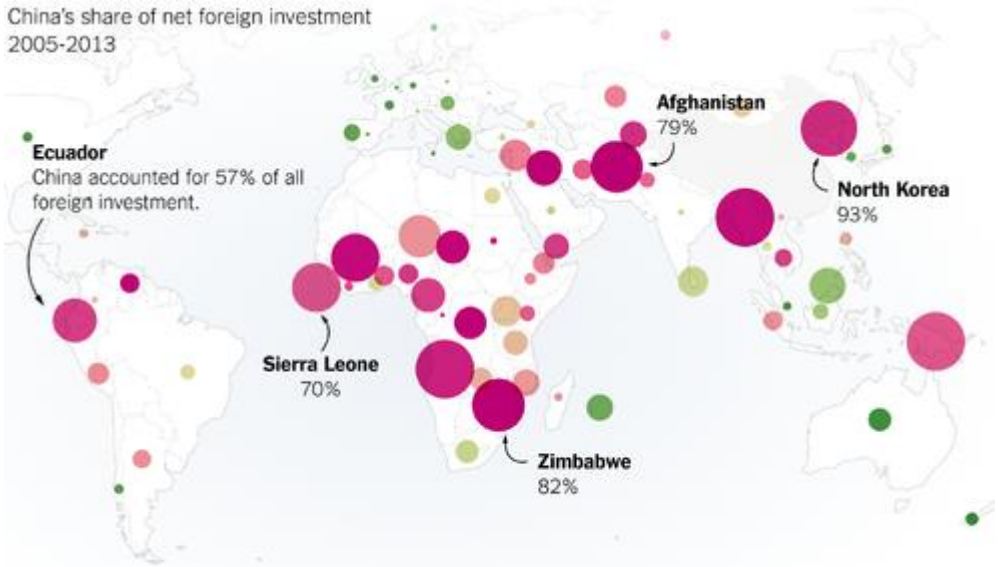
A Skeptical Washington

By the time Mr. Jin arrived in Washington in September 2014, the administration was already wary of the bank.

The deputy national security adviser for international economics, Caroline Atkinson, who headed a series of high-level meetings on the bank, was known as a strong defender of the existing system. A graduate of Oxford and a former journalist, Ms. Atkinson had worked at the I.M.F., the Bank of England and the United States Treasury.

The World According to China

China’s enormous overseas spending has helped it displace the United States and Europe as the leading financial power in large parts of the developing world.



OPEN Interactive Graphic

Although Washington recognized the bank would go ahead, Ms. Atkinson and others wanted to influence the membership, according to a participant in the meetings. Important allies — Australia and South Korea, in particular — were discouraged from signing up, and G-7 countries were advised that the United States wanted a united front.

Ms. Atkinson declined to be interviewed. A press representative for the National Security Council referred to earlier comments by President Obama about the need for more infrastructure in Asia, albeit with high standards.

Behind the public argument lay deep suspicions about China’s real goal. China’s economic clout in Asia was strengthening yearly, and there were fears that Beijing would use the bank as another tool to project its influence.

The China Development Bank and the Export-Import Bank of China already financed big-ticket projects in

Asia and Africa. By Chinese estimates, their combined overseas assets stood at $500 billion, more than the combined capital of the World Bank and the Asian Development Bank.

Also, the Treasury secretary, Jacob J. Lew, the figure who would normally drive this agenda, knew little about the country. Mr. Lew had not visited China until he became secretary in 2013. His predecessors Timothy F. Geithner and Henry M. Paulson Jr. were steeped in China before joining the Treasury Department.

Mr. Lew was not really involved in the administration's deliberations about the bank. In a sign the bank was not a priority for him, a cabinet meeting was never called on whether the United States should consider joining, said officials with knowledge of the discussions.

During his visit to Washington, Mr. Jin tried to soften the Americans' objections. He suggested that the administration wait to see how the bank defined its standards before passing judgment.

Photo

Jin Liqun, the president-designate of the Asian Infrastructure Investment Bank, is an economist fluent in English who had worked at the World Bank in the 1980s. Credit Rolex Dela Pena/European Pressphoto Agency

"He was encouraging us to be more positive," the official involved in the administration's deliberations said. "He was saying, 'You can be an ombudsman on transparency,'" meaning that the United States could measure the bank on its standards and make its findings public.

But the National Security Council hung tough. "I am not going to buy the cake you have cooked," Evan S. Medeiros, the council's senior adviser on China, said, according to a person with knowledge of the conversation.

To which Mr. Jin replied: "You are always welcome into the kitchen to help with the baking."

Finding an Ally

With a March 31 deadline for membership fast approaching, Mr. Jin started courting other G-7 countries in earnest. He concentrated on Britain, a country he knew and liked, and where his daughter was an assistant professor of economics at the London School of Economics.

His timing was serendipitous.

China had put Britain in a diplomatic deep freeze after Prime Minister David Cameron met with the Dalai Lama in 2012. By early 2015, Britain was trying to claw its way out of the doghouse by adopting a mercantilist approach to China.

As a practical matter, George Osborne, the chancellor of the Exchequer, wanted London to be a prime center for trading in the renminbi. He also thought that Chinese investment was paramount for the nation's health.

"There are some in the West who see China growing and they are nervous," Mr. Osborne said in a speech at Peking University in 2013. "I totally and utterly reject that pessimistic view."

The British government kept the negotiations quiet. After deciding to join the bank in early March, the British gave Washington 24 hours' notice, a senior administration official said.

Photo

Secretary of State John Kerry was initially taken with Mr. Xi's bank idea. The Obama administration was not. Credit Pool photo by Kim Kyung-Hoon

To Washington, it was a major affront. The British were supposed to be America's most steadfast ally, but now they had chosen to side with China. Days later, other European allies rushed in. Australia and South Korea eventually followed.

A deeper relationship with China is already paying dividends. During a four-day state visit by Mr. Xi to Britain in October, the two countries signed commercial agreements worth 40 billion pounds, or about $60 billion, including one for a major stake in the British nuclear industry. Mr. Osborne said Mr. Xi's visit had ushered in a "golden era" between the two countries.

For China, British membership in the bank was a defining moment. Back in Beijing, Mr. Jin reached for his copy of Shakespeare's drama "Cymbeline."

The play takes place in Roman-occupied Britain and part of the action revolves around the British refusal to

pay tribute. Mr. Jin read two lines by the character Cloten, who tells the Roman ambassador: “Britain’s a world by itself. We will nothing pay for wearing our own noses.”

Mr. Jin realized that just as ancient Britain had refused to pay Rome in an earlier age, contemporary Britain had defied the United States and joined the Chinese bank.

Shaping China’s Vision

When Mr. Jin sat down with the Japanese head of the Asian Development Bank in May, he had some criticism.

The bank’s board, 12 officials from member countries who all live and work in Manila, was intended to provide direct supervision over loan disbursements, and is actively involved in the bank’s management. But Mr. Jin considered it expensive patronage that justified its existence by demanding extra work on overanalyzed projects.

Treasury Secretary Jacob J. Lew, left, at a restaurant in Beijing in 2013. Mr. Lew had not visited China before he became secretary that year. Credit Kim Kyung-Hoon/Reuters

At their meeting, the head of the Asian Development Bank, Takehiko Nakao, noted that the Chinese-led institution would not have a similar board. Mr. Jin responded: “Your board is a disaster,” according to a participant in the meeting.

Mr. Jin now faces a balancing act between China’s vision and critics’ concerns.

To speed up project approval, China had originally suggested that a technical panel would make final decisions, rather than a board of senior officials from member countries. But the setup, the British complained, was not transparent enough.

By the time of a two-day workshop in Beijing attended by several hundred people, there was a compromise. The Chinese agreed to establish a 12-member board. Unlike the Asian Development Bank’s board, however, members will not be involved in day-to-day management and will not live and work in Beijing.

The bank adopted an Australian idea that procurement should not be limited to member countries, a pledge that would distinguish the bank from the existing institutions. That means companies in the United States and Japan can compete for contracts.

Staff members could also be hired from nonparticipant countries. Two American veterans of the World Bank are working with the new bank: Stephen F. Lintner, a former senior adviser on quality assurance, and Natalie Lichtenstein, who recently retired as assistant general counsel.

As the host of the workshop, Mr. Jin said he wanted the bank to be part of an orchestra working with other development banks, not a solo player. To allay fears that China would dominate, he sat at the end of the head table, letting delegates from other countries take the limelight. United States Treasury officials attended as observers.

At the outset, China will have slightly more than 26 percent of the total votes, far short of the 50 percent the Americans understood to be in the proposal. China will not exercise veto power on day-to-day operations. But Beijing retains enough votes to block decisions on the matters it really cares about, like membership and the president.

President Xi Jinping of China with Prime Minister David Cameron of Britain in October. Britain was one of several nations courted by China to join the Asian Infrastructure Investment Bank. Credit Leon Neal/Agence France-Presse — Getty Images

Mr. Jin promised a bank that would be lean, green and clean. There will be zero tolerance on corruption, he says.

Still, concerns remain. The new bank, for example, is deciding whether it will give the go-ahead for highly polluting coal-fired power plants, which the World Bank and Asian Development Bank have effectively stopped financing.

Mr. Jin suggested that the bank might make exceptions for poor places where people have no access to power. “Do you leave these people in the dark? It’s a human rights issue,” he said.

When Mr. Xi met President Obama in September, the administration’s icy resolve over the bank had thawed, at least publicly.

Washington has started encouraging the Bretton Woods banks to finance jointly with the Chinese institution. The Chinese, in turn, have pledged to increase their contributions to the World Bank, a sign they will continue to support the existing system.

The Asian Development Bank has already agreed to finance a project or two with the Chinese-led organization. On an October visit to Washington, Mr. Jin was finishing a similar deal with the World Bank.

Write A Comment

He is not giving up on the United States, even if the chances are remote.

“We have a standing invitation” for the United States to join the bank, Mr. Jin said, during an appearance at the Brookings Institution. “Anytime you think you are ready, pick up the phone, give me a ring.”

UPDATE: After this article was published, Evan S. Medeiros, a former senior adviser on China for the National Security Council, disputed the account of his conversation with Jin Liqun of the Asian Infrastructure Investment Bank. Mr. Medeiros, who originally declined to be interviewed for the article, said the exchange involving the analogy of buying a cake did not take place. The original source who described the conversation stood by the account.

Yufan Huang contributed research.

A version of this article appears in print on December 5, 2015, on page A1 of the New York edition with the headline: Beijing’s Rival to World Bank Moves Forward Without U.S.

The Washington Post

Opinions

How passing the Trans-Pacific Partnership will be good for America

President Obama, seated next to Singapore Prime Minister Lee Hsien Loong, speaks during a meeting of leaders of the Trans-Pacific Partnership countries in Beijing on Nov. 10, 2014. (Pablo Martinez Monsivais/Associated Press)

By Ursula M. Burns and Arne M. Sorenson

Ursula M. Burns is chairman and chief executive of Xerox Corporation. Arne M. Sorenson is president and chief executive of Marriott International.

As the chair and vice chair of the President’s Export Council, we have had the privilege of helping the Obama administration develop and implement policies that enabled the United States to grow exports 22 percent over the past

five years. As we conclude our tenure, we believe strongly that there is still one piece of pivotal and urgent unfinished business in the ongoing fight to propel growth and help American businesses — large, medium and small — export their goods and services abroad.

The U.S. and 11 other nations have come up with a trade deal after years of negotiations. But what’s in it, who hates it, and what happens next? (Gillian Brockell/The Washington Post)

The U.S. and 11 other nations have come up with a trade deal after years of negotiations. But what’s in it, who hates it, and what happens next? Watch: Understand the TPP in 75 seconds (Gillian Brockell/The Washington Post)

The Obama administration has negotiated a groundbreaking trade agreement with 11 other nations known as the Trans-Pacific Partnership (TPP). In normal times, you would expect such an agreement to be met by bipartisan support and win passage by Congress. As we all know, these are not normal times. The TPP is being held hostage to the most divisive presidential campaign in memory. Shame on us if we let that continue.

Although the TPP has become a flashpoint for economic insecurity and anti-globalization angst, we believe it merits neither. The fiercely independent and highly credible U.S. International Trade Commission estimates that after 15 years, the TPP would result in increases in annual real income, exports and gross domestic product in the United States. In an era of slow growth and economic uncertainty, such increases are nothing to sneeze at. The broader impact of the TPP is not so obvious but arguably more important. Here’s why.

First, exports matter. For the past 50 years, the export of goods and services has trended higher and now accounts for about 13 percent of our GDP and supports 1 in 12 U.S. jobs. Equally important, workers in export-intensive manufacturing industries earn 18 percent more, on average, than those in other manufacturing sectors. The TPP would eliminate some 18,000 tariffs, making our exports less costly and more competitive. Removing those tariffs would translate directly into more exports abroad and sustain more good-paying jobs at home.

Second, change is the law of life. The U.S. economy has to adjust to meet the challenges and reap the rewards of global competition. That need for continuous change is not likely to abate anytime soon. Quite the opposite is more likely — acceleration in the pace of change. This plays to America’s predilection for innovation and entrepreneurship. One example: Asia-Pacific millennials and a rising middle class are looking to the United States to meet their needs for digital products and services. The TPP would establish a more secure framework for digital commerce by enabling data flows across borders. That’s essential for American businesses.

Third, embracing the TPP is the right thing to do. It gives the United States a stunning opportunity to export not only our goods and services but our values as well. The free flow of trade has always led slowly but surely to the free flow of ideas. The United States stands on the right side of history when we lead on issues such as worker rights, conservation, protecting innovation, transparency and the rule of law. The TPP positions us to do all of the above, but we have to be in it to win it. Staying out of the TPP would gravely diminish our ability to help shape future norms in a rapidly growing part of the world.

Fourth, trade supports peace. Fostering mutually beneficial commercial interests reinforces peaceful relations among nations. The TPP is an important tangible expression of U.S. commitment and leadership in the Asia-Pacific, promoting geopolitical stability and shared prosperity. This particular agreement is a sign of how far U.S. leadership in the region has evolved over the past 70 years: The TPP would establish free-trade agreements with two former adversaries — Vietnam and Japan — and integrate them and the nine other nations that have signed the agreement into a broader commercial fabric. This is truly a historic opportunity that we cannot let slip away.

Fifth, nature abhors a vacuum. Any further delay in implementing the TPP invites other nations to step forward in shaping the future of trade and commerce in the Asia-Pacific. That would be a needless and regrettable blow to America’s competitiveness and leadership. Sixteen nations across Asia are already engaged in trade negotiations to conclude a trade deal that has less ambitious standards and excludes the United States. We cannot risk long-term economic isolation because of near-term political expediency or vitriolic debate.

We would be the first to admit that no agreement is perfect, certainly not one that marries the interests of 12 independent nations. Waiting for perfection is not an option. Neither is waiting until a new administration arrives in Washington. It is imperative that the Obama administration and Congress use the coming months to work out their differences and do what is patently in the interests of our nation and our world by passing the TPP into law this year.

REPUBLICA MOLDOVA ŞI UCRAINA ÎN COMERŢUL AGROALIMENTAR AL ROMÂNIEI ŞI UNIUNII EUROPENE

Camelia GAVRILESCU[1], conf. dr., CS II,
Institutul de Economie Agrară al Academiei Române, Bucureşti, România
Dan-Marius VOICILAŞ[2], conf. dr., CS II
Institutul de Economie Agrară al Academiei Române, Bucureşti, România

Lucrarea de față analizează principalele evoluții ale comerțului agroalimentar al Republicii Moldova și Ucrainei cu România și cu Uniunea Europeană, precum și compoziția fluxurilor comerciale pe principalele produse. Din analiză reiese că atât R. Moldova cât și Ucraina și-au îmbunătățit prezența pe Piața Unică a Uniunii Europene după anul 2012, fiind net câștigătoare (din punct de vedere valoric) în comerțul lor agroalimentar cu UE. În cazul Moldovei încep să fie practic vizibile rezultatele pozitive ale aplicării în ultimii doi ani a Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC).

Cuvinte-cheie: *comerț agroalimentar, acord asociere, ZLSAC, Moldova, Ucraina*

The present paper is analysing the main evolutions of the agri-food trade of Republic of Moldova and Ukraine with Romania and the European Union, as well as the composition of the trade flows with the main products. The analysis is showing that both R. of Moldova and Ukraine increased their presence on the European Union Single Market after 2012, and they are both net winners (in value terms)in their agri-food trade with the EU. In the case of Moldova, the positive results of the implementation during the last two years of the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) started to show.

Key words: *agri-food trade, association agreement, DCFTA, Moldova, Ukraine*

Introducere

În 2010, Uniunea Europeană a început negocierile cu Republica Moldova şi Ucraina pentru un nou acord de asociere, care să înlocuiască precedentul Acord de Parteneriat și Cooperare. Obiectivul general era acela de a dezvolta cooperarea politică şi economică, iar din 2012 au început negocierile pentru o Zonă de Liber Schimb Aprofundat şi Cuprinzător (ZLSAC) (Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA), ca parte integrantă a Acordului de Asociere.

Aceste zone de liber schimb au drept scop o liberalizare semnificativă atât a comerțului, cât și a climatului investițional și se bazează pe ideea dezvoltării acquis-ului comunitar, și a creșterii convergenței țărilor respective cu legislația europeană în materie de comerț.

Întrucât o mai bună integrare cu Piața Unică înseamnă un acces comercial mai larg, Ucraina și Moldova sunt în curs de armonizare a normelor și standardelor din sectorul agricol și industrial. De exemplu, în cei doi ani de aplicare a ZLSAC, în R. Moldova au fost adoptate peste 10.000 de standarde europene sau internaționale.

Acordul privitor la Zonă de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC-DCFTA) ține în principal deschiderea reciprocă a piețelor pentru bunuri și servicii, pe baza unor reguli comerciale bine definite și aplicabile. Aplicarea provizorie a ZLSAC a început la 1 septembrie 2014 între UE și Republica Moldova, respectiv la 1 ianuarie 2016 între UE și Ucraina. Un aspect important al ZLSAC îl reprezintă reducerea în perspectivă a barierelor ne-tarifare (bariere sanitare și fitosanitare, bariere tehnice în calea comerțului, bariere legate de preoprietatea intelectuală, de proceduri vamale etc.).

Fluxurile comerciale agricole și alimentare sunt monitorizate cantitativ prin contingente tarifare, care corespund capacităților de producție și de export ale Moldovei și Ucrainei (cereale, zahăr, fructe, legume, produse lactate, produse de origine animală), și sunt conforme cu cerințele sanitare, fitosanitare și de calitate ale UE.

Material şi metode

Calculele efectuate pentru lucrarea de față au fost efectuate pe baza datelor extrase din publicațiile Serviciului de Stat de Statistică al Ucrainei și din bazele de date ale Biroului Național de Statistică al R. Moldova și Eurostat. S-a lucrat pe clasificarea Nomenclatorului Combinat, la nivel de agregare de 2 digiți (capitolele 01-24). Au fost analizate ierarhizarea, valorile și direcțiile schimburilor, precum și compoziția pe produse a principalelor fluxuri comerciale.

Rezultate și discuții

În ultimul deceniu și jumătate, comerțul internațional agroalimentar al Republicii Moldova a crescut aproape în mod constant, atât cantitativ, cât și valoric. Exporturile au crescut de 2,6 ori în perioada 2002-2014; ele au depășit deja din 2013 pragul de 1 miliard de USD (figura 1), și au reprezentat între 37-63% din exporturile generale totale ale Moldovei.

[1] © Gavrilescu Camelia, cami_gavrilescu@yahoo.com
[2] © Voicilaş Dan-Marius, dmvoici@yahoo.com

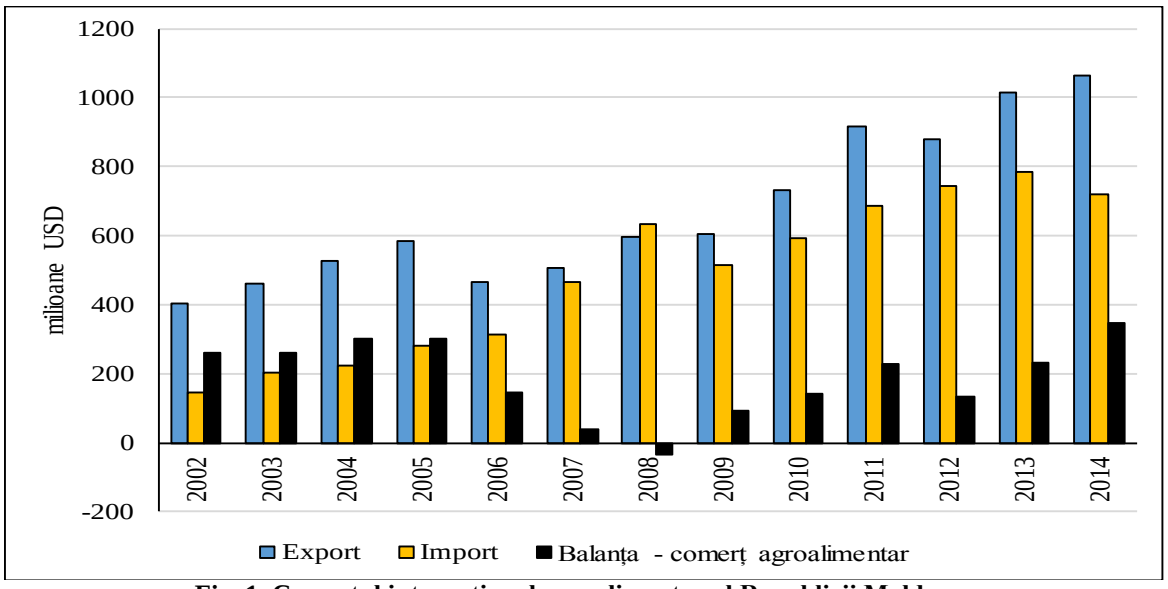


Fig. 1. Comerțul internațional agroalimentar al Republicii Moldova
Sursa: calculele autorilor după datele Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Deşi importurile agroalimentare au crescut de 4,9 ori în aceeaşi perioadă, ele au rămas întotdeauna valoric inferioare exporturilor (singura excepție fiind în anul de criză 2008). Ponderea lor în importurile generale totale ale Moldovei a fost în medie de 14%. Ca rezultat, cu excepția menționată a anului 2008, balanța comercială agroalimentară a Moldovei a fost permanent excedentară, cu un grad de acoperire a importurilor prin exporturi ce a variat între 108 şi 276%. Anul 2014 a consemnat nu doar cea mai mare valoare a exporturilor agroalimentare, ci şi cel mai mare excedent comercial agroalimentar (+346 milioane USD).

Datele disponibile pentru Ucraina arată o creştere de 4,9 ori a valorii exporturilor agroalimentare în perioada 2007-2013 (când acestea au ajuns la 16,9 miliarde USD), urmată de o uşoară descreştere până la 14,6 miliarde USD în 2015 (figura 2). Importurile au avut un trend relativ asemănător, cu un vârf de import tot în 2013 (8 miliarde USD), urmat de asemenea de o descreştere mai abruptă, de mai mult de jumătate (3,5 miliarde USD în 2015). Ca urmare, excedentul comercial agroalimentar al Ucrainei a fost în continuă creştere, cu un grad de acoperire a importurilor prin exporturi ce a variat între 149 şi 418%.

Analizăm în continuare modelul de export agroalimentar al R. Moldova şi al Ucrainei, în 2014, respectiv 2015 (ultimii ani cu date disponibile).

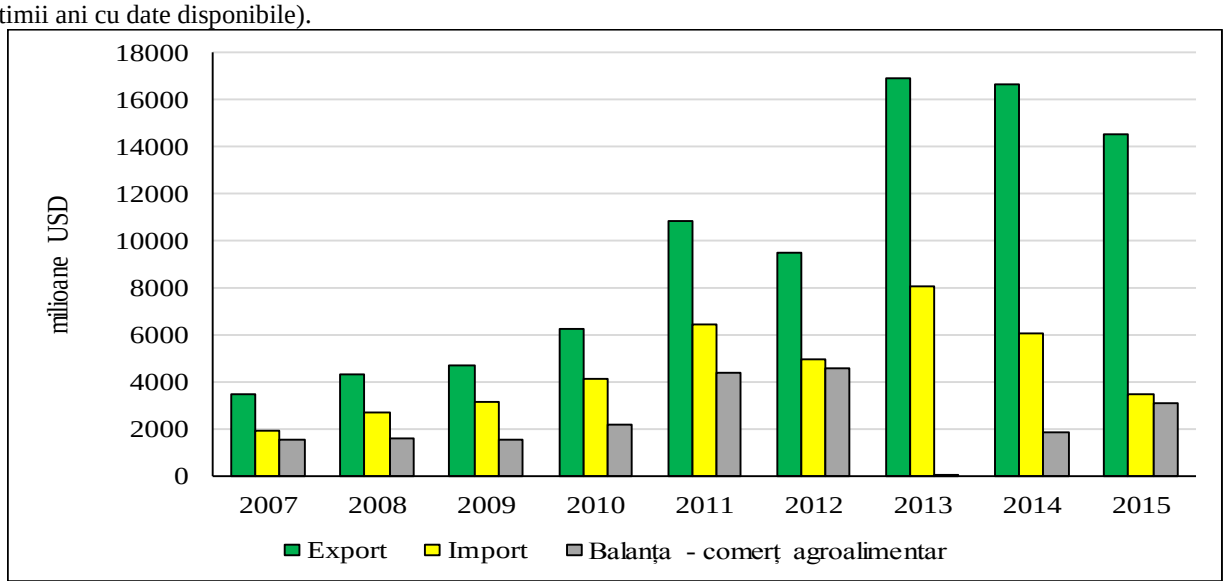


Fig. 2. Comerțul internațional agroalimentar al Ucrainei
Sursa: calculele autorilor după datele Serviciului de Stat de Statistică al Ucrainei

Structura pe grupele de produse (capitolele 01-24 din Nomenclatorul Combinat) arată o mai mare orientare a exportului R. Moldova către un grup mai restrâns de produse: fructe, băuturi, cereale, oleaginoase şi uleiuri, aceste 5 grupe concentrând 75% din valoarea totală a exporturilor agroalimentare (figura 3).

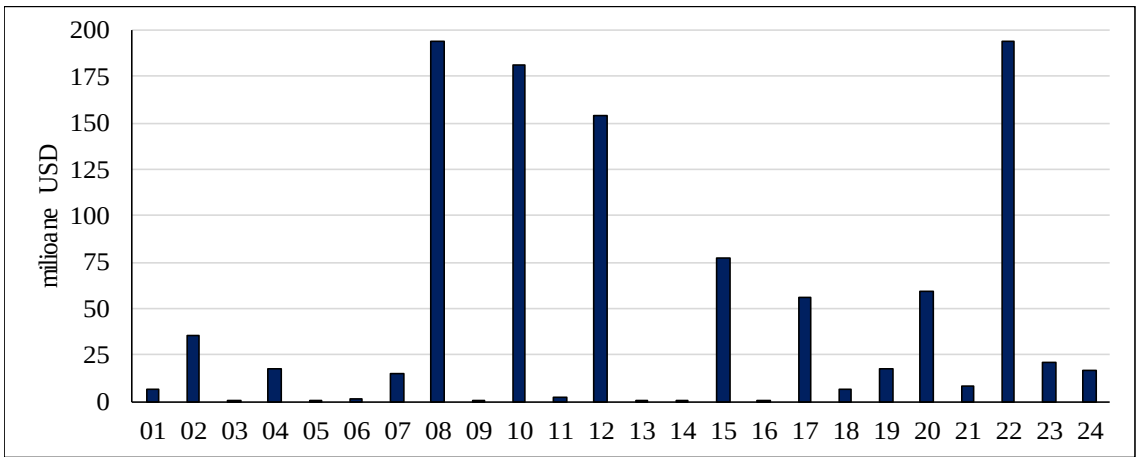


Fig. 3. Structura pe grupe de produse a exportului agroalimentar al Republicii Moldova (2014)

Note: capitolele 01-24 din Nomenclatorul Combinat (care cuprind toate produsele agroalimentare): 01-animale vii; 02-carne și organe comestibile; 03-pește și crustacee; 04-lapte, produse lactate, ouă și miere; 05-alte produse animale; 06-plante vii; 07-legume; 08-fructe; 09-cafea, ceai și condimente; 10-cereale; 11-produse ale industriei morăritului; 12-oleaginoase; 13-lacuri, gume și rășini; 14-alte produse vegetale; 15-uleiuri și grăsimi; 16-preparate din carne și pește; 17-zahăr și produse zaharoase; 18-cacao și produse din cacao; 19-produse de brutărie și patiserie; 20-preparate din legume și fructe; 21-preparate alimentare diverse; 22-băuturi; 23-nutrețuri pentru animale; 24-tutun și produse din tutun.

Sursa: calculele autorilor după datele Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Modelul de export agroalimentar al Ucrainei este extrem de puțin diversificat: numai cerealele reprezintă aproape 40% din valoarea totală a exporturilor agroalimentare, urmate de uleiuri (23%) și oleaginoase (10%) (figura 4). Primele 5 grupe de produse concentrează astfel 82,4% din valoarea exporturilor. Acest model de export agroalimentar este vulnerabil la condiții climatice nefavorabile și la volatilitatea prețurilor internaționale la cereale și oleaginoase.

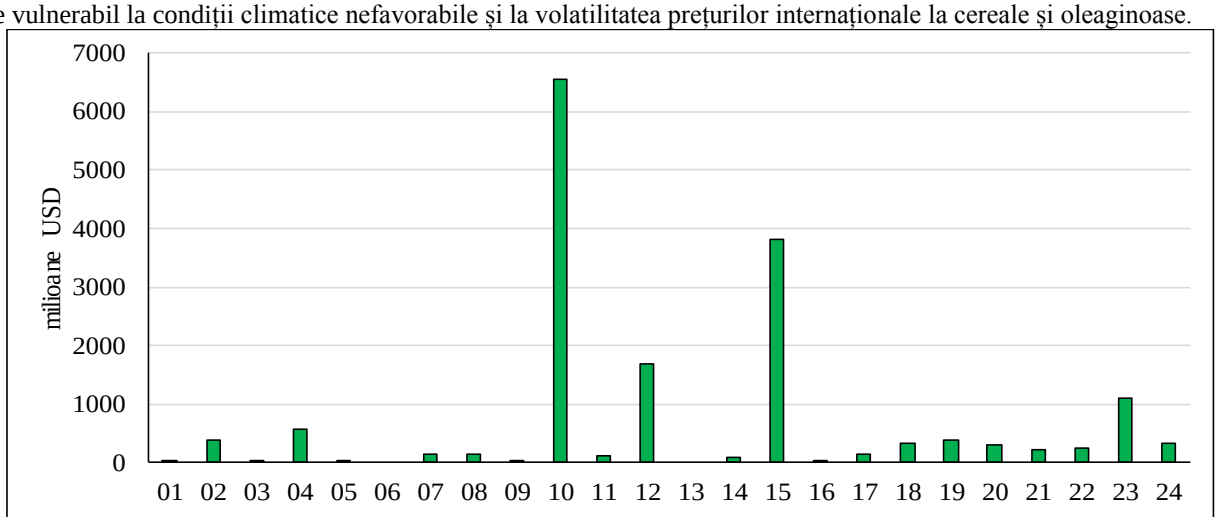


Fig. 4. Structura pe grupe de produse a exportului agroalimentar al Ucrainei (2014)

Note: idem cu notele de la figura 3

Sursa: calculele autorilor după datele Serviciului de Stat de Statistică al Ucrainei

În exportul agroalimentar al UE, cei mai importanți parteneri sunt SUA, China și Elveția. Federația Rusă absoarbe în prezent doar 4,25% din exporturile UE, față de perioada dinaintea instituirii embargoului (2013) când, de pe poziția a 2-a, absorbea 11%. Ucraina ocupă locul 21, cu doar 1.08% din exporturile UE, iar R. Moldova locul 50, cu doar 0,2% (tabelul 1).

Tabelul 1. Poziția R. Moldova și a Ucrainei în comerțul agroalimentar al Uniunii Europene (2015)

Export			Import		
Rang	Partener	% din valoarea exportului	Rang	Partener	% din valoarea importului
1	SUA	15,20	1	Brazilia	9,93
2	China	7,03	2	SUA	9,40
3	Elveția	6,19	3	Argentina	4,76
4	Federația Rusă	4,25	4	China	4,75
5	Japonia	4,20	5	Norvegia	4,56
6	Arabia Saudită	3,77	6	Turcia	4,01
21	Ucraina	1,08	9	Ucraina	3,02
70	R. Moldova	0,20	50	R. Moldova	0,31

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

Principalele origini ale importurilor UE sunt Brazilia, SUA, Argentina şi China. Ucraina ocupă locul 9 între furnizorii agroalimentari ai UE (cu o pondere de 3% în totalul importurilor UE), în timp ce R. Moldova ocupă locul 50 (cu o pondere de 0,3% în importurile UE).

Schimburile comerciale dintre R. Moldova şi Uniunea Europeană au avut un trend ascendent în ultimul deceniu şi jumătate,. Exporturile UE către R. Moldova au crescut în ritm mai scăzut decât exporturile, astfel că din 2011 încoace, UE a înregistrat un deficit comercial agroalimentar substanţial (2,6 miliarde EUR în 2015) (figura 5). Practic, R. Moldova a avut de câştigat din aplicarea ZLSAC, mărindu-şi exporturile către UE cu 31% în 2014, respectiv cu 43% în 2015 faţă de 2013.

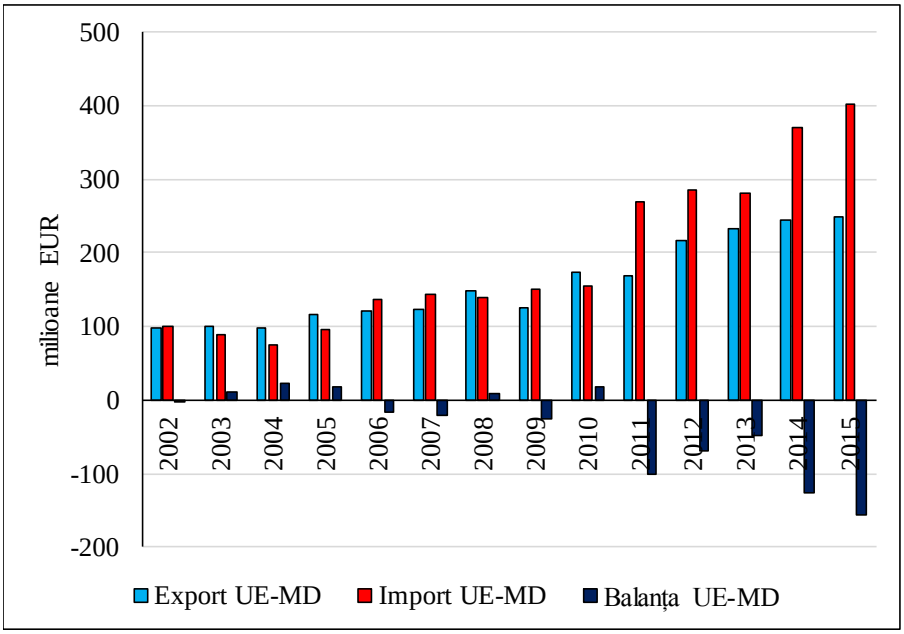


Fig. 5. Comerţul agroalimentar al Uniunii Europene cu Republica Moldova

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

Exporturile UE către Ucraina au atins un maxim în 2012 (2,2 miliarde EUR), apoi au scăzut treptat (figura 6).

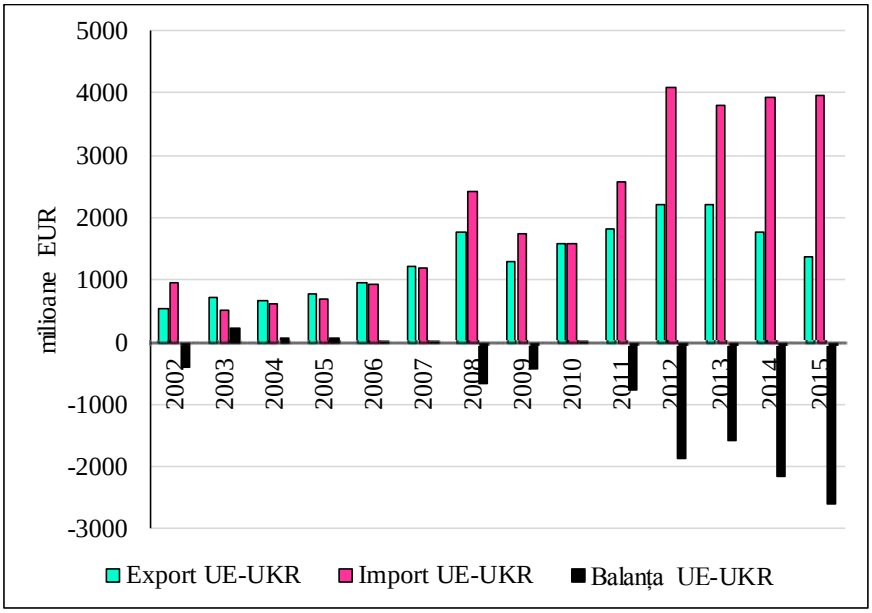


Fig. 6. Comerţul agroalimentar al Uniunii Europene cu Ucraina

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

În schimb, exporturile Ucrainei către UE, care au atins şi ele vârful tot în 2012 (4 miliarde EUR) s-au menţinut şi în anii următori la valori apropiate, ceea ce a rezultat într-un excedent comercial al Ucrainei faţă de UE de peste 2 miliarde EUR în 2012-2015.

Comerţul agroalimentar al României cu R. Moldova a scăzut în perioada imediat post-aderare, dar şi-a reluat creşterea din 2011. Exporturile româneşti au crescut constant, dublându-se în perioada 2010-2015, iar importurile au crescut şi ele în aceeaşi perioadă, atingând un maxim în 2015 (trecând pragul de 100 milioane EUR) (figura 7).

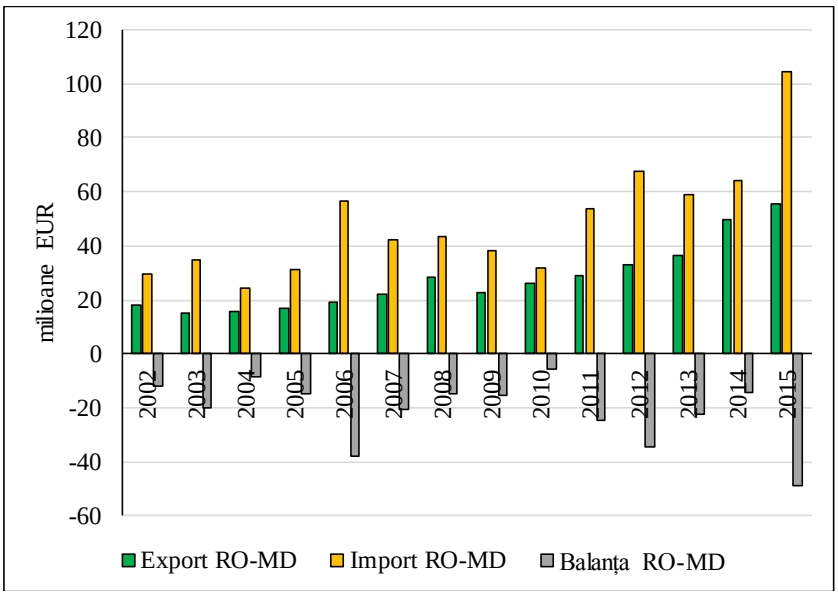
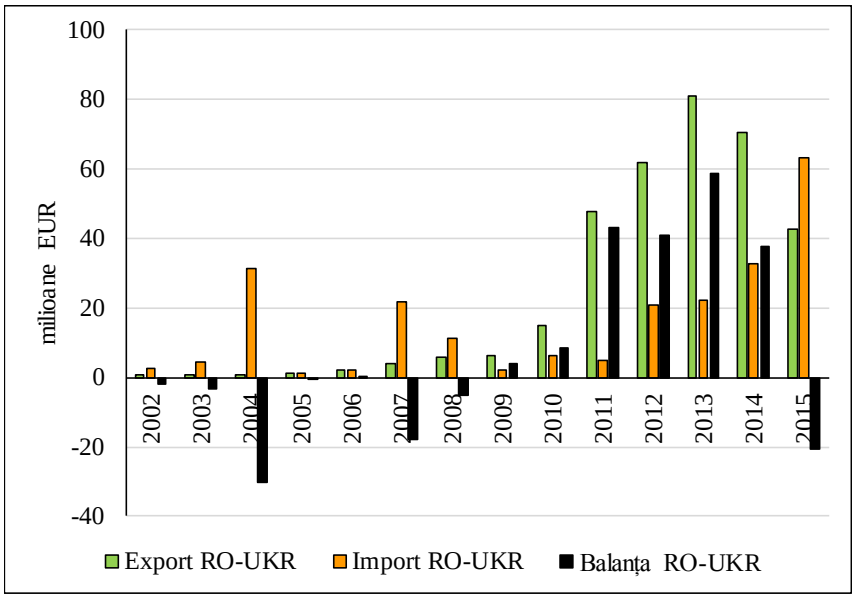


Fig. 7. Comerțul agroalimentar al României cu R. Moldova

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

De remarcat este faptul că în toată perioada 2002-2005, România a înregistrat un deficit comercial agroalimentar permanent în relația cu R. Moldova (cu un maxim de 49 milioane EUR în 2015.



Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

Până în 2009, comerțul României cu Ucraina poate fi caracterizat drept ocazional, sau de oportunitate, nedepășind 6,5 milioane EUR. În 2010 România își dublează exporturile față de perioada precedentă, iar din 2011 exporturile cresc vertiginos, către maximul de 83 milioane EUR în 2013, ca apoi să scadă treptat până la 63 milioane EUR în 2015 (figura 8).

În schimb, importurile agroalimentare din Ucraina încep să crească, ele practic triplându-se în perioada 2012-2015. Astfel, după perioada 2009-2014 în care România a înregistrat o balanță pozitivă în relația cu Ucraina, în 2015, aceasta din urmă reușește să obțină excedent comercial agroalimentar în valoare de 21 milioane EUR.

În exportul agroalimentar al României, cele mai importante destinații sunt țări din Orientul Apropiat și Mijlociu: Egipt, Turcia, Iordania, Libia, Israel și Arabia Saudită, către care se orientează în principal exporturi de cereale și animale vii. R. Moldova ocupă locul 10, absorbind 2,7% din valoarea exporturilor României către țările extra-comunitare, iar Ucraina ocupă locul 13, cu 2,1% din exporturile românești (tabelul 2).

Principalele origini ale importurilor extra-comunitare ale României sunt Brazilia (de unde se importă zahăr și cafea), Turcia (de unde se importă în principal legume), Moldova care ocupă poziția a 3-a, cu 9,2% din importurile românești, și de unde vin oleaginoase, uleiuri, zahăr, vinuri și fructe), iar Ucraina se situează pe poziția a 5-a, cu 5,6% din importurile românești (cereale și uleiuri).

Tabelul 2. Poziția R. Moldova și a Ucrainei în comerțul agroalimentar al României (2015)

Export			Import		
Rang	Partener	% din valoarea exportului	Rang	Partener	% din valoarea importului
1	Egipt	14,5	1	Brazilia	18,8
2	Turcia	13,1	2	Turcia	16,0
3	Iordania	10,6	3	Moldova	9,2
4	Libia	6,6	4	SUA	7,5
5	Israel	6,4	5	Ucraina	5,6
6	Arabia Saudită	6,0	6	Argentina	4,7
10	Moldova	2,7	7	China	4,3
13	Ucraina	2,1	8	Serbia	3,3

Sursa: calculele autorilor după date Eurostat

Concluzii

În ultimul deceniu și jumătate, comerțul internațional agroalimentar al Republicii Moldova a crescut aproape în mod constant, atât cantitativ, cât și valoric, prezentând o balanță permanent excedentară.

O tendință asemănătoare se poate vedea și în cazul Ucrainei, cu excepția ultimilor doi ani (explicabil prin conflictul de pe teritoriul său), dar care, în ciuda acestor probleme, a reușit să păstreze o balanță agroalimentară permanent excedentară.

Modelul de export agroalimentar (exprimat prin structura pe grupe de produse) este ceva mai diversificat în cazul Moldovei, dar extrem de îngust în cazul Ucrainei, fapt care îl face vulnerabil la riscurile climatice și la volatilitatea prețurilor internaționale la cereale și oleaginoase (principalele produse exportate de Ucraina).

Valoarea comerțului agroalimentar dintre R. Moldova și UE a crescut foarte mult, cu precădere în 2014 și 2015, după aplicarea ZLSAC, de unde se poate concluziona că R. Moldova este un net câștigător al aplicării acestui acord.

Și valoarea comerțului agroalimentar al Ucrainei cu UE a crescut foarte mult, în special după 2011, Ucraina prezentând în această perioadă un excedent comercial semnificativ în relația cu UE.

Aderarea României la UE a modificat parțial tendințele generale anterioare ale comerțului agroalimentar, atât cu R. Moldova, cât și cu Ucraina. În ultima perioadă, exporturile românești către R. Moldova și Ucraina au cuprins în principal produse alimentare prelucrate, vinuri, produse lactate și oleaginoase, față de perioada de dinainte de 2011, când profilul de export era orientat mai mult spre cereale, oleaginoase și băuturi.

În perspectivă, este de dorit să vedem o intensificare și diversificare a schimburilor comerciale agroalimentare ale României atât cu R. Moldova, cât și cu Ucraina, ținând cont de tradițiile istorice, de proximitatea geografică, și mai ales de oportunitățile sporite apărute în condițiile aplicării de către ambele țări a Acordului privitor la Zonele de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător ZLSAC.

BIBLIOGRAFIE

1. Gavrilescu, Camelia (2012) – *Directional flows of the extra-European agri-food trade*, in „Management agricol", Lucrări științifice, seria I, vol. XIV (1), USAMVB Timişoara.
2. Gavrilescu Camelia (2013) - *Comerţul internaţional al României cu produse agroalimentare în spaţiul intra- şi extra-european - evoluţie şi competitivitate*, în cadrul programului fundamental al Academiei Române „Evaluarea Stării Economiei Naţionale – ESEN 2010-2014", tema de cercetare I.8. „Comerţul internaţional cu produse agroalimentare în spaţiu şi timp – evoluţie şi competitivitate".
3. Gavrilescu Camelia (2013) – *Evoluții ale comerțului agroalimentar al României cu Republica Moldova, Federația Rusă și Ucraina*, în volumul „Lucrări ştiinţifice", vol. 37, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Chişinău, Republica Moldova, 2013, ISBN 978-9975-64-247-7, pag. 21-27.
4. Gavrilescu Camelia (2013) - *Fluxurile comerciale intra şi extra comunitare la principalele produse agroalimentare*, în volumul Otiman P.I, Toderoiu F., Sima E. (coord.), „Cercetări de economie agrară şi dezvoltare rurală in România - Determinanţi economici, sociali şi instituţionali ai performanţelor şi securităţii alimentare", Editura Academiei Române, Bucureşti, 2013, ISBN 978-973-27-2367-8, pag. 133-144.
5. Movchan, Veronika (2014) - *Ukraine-EU Association Agreement and implications for Ukraine's agricultural trade*, IAMO Forum 2014.
6. http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/
7. http://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/analysis/sustainability-impact-assessments/assessments/
8. http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/index_en.htm
9. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics
10. http://www.mec.gov.md/dcfta
11. http://www.mec.gov.md/sites/default/files/moe_dcfta_2_ani.pdf
12. http://www.statistica.md
13. http://www.ukrstat.gov.ua

DESPRE TERMINOLOGIA ECONOMICĂ ŞI TEORIILE ECONOMICE

Mihai PATRAŞ, prof. univ., dr.,
Membru titular al Academiei Internaționale de Management, USM

În articolul de față sunt prezentate rezultatele sistematizării terminologiei economice din diferite subdomenii, respectiv este întreprinsă încercarea de a stabili definiția și aria de cuprindere a limbajului economic, precum și limitele respective cantitative. De asemenea, pentru prima dată în literatura de specialitate sunt identificate și prezentate teoriile economice, inclusiv cele adiacente, aplicate în domeniul economiei (în total cca. 800 de atare teorii științifice).

Cuvinte-cheie: *termen economic, economie-matematică, geografie economică, drept economic, economie politică*

The article presents the results of economic terminology systematization from different subdomains. The author undertakes an attempt to establish the definition and the scope of economic language, as well as respective quantitative limits. In addition, for the first time in specialized literature are identified and presented economic theories, including those adjacent, applied in economic field (approx. 800 such scientific theories totally).

Potrivit [1, p. 546], terminologie înseamnă totalitatea terminilor[1] de specialitate folosiți într-o știință sau într-un domeniu de specialitate sau totalitatea termenilor de specialitate folosiți într-o disciplină sau într-o ramură de activitate [2, p. 1086].

Așadar, noțiunea terminologie economică cuprinde totalitatea, multitudinea de termeni de specialitate utilizați în domeniul economiei. Dacă să caracterizăm această importantă ramură (acest domeniu) din punct de vedere științifico-didactic, putem constata că în Republica Moldova (dar nu numai) de până la 1990 în instituțiile de învățământ superior se predau până la 50 de diferite discipline „pur" economice sau „mixte" (economice și adiacente)[2].

Liberalizarea economiei cu cca. un sfert de secol în urmă a permis extinderea rapidă și într-un termen istoric foarte scurt a terminologiei din domeniu. Aria terminologiei economice, în sens larg, este într-o contunuă dezvoltare și extindere. Pe de o parte, alături de cuvintele existente, ce au fost impuse forțat din exterior de dictatura comunistă, apar subdomenii, deci, și cuvinte noi, iar pe de alta, are loc un proces de interpătrundere terminologică între diverse sectoare de activitate. Este adevărat, că unele cuvinte devin arhaisme ori chiar dispar, însă procesul de îmbogățire a limbajului economic este unul continuu și cu mult mai intens, decât cel de dispariție a unor termeni sau de trecere a lor la categoria arhaismelor. Actualmente (anul de studii 2015/16) programele universitare din domeniul economiei de la noi (ciclurile I și II) includ peste 200 de denumiri de discipline economice și adiacente (în viziunea noastră, în scopul creșterii reale a profesionalismului absolvenților respectivi, asigurării adecvate a disciplinelor reale corespunzătoare rămase cu materiale metodice necesare, formării grupurilor de specialiști pe subdomenii economice comparabile în timp etc., mai mult de jumătate dintre ele sunt absolut artificiale și ar trebui de urgență excluse).

Este evident faptul, că știința economică este cea mai exactă dintre cele sociale anume prin faptul, că ea în mai mare măsură decât altele aplică matematica. Este cunoscută teza, că știința începe atunci și acolo când și unde încep operațiunile de măsurare. Prin aceasta cercetătorul economist este favorabil avantajat, este superior multor altor cercetători neeconomiști.

Economiştii, care au studiat în şcoala superioară până la 1990, erau obligați să susțină câteva examene de admitere. Unul dintre acestea era examenul la matematică. Așadar, cunoașterea decentă a matematicii a fost și rămâne a fi o condiție indispensabilă a activității și științei economice. Examenul la matematică era cel mai sigur filtru de a separa domeniul economiei de persoane mai puțin pregătite.

Mai mult ca atât, în cei 4-5 ani de învățământ studenții de la economie erau obligați să însusească o serie de discipline matematice sau economico-matematice: matematica superioară, teoria probabilităților, metode matematice în economie, matematica în economie, algebra liniară, econometrie, cibernetica economică, statistica etc. (în funcție de specialitatea concretă). Nu este întâmplător faptul că cei mai recunoscuți economiști din diferite țări ale lumii sunt menționați (începând cu anul 1969) cu cel mai prestigios premiu – cel al Băncii Suedeze în memoria lui Alfred Nobel, anume pentru realizări științifice în domeniul economico-matematic. În listele specialităților de doctorat în mai multe state există și specializarea economico-matematică.

Exemple de terminologie economico-matematică (aplicarea matematicii în economie): matematică în economie, matematică financiară, matematică a operațiunilor comerciale, metode și modele economico-matematice, programare matematică, modelare economică, matematica asigurărilor, modelare matematică, funcție de consum/a consumului, valori extreme, valoare maximă a funcției, minim de consum, salariu minim, dobândă compusă,

[1] Termen – fiecare dintre cuvintele sau grupurile de cuvinte care au o accepție specifică unui anumit domeniu de activitate [2, p. 1086]. Termin – unitate nominativă care desemnează o noțiune proprie unui anumit domeniu de activitate [1, p. 546]. Menționăm, că în ultima ediție a acestei lucrări cuvântul „termin" a fost substituit cu „termen".

[2] Restricțiile prestabilite pentru acest material nu ne permite să enumerăm listele disciplinelor respective, nici măcar cele de până la marile transformări socio-economice de la începutul ultimului deceniu al sec. XX.

Notă: Patraş Mihai, *e-mail:* patrash_mihai@hotmail. com, patras_olga@yahoo. com.

minimizare a costurilor (sau a cheltuielilor), optimizare a rezultatelor (a structurii etc.), maximizare a eficienței economice, centru bancar (comercial, bursier, financiar, industrial, carbonifer, de calcul etc.), piramidă financiară, planometrie, econometrie, circumscripție financiară, plan optim, diametru al monedei (metalice), modelare economico-matematică, parametri ai modelului (ai sistemului), cercuri de afaceri, curbă a investițiilor, curbă a cererii și ofertei, curbă a salariilor, cifră de afaceri, cifre de control, cifre globale, vector optim, vector al cererii, vector „input-output", matrice a valorii (a BLR, de coeficienți, de decontări), medie ponderată (cronologică, armonică etc.), multiplicator al monedei (al cererii etc.) etc.

Un alt domeniu foarte înrudit cu cel economic este geografia. Amintim, că o bună parte dintre studenții economiști (la mai multe specialități) de până la 1990, de asemenea, urmau să susțină un examen de admitere la geografie. Economia se dezvoltă în spațiu și timp. Cunoașterea decentă a geografiei este obligatorie pentru un economist performant, în special din domeniul științifico-didactic. Nu întâmplător există o serie de discipline universitare ce cuprind concomitent aceste domenii: geografia economică, economia teritorială și repartizarea forțelor de producție etc.

Exemple de terminologie economico-geografică: geografie economică, repartizarea teritorială/geografică a forțelor de producție (sau a forței de muncă, sau a factorilor de producție), geografia importurilor și/sau a exporturilor, țară dezvoltată (în curs de dezvoltare, în tranziție la economia de piață), țară producătoare și/sau exportatoare de petrol (de gaz etc.), țară agrară (industrial-agrară, agrar-industrială etc.), țară cu export (sau import) net, țară cu balanță comercială (sau de plăți) activă (sau pasivă), industrializarea țării (sau a regiunii), zonă economică (liberă), zonă valutară sau de schimb valutar, câmpuri (ne)lucrate, câmpuri agricole, „restul lumii", teritoriu economic, acvatoriu economic, spațiu economic unic etc., terenuri arabile, terenuri irigabile, terenuri pentru pășune, teritoriu fiscal, pământ irigabil, plan al orașului, regim/clauză a națiunii celei mai favorizate etc.

Printre domeniile cele mai strâns legate de economie este dreptul, știința juridică. Nu întâmplător în mai multe state ale lumii există facultăți sau instituții de învățământ superior în domeniul economiei și dreptului. Afară de această, orice document al organului legislativ suprem sau executiv are în mod obligatoriu aspecte economice și/sau juridice. Câteva exemple de termeni de economie și drept: drept economic (financiar, vamal, bancar, antreprenorial, fiscal etc.), contract de muncă, acord comercial, tratat de colaborare, tratat multilateral, escrocherie financiară, liberalizare a economiei (a prețurilor etc.), permis de export, patrimoniu comun, contravenție fiscală, contravenție monetară, produse contrafăcute, vin falsificat, spălare de bani, testament legal, testament comun, cod civil, cod fiscal, cod al muncii, criminalitate economică, clauză monetară etc.

În lista disciplinelor (domeniilor) cu un grad sporit de interpenetrare a terminologiei economice este și cel politic. Nu întâmplător prima disciplina formalizată din domeniul economiei a fost cel al „economiei politice". Câteva exemple de terminologie economico-politică: capitală economică, capitală bursieră, capitală financiară, capitală automobilistică; capitaluri financiare, congres valutar internațional; conjunctură de piață, conjunctură economică etc. ; proprietate a poporului; consul economic (sau comercial etc.), protecționism monetar, contradicție de interese, contradicții dintre muncă și capital, contradicții economice, contradicții dintre cerere și ofertă, memorandum al BIRD, memorandum al FMI, parteneriat strategic, proprietatea statului, program anticriză; clasă a muncitorilor, clasă a fermierilor, economie politică, politică economică (financiară, bancară, fiscală, vamală, bugetară, comercială, monetară și de credit, antiinflaționistă, antidumping, a prețurilor, a exporturilor și importurilor, a ofertei, a cotelor, a taxelor vamale etc.), liberalism economic, club de investitori (de exportatori) etc. [1]

Afară de cele patru ramuri științifice (matematica, geografia, dreptul, politica) cele mai strâns legate de economie există încă multe alte domenii de „colaborare" reciprocă terminologică dintre acestea, pe de o parte, și economie, pe de alta (economie-sociologie, economie-tehnică, economie-demografie etc.). Aducem câteva exemple din aceste (sub)domenii. Economie-demografie: PIB per capita (pe locuitor), forță de muncă, morbiditate și/sau mortalitate a populației etc. ; economie-sociologie: trai decent, trai de om, socialism cu față umană, minune economică (germană, japoneză, chineză), miracol economic din Asia de Sud-Est, boală profesională, valoare a muncii, vechime de muncă, colectiv de muncă, viață de afaceri, maturizare a împrumutului, mediană a vârstelor, viață a mărfii etc. ; economie tehnică: termenii „fabrică de... " sau „uzină de... " (în lucrările noastre avem expuse până la o mie de denumiri de atare întreprinderi din peste 300 ramuri ale industriei) țin concomitent atât de domeniul economiei, cât și cel al tehnicii etc.

Așadar, putem afirma ca terminologia economică (limbajul economic) este nucleul oricărei limbi. În baza celor de mai sus, expunem o definiție, a ceea ce reprezintă termen economic.

Fiind conştienţi de posibilul caracter subiectiv (în mod obiectiv) al răspunsului nostru, încercăm totuşi să formulăm câteva criterii fundamentale de apartenenţă a cuvântului (titlu sau a îmbinării corespunzătoare de cuvinte etc.) respectiv la terminologia economică. Aşa dar, în baza generalizării muncii efectuate asupra elaborării dicționarelor de specialitate putem stabili, că termeni economici pot fi consideraţi aceia, care ţin de următoarele subdomenii:

1. Unităţile monetare şi divizionare (istorice şi actuale), inclusiv cele provizorii, artificiale sau convenţionale, legale sau informale;

2. Factorii de producţie (pământul, munca, capitalul şi toate derivatele acestora), indiferent de gradul lor de finalizare/de prelucrare sau de pregătire;

3. Rezultatele (materiale şi/sau nemateriale ale) procesului de (re)producere a mărfurilor/produselor (intermediare sau finite), informaţiilor şi a serviciilor (aferente);

[1] Atribuirea unor termeni la un subdomeniu al economiei sau altul uneori poate fi calificată ca fiind convențională.

4. Instrumentele (pârghiile) de intermediere, de măsurare şi de evaluare a procesului de (re)producere, indicatorii şi noţiunile respective;

5. Profesiile, posturile, genurile de muncă, independent de domeniul, timpul şi locul/spaţiul concret de activitate;

6. Unităţile de măsură, utilizate în relaţiile legate de activitățile umane (comerciale, bancare ori de decontări, de transport, de producţie, de asigurări etc. naţionale, regionale, zonale, internaţionale etc.);

7. Alte noţiuni înrudite utilizate în ramurile/domeniile/sectoarele adiacente (economie-matematică, economie-drept, economie-politică, economie-informatică, economie-geografie, economie-tehnică, economie-sociologie etc.), precum și diverse organisme/structuri corespunzătoare internaţionale, europene, zonale/regionale etc. (actele normative/reglementatoare, denumirile și termenii respectivi)[1].

Sistematizarea a mai multor sute de surse (monografii, manuale universitare, suporturi de curse, diverse materiale metodice, dicționare explicative și bilingve, articole științifice și alte publicații, acte normative guvernamentale și parlamentare etc., directive europene etc.) din diverse țări din domeniul economiei au permis stabilirea pentru prima dată a limitelor cantitative a terminologiei economice. Potrivit datelor acumulate [4-6], putem conclude că terminologia de bază a domeniului cercetat include până la 20,0 mii cuvinte-titlu și până la 200,0 mii îmbinări de cuvinte.

Mai jos prezentăm lista principalelor teorii economice care, pe de o parte, utilizează terminologia din domeniu, iar pe de alta, mereu generează noi și noi termeni.

Teoria[2] abstinenţei *(modalitate a teoriei profitului şi dobânzii)*	~ avantajului (comparativ) absolut *v. şi* ~ costurilor
~ acceleratorului *(John M. Clark, 1917)*	~ avantajului (comparativ) relativ
~ acceleraţiei *(K. Brunner)*	~ avantajului comparativ
~ accelerării inflaţiei	~ bancară
~ acordurilor	~ „banilor ieftini“
~ acumulării (activelor)	~ „capitalismului de piaţă“
~ acumulării capitaliste	~ „capitalismului popular“
~ agio a capitalului şi dobânzii	~ balanţei
~ agio-ului *v. şi* ~ dobânzilor	~ ~ de plăţi
~ agrară	~ banilor
~ alegătorului median	~ ~ metalici
~ alegerii economice	~ beneficiilor
~ alegerii portofoliului *(J. Tobin)*	~ ~ descrescătoare
~ alegerii publice	~ balansării
~ alegerilor	~ balansării dinamice
~ algoritmilor	~ balansării organice
~ amortizării fondului de asigurare	~ balansării statice
~ amplasării forţelor de producţie	~ bugetelor ciclice
~ amplasării/ weberiană a amplasării	~ bunăstării (lui Pigou)
~ analizei cantitative	~ bunăstării economice
~ antagonismelor	~ bunăstării generale
~ anticipaţiilor adaptive	~ bunurilor interne
~ anticipărilor raţionale	~ bursieră
~ antreprenoriatului liber	~ cantitativă (a banilor, a monedei, *J. Fisher*)
~ aplicativă de adoptare/de luare a deciziilor	~ cantitativă a finanţelor
~ aprecierii asimptotice	~ cantitativă a preţurilor
~ aproximaţiilor	~ cantitativă modernă a banilor
~ armoniei intereselor	~ cantitativă monetară/a monedei
~ aservirilor ~ aşteptării *(mat.)*	~ cantităţii (de bani/de monedă) *v. şi* ~ cantitativă a banilor
~ ~ şi sacrificiului	~ cantităţii de bani pe termen scurt *v.* teoria acceleraţiei *(termen lansat de K. Bruner)*
~ aşteptărilor (adaptive)	~ capacităţii de plată
~ aşteptărilor economice	~ capacităţii excedentare
~ aşteptărilor raţionale	~ capitalismului organizat/ planificat (de John Galbraith)
~ (austriacă a) utilităţii marginale aplicată la bani	~ capitalului (organizat)
~ avantajelor competitive *(M. Porter, 1990)*	~ contractelor implicite
~ capitalului uman	

[1] În scopul reglementării terminologiei economico-financiare în unele state, inclusiv dezvoltate, au fost formate structuri publice specializate. De exemplu, în Franţa (din 1986) există **Comisia de terminologie economico-financiară** de pe lângă Ministerul Economiei.

[2] În unele surse anumite teorii economice expuse în prezenta lucrare pot fi expuse într-o altă redacție. În material de față ordinea expunerii teoriilor corespunde celei alfabetice a denumirilor respective. Semnul „~” substituie cuvântul „teorie” (în scopul economisirii spațiului).

~ caracteristicilor *(mat.)*
~ care nu este de acord/nu corespunde cu faptele (concrete)
~ căutării
~ celor trei factori (de producţie)
~ cercetărilor
~ cererii
~ ~ şi ofertei
~ c(h)artalistă *(a lui Menger, care explică rolul statului in apariţia banilor)*
~ cheltuielilor comparative (de producţie)
~ cheltuielilor de producţie
~ ciclului de afaceri echilibrat
~ ciclului de viaţă (a produsului)
~ ciclului economic (real)
~ „ciclului nul/zero“
~ ciclurilor
~ ~ de compensare a capitalului
~ ~ de lungă durată *(de 30-70 ani, elaborată de economistul rus Kondratiev)*
~ ~ de viaţă a produselor
~ ~ economice
~ circulaţiei
~ ~ monetare
~ „civilizaţiei industriale unice“
~ clasei mijlocii
~ clasică
~ ~ a balanţei de plăţi
~ ~ a comerţului internaţional
~ ~ a comerţului strategic
~ ~ a migraţiei
~ ~ de ocupare a resurselor
~ ~ economică
~ ~ obiectivă a valorii
~ cluburilor
~ coaliţiei *(R. Cyert, J. March)*
~ comenzilor
~ comercializării
~ comerţului internaţional
~ compensaţiilor fiscale *(reglării ciclului economic prin buget)*
~ competitivităţii
~ comportamentului producătorului
~ comportamentului/a comportării consumatorilor
~ comportării raţionale
~ concentrării capitalului
~ conceptului de producţie
~ concurenţei
~ ~ eficiente
~ ~ imperfecte
~ ~ monopoliste
~ ~ perfecte
~ ~ privind locurile de muncă
~ conducerii
~ conjuncturală *(a banilor)*
~ conjuncturii
~ constringerii
~ consumatorului *(L. Walras, S. Jevons, G. Menger)*
~ consumului
~ ~ comparabil *(lansată de D. Ricardo)*
~ ~ bazate pe noţiunea de produs-limită
~ ~ marginale a producţiei/a produsului
~ contractuală a salariului *(conform căreia salariul se determină in baza corelaţiei de forţă a părţilor)*
~ „contractualismului“
~ contractului fiscal
~ convenţiilor
~ convergenţei *(mat.)*
~ cooperatistă a jocurilor
~ corelaţiei *(mat.)*
~ costului raţional
~ costurilor *(G. Stigler)*
~ costurilor comparative (de producţie)
~ ~ şi a avantajelor relative
~ costurilor relative
~ cozilor *v. şi* ~ a serviciilor de masă, ~ firelor de aşteptare
~ creditară a ciclului economic
~ creditului
~ ~ consederat ca element esenţial al ciclului
~ ~ creator de capital
~ creşterii
~ ~ echilibrate
~ ~ economice
~ ~ endogene
~ ~ optimale/optime
~ ~ populaţiei *(conform lui Malthus)*
~ crizelor (economice)
~ curbei convexe a cererii
~ cursului valutar
~ „cursurilor valutare neutre“/„cursurilor de echilibru“
~ „cutiei poştale“
~ de amortizare a fondului de asigurare
~ de inovaţii a crizelor
~ de investire stabilizatoare
~ de stat a banilor
~ deciziei/deciziilor
~ deciziilor statistice *(mat.)*
~ decolonizării
~ deficitului sistematic
~ „democratizării capitalului“
~ democraţiei economice
~ „democraţiei industriale“
~ demonstraţiei/ demonstraţiilor *(mat.)*
~ dependenţei reciproce
~ deprinderilor preferenţiale
~ desconcentrării
~ despre dezvoltarea/evoluţia societăţii
~ determinanţilor
~ determinării (nivelului) veniturilor
~ dezechilibrului (economic)
~ dezindustrializării
~ dezvoltării
~ ~ economice pe termen lung
~ ~ fără crize a capitalismului
~ ~ pe etape a societăţii
~ ~ sociale
~ dialectică a dezvoltării
~ diferenţelor finite *(mat.)*
~ dinamicii economice
~ dirijării stocurilor
~ disponibilităţii titlurilor pe piaţă
~ disproporţiilor
~ disproporţionalităţii crizelor
~ distribuirii/distribuţiei

~ ~ productivităţii limită
~ ~ profitului *(după J. Klark)*
~ ~ proporţionale a produsului
~ distribuţiei economice spaţiale
~ distribuţiei naturale a avuţiei *(trickle down theories)*
~ diviziunii impozitului
~ diviziunii internaţionale a muncii
~ dobânzii/dobânzilor *v. şi* ~ agio-ului
~ dobânzii bazate pe muncă
~ dominoului (a integrării)
~ dotării factoriale (proporţiei factorilor)
~ Dow-Jones
~ dreptăţii sociale *(venituri egale pentru muncă egală)*
~ dreptului de proprietate
~ dualismului *(a lui Malthus)*
~ dualităţii *(in probleme economice)*
~ ecartului umflat
~ echilibrului
~ ~ ciclic
~ ~ economic
~ ~ general
~ ~ parţial
~ ~ pieţei
~ ~ prin venituri *(Keynes, Robinson, Harrod)*
~ echităţii in management/in dirijare/in conducere
~ echivalenţei/a echivalării (condiţiilor)
~ eclectică *(paradigma OLI/Ownership, Location, Internalization)*
~ econometrică
~ economică a amplasării
~ ~ a birocraţiei
~ ~ a bunăstării
~ ~ a lui Keynes
~ ~ a politicii
~ ~ a spaţiului
~ ~ aplicativă
~ ~ bazată pe accelerator-multiplicator
~ ~ burgheză
~ ~ clasică
~ ~ engleză
~ ~ generală
~ ~ keynesiană/a lui Keynes
~ ~ liberală
~ ~ marxist-leninistă
~ ~ mic-burgheză
~ ~ monetaristă
~ ~ neoclasică
~ ~ normată/normativă
~ ~ occidentală
~ ~ pozitivă
~ ~ privind specificul dezvoltării ţărilor agrare *(V. Madgearu)*
~ ~ pură
~ ~ vulgară
~ economiei comparative
~ ~ coordonate
~ ~ cu nivel sporit al salarizării *(soţilor Webb)*
~ ~ de ofertă
~ ~ de personal
~ ~ dirijate
~ ~ a ocupării, dobânzii şi monedei
~ ~ a sistemelor
~ ~ a statisticii
~ ~ dominării
~ ~ gestionate centralizat
~ ~ industriale
~ ~ instituţiilor
~ ~ intreprinderilor
~ ~ matematice
~ ~ mixte
~ ~ moderne a intreprinderilor
~ ~ ofertei
~ „~ periferice“
~ ~ publice
~ ~ reglabile
~ economiilor
~ economisirii resurselor
~ efectelor externe
~ efectului inerţional *(conform căreia se determină dinamica consumului şi investiţiilor)*
~ eficacităţii pieţei
~ eficacităţii marginale descrescătoare a capitalului
~ eficienţei maxime a investiţiilor capitale
~ egalităţii puterilor de cumpărare
~ egalizării preţurilor
~ ~, a factorilor de producție și a veniturilor
~ elasticităţii (formării prețurilor)
~ eliminării *(mat.)*
~ emisiunii (banilor)
~ endogenă a conjuncturii
~ erorilor *(mat.)*
~ evidenţei contabile
~ evoluţiei economice
~ ~ emergente
~ excesului de economie/de economisire
~ exogenă a conjuncturii
~ expansiunii creditului
~ exploatării
~ exteritorialităţii
~ factorilor *(de producţie)*
~ factorilor destabilizatori ai crizelor
~ fazelor creşterii economice
~ fiabilităţii
~ financiară/a finanţelor
~ finanţelor (publice)
~ firmei *(lansată in 1937 de R. Coase)*
~ fiscală
~ fluxului de numerar (cash flow)
~ folosirii forţei de muncă/miinii de lucru
~ fondului de asigurare
~ „fondului de lucru“
~ fondului de salarii
~ fondurilor compensate
~ fondurilor imprumutate/imprumutabile/de imprumut
~ formării (capitalului)
~ formării preţurilor
~ ~ in baza costurilor marginale
~ forţelor productive/de producţie
~ frinării *(dobânzii)*
~ funcţiilor
~ funcţională a banilor
~ funcţionării pieţelor cu concurenţa liberă
~ generală a echilibrului (competitiv)
~ ~ a eliminării *(mat.)*
~ loturilor mici de acţiuni
~ lui Coase

~ gestionării pasivelor
~ gestionării producţiei
~ gestionării stocurilor
~ gestiunii
~ „goanei şi fugii“
~ gospodăririi personalului
~ grafurilor *(mat.)*
~ greşelilor
~ grupurilor
~ haosului
~ heterodoxală a convenţiilor *(Franţa)*
~ (importanţei) amplasamentului/poziţiei/localizării
~ impozit-schimb
~ impozitelor/a impozitării
~ impozitelor ca mijloc de influenţare a mişcării ciclului economic
~ impozitului ca mijloc de reprezentare/de repartizare a veniturilor şi a averii
~ impozitului ca mijloc de stabilizare economică
~ impozitului ca sursă principală de venituri ale statului
~ impozitului optim
~ impulsionării masive
~ impunerii la sursă
~ incidenţei impozitelor
~ indicilor numerici
~ indicilor
~ inflaţiei
~ informaţiei (economice)
~ inovaţională/inovaţionistă
~ insiderului-outsiderului
~ integrării economice
~ ~ europene
~ ~ şi dezintegrării sociale
~ interacţiunii
~ interdependenţei
~ interesului
~ intervalutară (a cursului)
~ invalutară *(Knapp, Ester)*
~ „investiţiilor excedentare“
~ ipotezei „noutăţilor“
~ „izolaţionismului“
~ imbogăţirii fără cauză
~ in dezacord cu faptele (concrete)
~ increderii
~ intreprinderii manageriale
~ intreprinderilor bancare
~ intreprinderilor comerciale
~ intreprinderilor industriale şi comerciale *(Madgearu)*
~ jocurilor (cooperatiste)
~ jocurilor in management
~ keynesistă a creşterii
~ keynesistă a monedei reglementate
~ keynesistă a preferenţei pentru lichiditate
~ keynesistă a veniturilor
~ liberală a economiei de ofertă
~ licitaţiilor
~ limitelor
~ localizării
~ lotului incomplet
~ negocierii
~ ~ salariilor
~ neoclasică
~ lui Dow
~ lui Friedman
~ lui Kondratiev *(a ciclurilor lungi)*
~ lui Keynes
~ lui Keynes privind ocuparea deplină *(a forţei de muncă)*
~ lui R. Harrod
~ lui R. Solow
~ lui Ricardo (privind productivitatea muncii)
~ lui Schumpeter
~ lui Stolper-Samuelson
~ lui Viser
~ lumii industriale unice
~ macroeconomică
~ ~ a consumului
~ ~ a finanțelor
~ malthusionistă a (supra)populaţiei
~ managementului
~ ~ activelor
~ ~ stocurilor
~ managerială a firmei
~ marelui business
~ marfară a banilor
~ marginală
~ marginală/marginalistă a valorii
~ metalistă a banilor
~ matematică a comunicaţiilor
~ matematică a proceselor optime
~ matricelor
~ măsurii
~ „mersului la intimplare“
~ microeconomică
~ ~ a consumului
~ ~ a finanțelor
~ microeconomiei neoclasice
~ minimaxului
~ mobilităţii *(demog.)*
~ modelelor
~ „modernizării“
~ modificării ciclurilor
~ Modigliani-Miller a costului capitalului
~ monedei reglementate
~ monedelor cheie
~ monetară
~ ~ a ciclului economic
~ ~ a dobânzii
~ ~ a finanţelor
~ ~ a statului
~ ~ cantitativă
~ ~ conjuncturală
~ ~ de la Cambridge *v.* ~ cantitativă a banilor
~ ~ modernă
~ monetar-creditară a ciclului
~ motivaţiei a lui Freud
~ motivaţiei a lui Maslow
~ motivaţiei situaţionale
~ motivării (colaboratorilor/angajaţilor)
~ multiplicatorului
~ mulţimilor *(mat.)*
~ naturistă a creditului
~ „necesităţilor colective“
~ necesităţilor lui Macceland
~ postkeynesianistă/post-keynesianistă/post-keynesiană

~ ~ a banilor/a monedei
~ ~ a creşterii
~ ~ a dinamicii economice
~ ~ a migraţiei
~ ~ a valorii
~ ~ standardă
~ neocolonialistă
~ neofuncţionalismului integrării
~ neokeynesiană de creştere economică
~ neutralităţii impozitelor
~ nivelării ponderate *(stat.)*
~ noii ortodoxii
~ nominalistă (a banilor)
~ nonlineară *(stat.)*
~ nonmonetaristă a dobânzii
~ normativă
~ ~ a ratei de schimb
~ nouă a creşterii
~ numerelor
~ obiectivă a valorii
~ ocupării
~ ~ complete a forţei de muncă
~ ofertei
~ ~ de bani
~ oligopoliei a lui Cournot
~ oligopolurilor *(G. Stigler)*
~ optimizării
~ opţiunilor publicului
~ orarului
~ ordinară a utilităţii *(V. Pareto, J. Hicks, E. Slutsky)*
~ ordonanţării
~ organizaţiilor
~ organizării
~ ~ industriale
~ ~ intreprinderii
~ ~ muncii in construcţii
~ ortodoxală
~ parităţii capacităţii/puterii de cumpărare *(Gustav Casel)*
~ parităţii ratelor de dobândă
~ „parităţilor mobile“ *(elastice/ glisante/ lunecătoare, a standardului manevrabil)*
~ parităţilor şi cursurilor fixe
~ parteneriatului
~ ~ social
~ pauperizării
~ pieţelor (potenţial concurenţiale)
~ pieţelor eficiente
~ pieţelor şi organizării de ramură
~ planificării *(stocurilor)*
~ plusvalorii
~ politică a conjuncturii
~ politicii sectoriale
~ populaţiei
~ ~ stabile
~ portofelului/alegerii portofelului
~ portofoliilor
~ portofoliului balansat/echilibrat
cursului acţiunilor)
~ reacţiei excesive/exagerate (a cursului valutar)
~ redistribuirii (veniturilor)
~ reducerii densităţii populaţiei
~ reducerii/ scăderii fertilităţii solului
~ reducerii rentabilităţii
~ potenţialului
~ (importanţei) poziţiei *v. şi* ~ (importanţei) amplasamentelor
~ preferinţei lichidităţii/pentru lichiditate *(a lui Keynes)*
~ preferinţelor
~ ~ stabilite
~ preţului de monopol
~ preţului hedonist la schimbările calităţii *(susţinută de Zvi Griliches)*
~ preţului unic
~ preţurilor
~ ~ competitive
~ ~ de arbitraj
~ ~ de echilibru
~ ~ in condiţiile concurenţei nelimitate
~ „primatului eficacităţii asupra echităţii“ in politica fiscală
~ primelor pentru lichiditate
~ primitivă a cantităţii banilor
~ privind alegerea unui amplasament *v. şi* ~ amplasamentelor
~ privind apariţia catastrofelor *(mat.)*
~ privind libertatea nelimitată şi egalitatea oamenilor *(lui Proudhon)*
~ privind ocuparea *(forţei de muncă)*
~ probabilităţilor/a probabilităţii
~ problemelor de extremum
~ proceselor stocastice
~ procesului de ajustare *(a economiei)*
~ producătorului pe termen lung
~ producătorului pe termen scurt
~ productivităţii
~ ~ capitalului
~ ~ marginale/maxime
~ ~ şi a utilizării capitalului
~ ~ vinzării
~ producţiei *(G. Stigler)*
~ profitului
~ prognozării/ pronosticării
~ programării (dinamice)
~ programării liniare
~ progresului
~ ~ tehnic neutru
~ proporţiei factorilor şi a egalizării preţurilor *(Heksler, Ohlin, Samuelson, Stolper)*
~ proprietăţii
~ prospectării *(Kahneman, Tversiaj)*
~ psihologică a ciclurilor economice
~ psihologică a conjuncturii
~ psihologică a variaţiei cursului valutar *(Aftalion)*
~ psihologiei de piaţă
~ punctelor aur
~ punctului nevralgic
~ puterii de cumpărare
~ puterii economice
~ raportului dintre stimulent şi contribuţie
~ rarităţii capitalului
~ ratei de schimb *v.* ~ a cursului valutar
~ ratei (reale a) dobânzii *(J. Fisher)*
~ rătăcirilor intâmplătoare (pentru determinarea
~ sistemelor (in management)
~ socială
~ social-economică

~ reechilibrării (BP) prin variaţia cursurilor valutare
~ reformelor structurale
~ regimului de conducere/de management
~ reglării financiare
~ relaţiilor economice internaţionale
~ relaţiilor internaţionale
~ relaţiilor umane
~ relaţiilor valutare internaţionale
~ remunerării eficiente
~ rentei (*lansată de D. Ricardo*, pentru terenuri in posesie)
~ ~ absolute
~ ~ băneşti
~ ~ diferenţiale
~ ~ funciare
~ ~ relative
~ repartizării
~ ~ bazate pe noţiunea de produs-limită
~ ~ economiei
~ ~ forţelor de producţie
~ ~ profitului *(după J. Klark)*
~ reproducerii
~ reproducţiei capitaliste
~ reţelelor
~ „revoluţiei administratorilor/managerilor“
~ „revoluţiei in venituri“
~ revoluţiei manageriale
~ rezervelor
~ ~ materiale a crizelor
~ riscului/riscurilor
~ ~ colectiv
~ ~ de intreprindere
~ ~ individual
~ ~ minim
~ salariilor
~ salariului eficient/de eficienţă
~ salariului in funcţie de randament *(Elliott)*
~ salarizării
~ schimbării preţurilor de acţiuni
~ schimbului (neechivalent)
~ schimbului comercial
~ „second best“ (optim de gradul al doilea)
~ segmentării
~ ~ pieţei muncii
~ selecţiei naturale
~ selecţiei portofoliilor
~ selecţiilor
~ ~ mici
~ semnalului
~ seriilor cronologice
~ serviciilor
~ ~ de masă *(a firelor/a seriilor de aşteptare, a cozilor)*
~ simetrică a valorii
~ similitudinii
~ sindicatelor
~ sintezei neoclasice *(Paul Samuelson)*
~ ~ de schimb *(List)*
~ ~ internaţionale
~ „valutelor conducătoare“
~ variabilelor calitative *(stat.)*
~ variabilelor cantitative *(stat.)*
~ venitului permanent
~ veniturilor şi cheltuielilor
~ societăţii abundente
~ societăţii de consum
~ societăţii industriale
~ societăţii industriale unice
~ societăţii postindustriale
~ „societăţii tehnocratice“
~ soldurilor de casă
~ soluţiilor statistice
~ sondajelor *(mat.)*
~ sondajului mare *(stat.)*
~ specializării internaţionale
~ spiralei inflaţioniste
~ spontaneităţii
~ stabilităţii (micii gospodării ţărăneşti)
~ stabilităţii dinamice
~ stabilităţii micii industrii/producţii
~ stabilizatorilor conjuncturii
~ „stabilizării puterii de cumpărare a banilor“
~ stagnării (deciziilor statistice)
~ stagnării seculare *(Alvin Hansen)*
~ standard a veniturilor şi cheltuielilor
~ statală a banilor
~ statistică
~ statului (economic)
~ „statului prosperităţii generale“
~ „stimulării prin buget“
~ stocurilor
~ stratificării sociale
~ subconsumului
~ ~ in crize
~ subiectivă (a valorii)
~ ~ neoclasică a valorii
~ supraeconomiilor in crize
~ supraproducţiei
~ ~ in crize
~ surplusului de cerere
~ şcolii matematice a valorii
~ şomajului (natural)
~ şomerilor de rezervă
~ tabulării
~ testării ipotezelor *(stat.)*
~ testării statistice (a ipotezelor)
~ transformării capitalului
~ ultraimperialismului
~ uniunii vamale/uniunilor vamale
~ universalităţii
~ utilităţii
~ ~ anticipate/aşteptate a lui Neuman-Morgenstern
~ ~ marginale (maxime)
~ ~ pieţei
~ ~ sperate
~ uzurii şi substituirii echipamentului
~ valorii
~ ~ de intrebuinţare
~ ~ de muncă incorporată
~ ~ muncă (valorii-muncă)/bazate pe muncă *(A.Smith, D. Ricardo, K. Marx)*
~ ~ capitalului pentru consumul lui
~ valorilor
~ ale rarităţii *(asupra dobânzii, Cassel)*
~ ale rentei
~ ale repartiţiei veniturilor

~ vulgară a valorii ~ X *(opinie conform căreia in administrare şi control angajatul intenţionează să fugă de muncă şi trebuie să fie sub un control continuu)* ~ Y *(conform căreia un control dur nu este necesar fiindcă angajatul munceşte cinstit şi manifestă iniţiativă)* ~ zonei monetare optime *(teorie lansată in 1961 de Mundell); etc.*[1] <u>Teoriile enumerate mai sus convenţional pot fi grupate/ sistematizate în următoarele subdomenii ştiinţifice economice:</u> Teorii: ale aşteptării şi sacrificiului (asupra dobânzii, Marshal şi Mac Vane) ~ ale capitalismului reglementat ~ ale comportamentului firmei ~ ale creşterii analogiei ~ ale crizei de subconsum ~ ale crizei de supraproducţie ~ ale dezechilibrului economic ~ ale dezvoltării firmei ~ ale dobânzii/privind dobânda ~ ale dreptăţii şi egalităţii ~ ale elasticităţii ~ ale internaţionalizării afacerilor ~ ale „marelui şut/salt“ ~ ale politicii economice ~ ale profitului *(Bohm Bawerk, Zeiter, Fisher, asupra dobânzii)*	~ ale riscului *(asupra dobânzii, Galliani)* ~ ale sacrificiului egal ~ ale supracapitalizării ~ ale valorii ~ ale valutei de bază/cheie ~ ale valutei reglementate ~ asupra consumului ~ contemporane asupra dobânzii ~ cu privire la comerţul internaţional ~ de orientare keynesistă ~ de orientare monetaristă ~ dinamice ale avantajului comparativ ~ eclectice *(asupra dobânzii)* ~ eclective şi sintetice ~ manageriale ale firmei ~ monetare ~ monetare a suprainvestiţiilor ~ monetare contemporane asupra dobânzii ~ neoclasice *(teoria „aşteptărilor raţionale“, teoria „ciclului economic real/RBC“, ipoteza pieţelor eficiente/ EMH)* ~ privind echilibrul economic ~ privind investiţiile directe in străinătate ~ privind relațiile economice internaționale ~ pure/ale capitalului real ~ referitoare la costul formării capitalului ~ sintetice ~ tehnocrate ~ tradiţionaliste ; etc.

Cea mai mare contribuție la dezvoltarea științei economice revine următoarelor școli științifice unanim recunoscute din domeniul dat.

Scoală (economică) austriacă/ vieneză/ psihologică din Viena
~ (economică) de la/ din Cambridge *(Anglia)*
~ (economică) de la Harvard
~ (economică) de la Oxford *(SUA)*
~ (economică) din Chicago
~ (economică) din Fraiburg (Germania)
~ (economică) din/ de la Lausanne *(Elveţia)*
~ (economică) din Londra
~ (economică) din Manchester *(Marea Britanie)*
~ (economică) din Nim *(Franţa)*
~ (economică) din Stokholm/ suedeză
~ clasică de economie/ economică clasică
(fondată de A. Smith)
~ clasică de management
~ economică anglo-americană
~ economică clasică nouă
~ (economică) engleză
~ istorică germană
~ londoneză
~ monetară/ monetaristă
~ neoclasică
~ neoclasică a Institutului de la Massachusetts *(SUA)*
~ neoclasică tradiţională

Cele mai semnificative rezultate științifice, metodologice etc. în domeniul economiei revin școlilor anglo-americane. Aceasta se explică prin faptul că spațiul respectiv pe parcursul ultimelor secole a fost și rămâne a fi cel mai avansat și din punct de vedere al performanțelor economice reale. Membrii școlilor acestora, precum și cercetători din alte centre științifice au reușit să elaboreze și să propună ori să aplice în diferite perioade importante teorii economice, care în permanență îmbogățesc și actualizează terminologia economică. Economia fiind unul dintre cele mai bogate domenii științifico-practice în acest sens.

[1] În total au fost identificate pentru prima dată peste 800 de teorii economice și adiacente.

BIBLIOGRAFIE

1. AȘ a RSSM. Institutul de limbă și literatură. Dicționar explicativ al limbii moldovenești. În două volume. – Chișinău, Red. Principală a Enciclopediei Sovietice Moldovenești, 1985, Vol. II, 874 p. (p. 544).
2. Academia Română. Institutul de Lingvistică „Iorgu Iordan”. DEX/ Dicționarul explicativ al limbii române. Univers Enciclopedic. Ed. a II-a. – București, 1996, 1192 p.
3. Mihai Patraș. Dicționar economic rus-român. – Chișinău, Ed. Enciclopedică „Gh. Asachi”, 1994, 484 p.
4. Mihai Patraș, Corina Patraș. Dicționar economic și financiar-bancar englez-român. – Chișinău, Ed, „Litera”, 2002, 824 p.; ed. a 2-a, Chișinău, Ed. „ARC” și „Gunivas” (peste 130.000 cuvinte și expresii), 2008, 778 p.
5. Mihai Patraș, Olga Patraș. Dicționar economic și financiar-bancar român-rus, cca. 150.000 cuvinte și expresii (apariție estimată 2016).
6. Mihai N. Patraș, Corina Patraș, Constantin Patraș, Mihai M. Patraș. Dicționar economic și financiar-bancar francez-român. Cca. 120.000 cuvinte (apariție estimată 2017).

   Notă. Lucrările [4-6] sunt cele mai cuprinzătoare Dicționare bilingve din domeniul economic la etapa actuală. Ele au fost elaborate și/sau perfecționate pe parcursul ultimelor cca. 3 decenii.

ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA LA UN SFERT DE SECOL: OPORTUNITĂȚI ȘI EȘECURI

Alexandru STRATAN, dr. hab., profesor, Republica Moldova
Zaharia OLĂRESCU, cercet. şt., INCE

La 27 august 2016 Republica Moldova a marcat aniversarea a 25 de ani de la obţinerea independenţei. O succintă trecere în revistă a perioadei ce s-a scurs, din punct de vedere a evoluţiei economiei naţionale, trebuie să ne dea răspuns la întrebarea, dacă suntem noi satisfăcuţi ori nu de acele rezultate care le-am obţinut în această perioadă.

1. Startul promiţător al reformelor economice în Republica Moldova

Din momentul obţinerii autonomiei politico-economice, Republica Moldova, la fel ca şi alte state din fostul lagăr socialist, după destrămarea acestuia, a ales calea edificării unui stat din temelie nou, cu drepturi depline ca subiect internaţional, suveran, democratic în baza promovării reformelor cardinale în economie pe principiile relaţiilor de piaţă. A fost determinată direcţia strategică geo-politică – calea spre Europa, cu integrarea în Comunitatea Europeană.

Schimbările survenite în sfera politică, realizările privind consolidarea democraţiei, reformele instituţionale, formarea bazei juridice au contribuit la crearea condiţiilor pentru avansarea spre o economie de piaţă funcţională.

De menţionat că, startul reformelor economice, care a demarat o dată cu elaborarea Concepţiei de trecere la economia de piaţă şi a Programului de tranziţie la economia de piaţă în Moldova din anul 1991 a fost destul de promiţător. Despre aceste succese pe acele vremuri se vehicula şi în sursele informaţionale internaţionale. Astfel, conform estimărilor rapoartelor anuale ale FMI, BM şi BERD, Moldova era apreciată mai înalt în comparaţie cu majoritatea ţărilor CSI şi a vecinilor săi – România, Bulgaria şi Ucraina în vederea promovării reformelor. Iar revista „Economist" constata: „Moldova – este un model al reformării corecte, iar faptul că ea este o ţară compactă, o transformă într-un laborator perfect pentru desfăşurarea reformelor"[*].

Conform acestor documente, Republica Moldova, preconiza să traverseze calea extrem de dificilă de tranziţie spre economia de piaţă într-o perioadă minimă posibilă, de cca. 1,5-2 ani.

2. Dificultăţile care au urmat mai apoi.

Dar, primii paşi, destul de promiţători, făcuţi în domeniul reformelor, nu au continuat şi mai departe cu acelaşi ritm. Republica Moldova de la bun început s-a confruntat cu un şir de probleme de ordin politic, economic şi social pe care a fost nevoită să le înfrunte, bazându-se, în principal, pe propriul potenţial de resurse materiale, financiare şi naturale, care nu era atât de bogat.

Procesul transformării radicale a economiei s-a produs pe fondalul unei crize social-economice acute al întregului sistem economic. Lipsa experienţei în contracararea şocurilor externe, a fenomenelor de criză în economie şi sfera socială, în efectuarea reformelor sistemice, precum şi instabilitatea în politica internă, dezintegrarea teritorială a ţării în rezultatul conflictului armat din 1992 au fost factorii care au predeterminat, în cea mai mare măsură, esenţa perioadei iniţiale de tranziţie la economia de piaţă.

Gradul înalt de integrare a economiei Moldovei în complexul economic al fostei Uniuni Sovietice a fost determinat de absenţa aproape totală a carburanţilor proprii, materiei prime neagricole, tehnicii, utilajului etc.

Dezintegrarea URSS a provocat distrugerea sistemului de relaţii economice şi a condus la apariţia unor obstacole în calea circulaţiei mărfurilor, a unor restricţii vizând accesul noilor state independente la pieţele nou-formate, a generat, într-un timp scurt, o majorare ne mai întâlnită până atunci a preţurilor la agenţii energetici şi la materiile prime importate, a dus la scumpirea transportului şi la pierderea pieţelor tradiţionale.

Procesele dezintegraţioniste au afectat nu numai legăturile dintre agenţii economici, ci şi sistemul bancar, monetar şi financiar. A crescut brusc volumul neplăţilor, fapt ce a subminat stabilitatea financiară a agenţilor economici şi a statului în ansamblu. Insuficienţa resurselor bugetare, pe fondalul menţinerii unui nivel comparativ înalt al sarcinilor bugetare, a provocat un deficit, care a condus la sporirea rapidă a inflaţiei.

Tranziţia de la economia centralizată şi planificată la cea de piaţă în principalele direcţii: liberalizarea preţurilor, activitatea economică externă, formarea pieţei interne, privatizarea, punerea în circulaţie a valutei naţionale a fost destul de dinamică. S-a creat un nou sistem bancar, s-au schimbat condiţiile şi regulile activităţii economice. Măsurile întreprinse şi modalităţile de reformare însă nu au fost întotdeauna corectate la timp, mersul reformelor deseori era stopat, iar guvernele erau schimbate frecvent, deseori nemotivat. Au apărut primele disensiuni între Preşedinte, Parlament şi Guvern, ceea ce era în defavoarea reformelor.

Privatizarea în masă a patrimoniului statului contra bonuri patrimoniale nu a îndreptăţit aşteptările privind apariţia unei clase de proprietari interesaţi să sporească producţia pe baza ridicării nivelului de competitivitate, renovării, retehnologizării şi modernizării potenţialului de producţie.

În industrie a fost iniţiat procesul de restructurare a întreprinderilor, s-au elaborat şi aprobat metodele de restructurare a acestora, s-au trasat căile de lichidare a întreprinderilor insolvabile, însă acest proces se desfăşura foarte lent şi anevoios.

[*] „Republica Moldova. Strategia de dezvoltare". Centrul de Investigaţii Strategice şi Reforme. Proiectul PNUD/BM „*Strategia de dezvoltare*" Chişinău, 1998, pag. 6.

În sectorul agrar reforma şi privatizarea pământului se efectuau în lipsa unui sistem de susţinere a producătorilor agricoli de către stat şi a unei infrastructuri adecvate pentru prestarea serviciilor informaţionale, tehnologice, comerciale, financiare şi de consulting.

3. Intrarea în faza de criză profundă a sistemului socio-economic (1990-1999)

Dezintegrarea economică şi teritorială, precum şi erorile comise în efectuarea reformelor, au determinat caracterul îndelungat şi profund al crizei din anii '90. Deosebit de mari au fost costurile reformelor în primii 5 ani, când s-a produs o deteriorare totală a indicatorilor principali. În aceşti ani volumul PIB s-a redus cu peste 60%, valoarea adăugată brută – cu peste 70%, investiţiile - cu cca. 85%, veniturile bugetului consolidat – cu peste 70%, volumul comerţului extern – cu cca. 60%, salariul mediu lunar – cu peste 73%.

Economia a fost afectată de un pronunţat decalaj dintre cerere şi ofertă, de o insuficienţă cronică a investiţiilor interne şi externe şi de ruinarea potenţialului tehnic de producţie. Mărfurile şi serviciile autohtone, în cea mai mare parte, nu făceau faţă cerinţelor, nefiind competitive nu numai peste hotare, dar şi în interiorul ţării. În acea vreme datoriile statului depăşeau volumul PIB anual. În comparaţie cu alte state postcomuniste, perioada de tranziţie în Moldova se producea în circumstanţe de permanentă instabilitate politică şi de separatism regional. În asemenea condiţii înflorea corupţia şi criminalitatea, în proporţii mari se extindea economia subterană.

Declinul masiv al producţiei a fost agravat de dezechilibrul sistemului financiar manifestat prin inflaţie înaltă şi hiperinflaţie, creşterea neplăţilor şi a schimburilor „barter”, precum şi a numărului de întreprinderi nerentabile. Aceste fenomene împreună cu dezechilibrele structurale au provocat un proces continuu de declin economic până în anul 1997.

Totuşi, în anul 1997 au apărut primele semne a relansării economice: pentru prima dată PIB-ul a fost în creştere. În ediţia anuală a Ministerului Economiei şi Reformelor „Evoluţia social-economică a Republicii Moldova în anul 1997” se spunea: *„…în decursul anului 1997 obiectivele principale ale activităţii economice în republică au fost stoparea proceselor negative şi respectiv, asigurarea unei stabilităţi social-economice a ţării. Cel mai important rezultat pozitiv obţinut este faptul că, pentru prima dată în ultimii 7 ani, a fost asigurată o creştere economică. Produsul intern brut nominal s-a majorat cu circa 1 mild. lei, iar volumul real al lui a crescut cu 1,3% (**1,6% red**.). Se poate conchide că, în temei, s-a încheiat etapa iniţială de stabilizare macroeconomică: valuta naţională a devenit stabilă, s-a redus rata inflaţiei şi cota procentuală bancară; s-a încheiat privatizarea în masă a obiectelor proprietate publică şi a demarat privatizarea contra mijloace băneşti…”*

Era de aşteptat că rezultatele pozitive ale anului 1997 vor continua şi în anii următori, pentru aceasta erau create mai multe premise favorabile. Însă criza financiară din Rusia din 1998 a provocat un nou şoc economiei naţionale, dependentă în mare măsură de situaţia de pe piaţa acestei ţări, căreia îi revenea aproximativ 60% din exportul moldovenesc. În următorii doi ani (1998-1999) PIB-ul s-a mai redus încă cu 10%. S-a înregistrat un declin fără precedent al activităţii economice, volumul importului şi al exportului reducându-se în jumătate.

Deprecierea leului faţă de dolarul american (de 2,5 ori în perioada decembrie 1997 – decembrie 1999) a provocat o creştere considerabilă a cheltuielilor pentru deservirea datoriei externe, recalculată în valuta naţională, o bună parte din producţia exportată în Rusia aşa şi a rămas ne acceptată la plată conform contractelor încheiate. În urma acestui dezastru economic 60% din întreprinderile industriale şi-au redus volumul de producţie şi tot atâtea au generat pierderi, fiecare a treia întreprindere s-a pomenit insolvabilă, numărul salariaţilor s-a redus cu peste 10 mii, circa 60 mii persoane au fost concediate forţat.

Ca rezultat, în 1999, nivelul PIB-ului produs în ţară constituia doar 34% din nivelul anului 1990, volumul producţiei industriale – 32%, al producţiei agricole – 50% (Figura 1). S-a produs o degradare accentuată a procesului de reproducţie a fondurilor în urma reducerii de circa 10 ori a volumului de investiţii în capital fix.

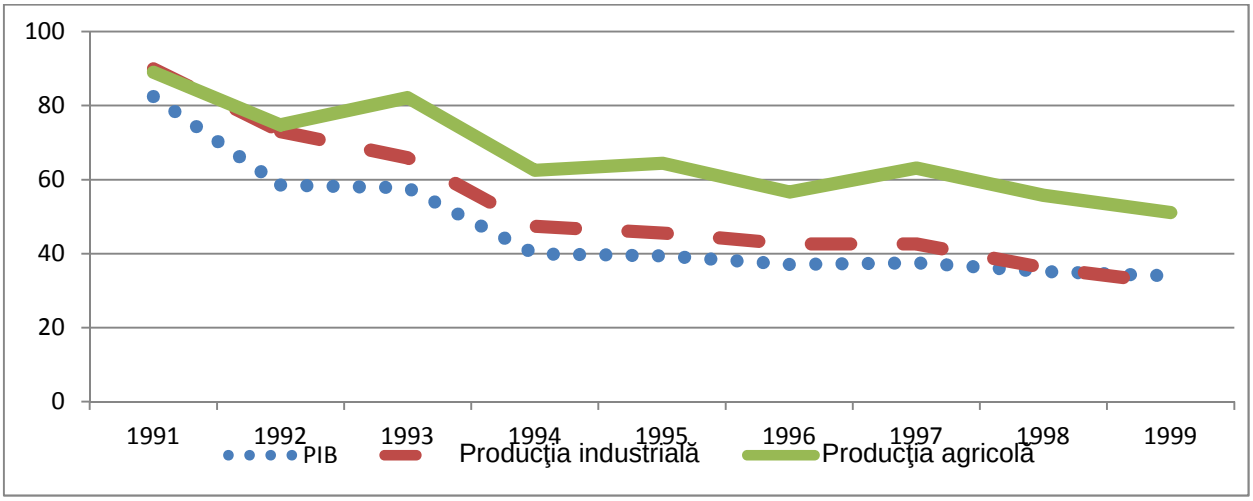


Fig. 1. Căderea volumelor PIB, a producţiei industriale şi agricole în perioada anilor 1991-1999, în raport cu anul 1990

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor statistice

Transformările produse în anii '90 au avut consecinţe grave şi au influenţat negativ nivelul de trai şi calitatea vieţii populaţiei. Ca urmare a eliberării masive a forţei de muncă, a inflaţiei înalte şi a micşorării în termeni reali a volumului cheltuielilor de stat pentru nevoile sociale, s-au redus sursele de venit ale populaţiei. Salariul mediu lunar, în termeni reali, constituia doar cca. 25% din nivelul anului 1990, iar pensia medie – cca. 17%, nivelul şomajului depăşind 11%.

În anul 1999 nivelul inflaţionist mediu anual a crescut cu 39,4% în comparaţie cu anul precedent, preţurile la produsele alimentare s-au majorat cu 44%, la cele nealimentare – cu 36%, la serviciile prestate populaţiei – cu 56%. La mai multe produse alimentare preţurile au crescut cu 50-70%, iar la unele chiar s-u dublat (crupe, hrişcă etc.). La serviciile prestate populaţiei pentru distribuirea gazelor preţurile s-au majorat de 2,6 ori, la aprovizionarea cu apă – de 2,3 ori, la energia electrică – cu 70%.

Deteriorarea condiţiilor şi a calităţii vieţii majorităţii cetăţenilor din Republica Moldova a provocat modificări negative în evoluţia demografică a ţării. S-a început exodul masiv al cetăţenilor, care nu-şi mai vedeau viitorul lor în ţara de baştină şi care sperau la dobândirea unui trai mai sigur şi decent peste hotarele ei.

4. Intrarea în faza relansării economice (2000-2015)

Practic, după 10 ani de recesiune continuă (cu excepţia anului 1997), declinul în economie a fost stopat. În anul 2000 economia Moldovei s-a plasat pe o traiectorie ascendentă, creşterea fiind determinată de mai mulţi factori, printre care: stabilizarea situaţiei pe pieţele ţărilor din Europa de Est, în special pe cea rusească; creşterea cererii interne, influenţată în mare măsură de majorările sumelor provenite din munca rezidenţilor în străinătate; activizarea procesului investiţional; întreprinderea unor măsuri dure de către Banca Naţională în vederea limitării creşterii masei monetare în circulaţie, reducerii inflaţiei şi a. De un sprijin financiar puternic Moldova a beneficiat din partea organismelor financiare internaţionale – FMI, Banca Mondială, EBRR, alţi parteneri de dezvoltare. Deosebit de utilă s-a dovedit a fi asistenţa financiară nerambursabilă de la UE şi SUA. Numai de la SUA, Republica Moldova, în această perioadă a beneficiat de o asistenţă nerambursabilă de peste un miliard de dolari pentru punerea în practică a mai multor proiecte şi programe.

În perioada de creştere economică PIB-ul, în termeni reali, a crescut de două ori, investiţiile în active materiale pe termen lung – de 2,2 ori. Mai dinamic în perioada vizată s-au dezvoltat: în sectorul industrial – exploatarea carierelor, industria prelucrătoare; în servicii – comerţul cu amănuntul, construcţiile, comunicaţiile. În aceşti ani media anuală de creştere a PIB-ului a fost de 4,5%, a investiţiilor în active materiale pe termen lung – de cca 5,5%, a producţiei industriale de cca. 4%, a producţiei agricole – peste 1%.

În perioada transformărilor economice structura economiei naţionale a suferit modificări substanţiale. Tendinţa de reducere a ponderii valorii adăugate brută a agriculturii şi a industriei (de la 34% în 1990 până la 12% în 2010 în agricultură şi de la 28% până la 13,3% - în industrie) a fost caracteristică pentru această perioadă, după care, în următorii 5 ani tendinţă de reducere nu a mai continuat, ponderea acestor ramuri obţinând o stabilitate relativă.

Şi invers, a crescut ponderea serviciilor în structura valorii adăugate brută, care tinde spre a se dubla (de la 32% în 1990 până la 57,8% în 2015). De peste 2,5 ori (de la 6% în1990 până la 15,3% în 2015) a crescut ponderea impozitelor nete pe produse în structura produsului intern brut al ţării (Tabelul 1).

Tabelul 1. Modificări în structura PIB pe principalele tipuri de resurse şi utilizări

	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Valoarea adăugată brută	94,0	88,6	87,5	83,6	83,4	84,7
din care:						
agricultură, economia vânatului şi silvicultura	34,0	29,2	25,4	16,4	12,0	12,8
industrie	28,0	25,0	16,3	17,0	13,3	14,1
servicii	32,0	34,4	45,8	50,2	58,1	57,8
Impozite nete pe produs şi import	6,0	11,4	12,5	16,4	16,6	15,3
Produsul intern brut	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Consumul final - total	72,4	82,9	103,0	109,9	115,0	107,7
Formarea brută de capital	29,9	24,9	23,9	30,8	23,7	22,6
Exportul net	-2,3	-7,8	-26,9	-40,7	-38,6	-30,3

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor statistice a anilor respectivi

În structura PIB pe categorii de utilizări se evidenţiază tendinţa de creştere a consumului final şi de descreştere continuă a formării brute de capital în coraport cu PIB. Astfel, începând cu anul 1990 consumul final a fost în creştere cu ritmuri superioare ritmului de creştere a însăşi PIB, în rezultat, din anul 2000 în ţară se consumă mai mult de cât se produce, diferenţa fiind acoperită de exportul net, care din totdeauna a fost negativ.

După cum s-a mai spus, în perioada de relansare economică PIB-ul ţării a crescut de 2 ori, iar ritmul mediu anual de creştere a fost de 4,5%. La prima vedere aceste ritmuri de creştere nu sunt atât de mici, dar dacă luăm în calcul nivelul (baza) foarte jos de la care creşterea a pornit şi, mai ales, dacă comparăm cu evoluţia economiilor altor state din CSI, vedem că nu prea avem cu ce ne mândri, despre ce ne vorbesc cifrele din tabelele ce urmează (2 şi 3)

Tabelul 2. Evoluţia PIB în ţările CSI în perioada transformărilor economice

	Durata perioadei declinului (ani)	Ultimul an all declinului economic	Nivelul PIB în ultimul an al declinului faţă de a. 1989 (%)	Durata perioadei de relansare (ani)	Creşterea în perioada de relansare, ori	Nivelul atins în a. 2015 către a. 1989 (%)	Creşte-rea (+) scăderea (-) în ultimul an (2015)
Moldova	**10**	**1999**	**33,2**	**16**	**2,0 ori**	**67.5**	**-0,5**
Armenia	4	1993	44,3	22	3,9 ori	171,6	3,0
Azerbaidjan	6	1995	37,0	20	6,4 ori	235,6	1,1
Belarus	6	1995	63,3	20	2.9 ori	183,8	-3,9
Georgia	5	1994	23,4	A abandonat CSI-ul			
Kazahstan	6	1995	60,8	20	3,2 ori	194.1	1,2
Kîrgîzstan	6	1995	53,1	20	2,4 ori	126,3	3,5
Rusia	9	1998	55,8	17	2,0 ori	110,6	-3,7
Tadjikistan	7	1996	34,9	19	3,3 ori	113,4	6,0
Ucraina	10	1999	39,3	16	1,4 ori	56,0	-9,9
Uzbekistan	6	1995	80,5	20	3,5 ori	281,7	8,0
CSI	**9**	**1998**	**54,1**	**17**	**2,0 ori**	**109,9**	**-3,0**

Sursa: Datele culese de pe www. cisstat. com

Tabelul 3. Evoluţia în dinamică a PIB în ţările CSI, în% faţă de 1989

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MOLDOVA	**97,6**	**38,4**	**33,9**	**47,7**	**55,8**	**59,5**	**59,0**	**64,5**	**67,8**	**67,5**
ARMENIA	94,5	49,9	63,9	113,5	136,9	143,2	154,1	159,5	166,6	171,6
AZERBAIDJAN	88,3	37,0	52,0	97,9	209,4	209,6	214,2	226,6	233,0	235,6
BELARUS	98,0	63,6	86,4	123,2	174,4	183,6	186,4	188,3	191,3	183,8
GEORGIA	84,9	24,0	31,8	45,5	X	X	X	X	X	X
KAZAHSTAN	99,0	60,8	68,7	112,3	151,8	162,9	171,0	181,3	189,3	191,5
KÎRGÎZSTAN	104,8	53,1	69,7	83,6	101,6	107,4	106,4	118,0	122,2	126,5
RUSIA	97,0	60,3	65,3	88,1	104,8	106,9	110,5	111,9	112,7	108,5
TADJIKISTAN	100,2	37,0	37,1	59,0	80,9	86,9	93,4	100,3	107,0	113,4
UCRAINA	96,4	46,0	41,6	60,4	63,1	66,4	66,6	66,6	62,1	56,0
UZBEKISTAN	99,2	80,5	97,3	126,6	190,7	206,5	223,4	241,3	260,8	281,7
C S I total	**96,9**	**55,9**	**60,5**	**84,1**	**101,6**	**106,4**	**110,0**	**112,2**	**113,3**	**109,9**

Sursa: Datele culese de pe www. cisstat. com

Analizând evoluţia economiilor ţărilor CSI după ritmurile de creştere a PIB-ului în perioada de tranziţie la economia de piaţă, în primul rând, de menţionat că, durata perioadei declinului economic a fost destul de diferită: de la 4 ani în Armenia şi 5 ani în Georgia, până la 9 ani în Rusia şi 10 ani în Ucraina şi Moldova. La majoritatea ţărilor (Azerbaidjan, Belarus, Kazahstan, Kârgâzstan, Uzbekistan) perioada declinului a durat 6 ani. În perioada vizată nivelul de reducere a PIB-ului pe diferite ţări a fost de asemenea diferit şi a consemnat următorii parametri: de la 19,5% în Uzbekistan, până la 76,6% în Georgia, 66,8% în Moldova, 65,1% în Tadjikistan, 63% în Azerbaidjan. Reduceri de peste 60% s-au produs în Ucraina şi de peste 44% - în Rusia.

După ritmurile de recuperare a declinului, pentru majoritatea ţărilor CSI în cea mai mare parte a fost destul de rapidă şi, nivelul de până la începutul reformelor a fost atins în câţiva ani. Pentru alte ţări, inclusiv şi Moldova, această cale a fost mult mai îndelungată şi anevoioasă.

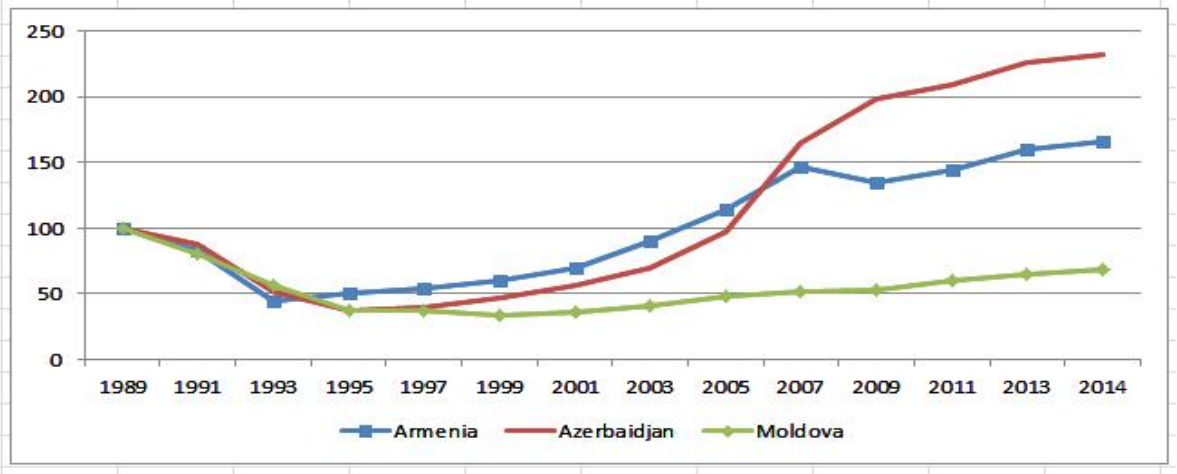
Datele din tabel vorbesc despre faptul că, ţările CSI după capacitatea de recuperare a declinului transformaţional şi asigurarea ulterioară a ritmurilor de dezvoltare, s-ar putea de divizat în trei categorii:

1. Ţările, care au recuperat rapid nivelul declinului şi au asigurat ritmuri majore de dezvoltare, depăşind de aproape două ori şi mai mult nivelul anului 1989. Printre acestea se numără Uzbekistanul cu o rată de recuperare de 2,8 ori, Azerbaidjanul – de 2,4 ori, Kazahstanul – de 1,9 ori, Belarusul – de 1,8 ori, Armenia – de 1,7 ori.
2. Ţările cu nivel mediu de recuperare (Kîrgîzstan – 126,3%, Tadjikhistan – 113,4%, Rusia -110,6%).
3. Ţările care nu au asigurat un nivel major de recuperare şi care încă nu au atins nivelul anului 1989 (Moldova - 67,5% şi Ucraina -56,0%).

De mai menţionat că, în ultimul an al analizei, 4 ţări au avut un nivel de dezvoltare negativ faţă de anul precedent - Ucraina, Rusia, Moldova şi Belarus. Pentru primele 3 ţări pricina este bine cunoscută – conflictul militar dintre Rusia şi Ucraina, restricţiile impuse de UE către Rusia şi embargoul impus de către Rusia la exportul mărfurilor din ţările europene pe pieţele ruseşti. Din această cauză a avut de pierdut şi Republica Moldova.

Dacă Armenia şi Azerbaidjanul de la început au avut o evoluţie comparativ similară cu cea a Moldovei, mai apoi acestea (Armenia după 1993, iar Azerbaidjanul după 1995) au avansat în continuu, obţinând rezultate care, în prezent, cu mult depăşesc acele nivele care le aveau până la demararea reformelor. Spre deosebire de aceste ţări, Republica Moldova, a avut o evoluţie mult mai proastă, perioada declinului – mult mai îndelungată, iar perioada de redresare se poate de caracterizat ca una destul de amorfă (Figura 2).

Fig. 2. Evoluţia PIB în Azerbaidjan, Armenia şi Moldova (1989-2014)



Sursa: Elaborată de autor în baza datelor www.cisstat.com

Deşi în perioada analizată volumul real al PIB-ului Moldovei s-a dublat, în prezent acesta constituie doar 2/3 din cel care îl avea la începutul reformelor. Mai proaste rezultate decât ale noastre a înregistrat doar Ucraina. Ţara vecină aşa şi nu poate să-şi revină după criza financiară din anul 2009, când PIB-ul s-a prăbuşit cu aproape 15%, iar evenimentele din ultimii ani au pus ţara într-o situaţie şi mai dificilă. Acum PIB-ul Ucrainei se află la nivelul cel care l-a avut 10 ani în urmă. Un alt exemplu ilustrativ despre aceea cum a evoluat economia naţională, dar şi a ţărilor vecine: România, Ucraina, la fel şi Belarus, comparând volumele PIB *per capita* după paritatea puterii de cumpărare se vede din figura de mai jos.

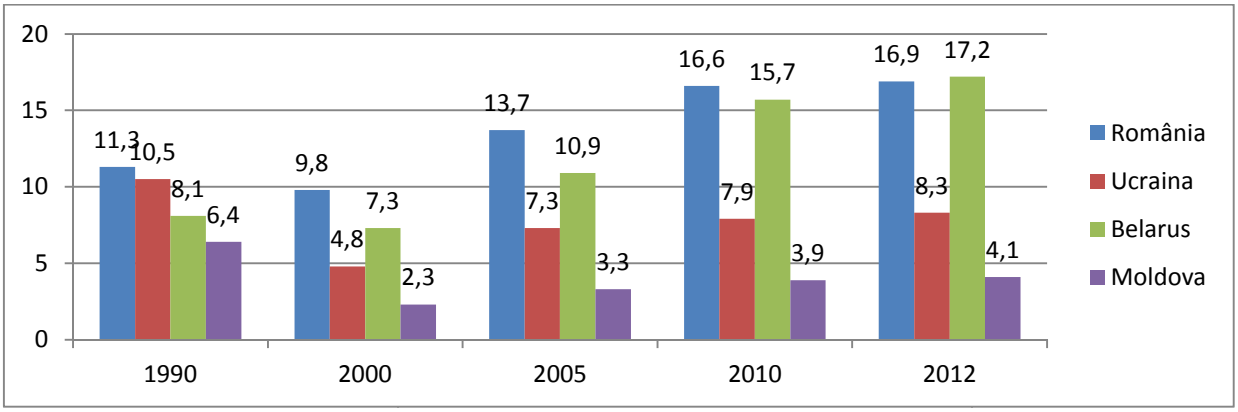


Fig. 3. Evoluţia PIB per capita după paritatea puterii de cumpărare (PPC) în Moldova în comparaţie cu alte ţări din regiune (mii dol. SUA)

Sursa: Elaborată în baza datelor International human development indicators.

Din figura de mai sus se vede că din aceste 4 ţări cele mai bune performanţe le-a obţinut Belarusul – majorare de peste 2 ori, România – de 1,5 ori, pe când Ucraina încă nu a atins nivelul anului 1990 (79%) după cum şi Moldova (64%)

Republica Moldova, şi în privinţa nivelului de dezvoltare a principalelor ramuri ale economiei naţionale – **industrie şi agricultură**, rămâne mult în urma ţărilor cu nivel mediu de dezvoltare.

În perioada postbelică, în Moldova a dominat politica îndreptată spre industrializarea ţării, în rezultat, pe parcursul a mai multor decenii s-a creat o bază industrială puternică cu un potenţial tehnico-ştiinţific avansat, cu cadre de ingineri şi muncitori calificaţi. Însă acest potenţial industrial nu corespundea întru totul necesităţilor vitale ale poporului băştinaş şi era direcţionat, în mare parte, spre asigurarea complexului militar-industrial sovietic cu echipament de înaltă precizie si tehnologii moderne pentru acea perioadă de timp.

Odată cu destrămarea Uniunii Sovietice sectorul ***industrial*** al Republicii Moldova a încetat să mai funcţioneze în acel regim obişnuit, constituit pe parcursul a mai multor ani, fapt ce a dus la întreruperea relaţiilor comercial-economice cu partenerii de cooperare, astfel provocând o diminuare bruscă a locurilor de muncă, descalificarea

profesională a forţei de muncă, eliberarea masivă a muncitorilor şi, în cele din urmă, la reducerea dramatică a producţiei industriale. Procesul de reformare, lichidare şi reprofilare a întreprinderilor industriale a fost destul de complicat, cu greşeli şi cu tergiversări adesea inexplicabile şi, ca rezultat, – o degradare totală a ramurii, neavând capacităţile necesare de a se auto dezvolta, de a asigura piaţa internă cu producţie de înaltă calitate şi cea externă cu produse competitive.

Tranziţia la economia de piaţă s-a produs pe fundalul unor schimbări radicale în structura ramurală a industriei. Unele ramuri, cândva prioritare, şi-au pierdut însemnătatea şi rolul lor, altele dimpotrivă, au avansat. Astfel, în anul 1990 industriei constructoare de maşini şi industriei uşoare le revenea 43,5% din volumul total al producţiei industriale, iar în anul 2013 aceste două ramuri nu acumulau nici măcar 15% din total industrie. Şi dacă industria uşoară, începând cu anul 2005, treptat îşi recuperează poziţiile cândva cedate (majorări de la 5.4% în 2005, până la 12,6% în 2013), apoi industria constructoare de maşini nici pe departe nu progresează, înregistrând reducere din pondere de la 20,9% în 1990 până la 1,9% în 2013, ori mai bine de 10 ori.

Faptul că economia ţării dispune de un număr limitat de întreprinderi valoroase, orientate spre export, a devenit motivul principal al progresării lente a ramurii. Prin aceasta se explică dinamica incertă a indicilor volumului producţiei industriale. După o evoluţie impresionantă a ramurii pe parcursul a 6 ani (2000-2005) în următorii 3 ani (2006-2008) se observă o stagnare, iar criza financiar-economică mondială din 2009 a afectat atât de puternic ramura, în cât nivelul atins în anul 2005, a fost depăşit abia în anul 2014 (Figura 4).

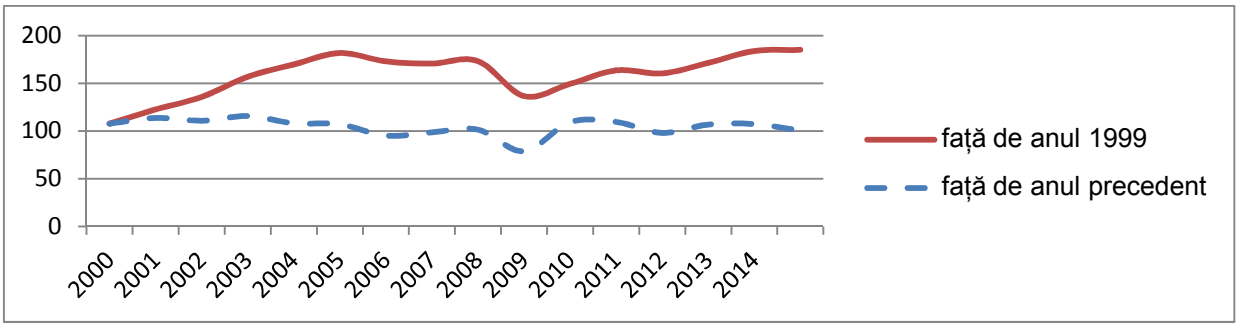


Fig.4. Dinamica indicilor volumului producţiei industriale în perioada 2000-2015

Sursa: Elaborată în baza datelor statistice a anilor respectivi

Pentru asigurarea unei creşteri stabile şi calitative a producţiei industriale este nevoie de retehnologizarea industriei moldoveneşti, fluidizarea comerţului extern şi asigurarea întreprinderilor cu forţă de muncă calificată prin reformarea sistemului de învăţământ. Aceste condiţii pot fi atinse doar în cazul modernizării economiei naţionale conform standardelor europene în baza unor investiţii de proporţii, care la rândul lor pot avea loc atunci când Moldova va depune efortul maxim pentru implementarea cu succes a prevederilor stipulate în Acordul de Asociere cu UE şi în Planul de acţiuni de realizare a acestui Acord.

În condiţiile Republicii Moldova, ***agricultura*** constituie un element caracteristic şi una din cea mai răspândită activitate. Acest sector, este şi va rămâne una din ramurile de dezvoltarea căreia depinde nu numai asigurarea unei structuri alimentare echilibrate, dar fiind şi o sursă importantă de materie primă pentru alte ramuri ale economiei. Împreună cu industria alimentară, agricultura asigură cca. 25% din PIB şi deţine o cotă impunătoare în export. În agricultură activează cca. 40% din forţa de muncă a ţării.

La etapa actuală de implementare a reformelor în sectorul agricol, situaţia nu s-a îmbunătăţit simţitor, iar în unele cazuri continuă să se înrăutăţească. Acest fenomen se explică prin influenţa mai multor factori, ca lipsa de cunoştinţă pentru organizarea şi gestionarea businessului agrar la majoritatea noilor proprietari de mijloace de producţie, atribuirea în proprietatea ţăranilor a loturilor mici, ne dorinţa acestora de a se asocia în întreprinderi producătoare mari, plecarea masivă (migrarea) peste hotarele ţării a populaţiei de la sate, infrastructura deplorabilă şi mulţi alţi factori sociali, care au consecinţe negative în procesul de dezvoltare a ţării şi îmbunătăţirii nivelului de trai al populaţiei. Plus la toate acestea şi condiţiile climaterice nefavorabile (seceta, îngheţurile timpurii, inundaţii, grindina ş.a.), dar şi atenţia slabă din partea guvernării statului faţă de nevoile ţăranilor şi fermierilor a adus la situaţia actuală complicată. În perioada din ultimii ani creşterea producţiei agricole a fost infimă. Astfel producţia medie globală în ultimii zece ani (2005-2014) a fost cu cca. 15% superioară în comparaţie cu alţi zece ani anteriori (1995-2004), la ce în mare măsură a influenţat rezultatele foarte bune din anii 2013 şi 2014(Figura 5).

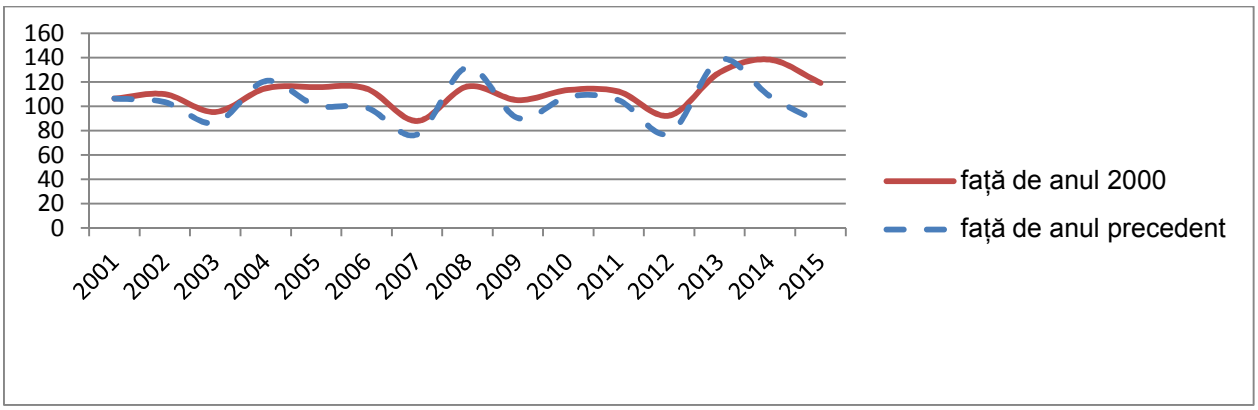


Fig. 5. Dinamica indicilor volumului producţiei agricole în perioada 2001-2015

Sursa: Elaborată în baza datelor statistice a anilor respectivi

În perioada 2001- 2014 indicii volumului producţiei agricole faţă de anul 2000 şi faţă de anul precedent variază cu creşteri şi reduceri, dar linia generală indică la o stagnare continuă.

În sectorul agricol există un şir de probleme legate de respectarea tehnologiilor de cultivare a plantelor, structura suprafeţelor şi rotaţia culturilor, reducerea suprafeţelor destinate culturilor furajere şi a. Reducerea considerabilă a suprafeţelor cu culturi furajere a dus la reducerea efectivului de animale şi păsări şi, respectiv – la reducerea producţiei sectorului zootehnic.

Problemele cauzate de procesul reformării în sectorul fitotehnic a schimbat radical structura, modul de întreţinere şi modelul de organizare a sectorului zootehnic. Privatizarea capitalului fix în acest sector, inclusiv şi a şeptelului de animale, a dus la diminuarea considerabilă a efectivului de animale în ţară şi în primul rând la efectivul de bovine şi vaci. Dacă în anul 2001 efectivul animalelor (bovine) a constituit 394 mii capete, atunci în 2014 - doar 189 mii capete, inclusiv vaci – de la 269 mii capete, la 131 mii capete sau de peste două ori mai puţin.

Datele din tabelul de mai jos (4) vorbesc despre faptul că, în comparaţie cu anii de până la începutul reformelor, producţia pe cap de locuitor (cu excepţia cerealelor şi a floarei soarelui) s-a redus dramatic, mai cu seamă a producţiei din sectorul zootehnic.

Tabelul 4. Producţia principalelor produse agricole pe cap de locuitor (kg per an)

	1981-1990 (media anuală)	1990	2000	2010	2014
Carne (în greutate după sacrificare)	73	84	24	31	34
Lapte şi produse lactate	326	346	158	166	148
Ouă (buc.)	254	259	158	202	181
Cereale	599	581	532	680	822
Floarea soarelui	61	53	74	107	154
Sfeclă de zahăr	589	493	259	235	381
Legume	310	270	100	96	92
Fructe şi pomuşoare	228	206	70	91	140
Struguri	294	215	193	135	168

Sursa: Elaborat în baza datelor statistice a anilor respectivi

O dată cu privatizarea patrimoniului statului în condiţiile liberei concurenţe, în ţară s-au creat premise pentru a se forma, în baza proprietăţii private, noi agenţi economici pe diferite dimensiuni – ***întreprinderi mici şi mijlocii (IMM).*** Dezvoltarea sectorului IMM a avut menirea să joace un rol semnificativ în eficientizarea factorilor de producţie, deoarece ei sunt mai flexibili şi deschişi la inovaţii.

Pe parcursul ultimilor ani au fost înregistrate progrese în vederea ajustării legislaţiei spre facilitarea desfăşurării afacerilor, însă acestea s-au dovedit a fi doar îmbunătăţiri limitate la calitatea climatului de afaceri. Totuşi au fost obţinute unele succese remarcabile în anumite sectoare, ceea ce a condus la un impact benefic asupra tendinţelor de dezvoltare a IMM şi a contribuit la creşterea numărului de întreprinderi noi.

În perioada anilor 2005-2014 numărul ÎMM pe toate tipurile de activităţi a crescut de peste 1,6 ori. Ponderea acestora în total întreprinderi pe parcursul ultimilor ani se menţine stabil, la nivel de peste 97%. În perioada menţionată a crescut ponderea numărului de salariaţi de la 31% la 57%, iar veniturile din vânzări – de la 26% la 32% (Figura 6)

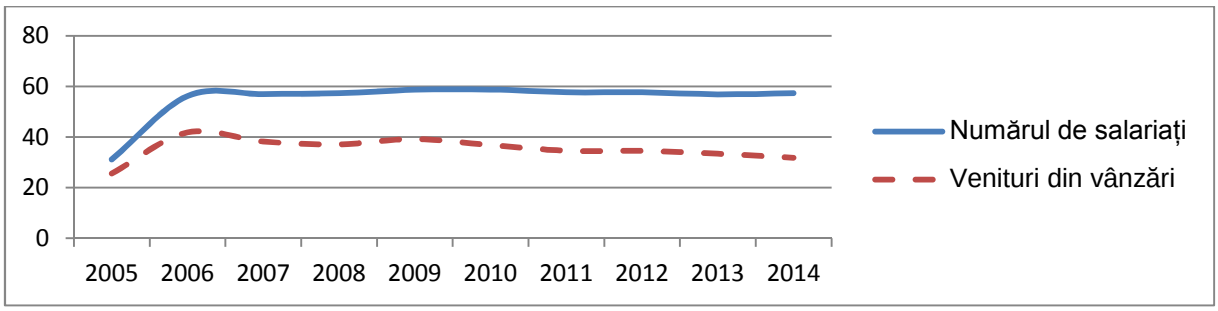


Fig. 6. Salariaţii şi veniturile din vânzări a IMM (cota-parte din total pe economie,%)
Sursa: Întocmită în baza datelor statistice a anilor respectivi

Deşi s-au întreprins măsuri serioase în scopul consolidării businessului mic şi mijlociu, acesta încă nu a devenit elementul-cheie în creşterea economică, reducerea şomerilor şi a sărăciei. Obiectivele primordiale ca: reabilitarea infrastructurii; promovarea exporturilor; crearea locurilor de muncă şi a unui mediu investiţional atractiv nu au fost atinse. A sporit numărul de unităţi economice radiate, doar în anul 2015 au fost radiate 3,9 mii unități, cu peste 40% mai mult de cât în anul anterior.

Evoluţia sectorului extern. Comerţul exterior al republicii, pe parcursul ultimului deceniu, a marcat o evoluţie mai dinamică de cât economia în ansamblu. Deci, dacă în ultimii 15 ani (2001-2015) PIB-ul s-a majorat de cca. 2 ori, apoi exporturile au crescut de 4,2 ori, iar importurile - de 5,1 ori. Rezultatele obţinute în domeniul comerţului exterior puteau fi şi mai relevante, însă Republica Moldova, de-a lungul anilor de independenţă s-a confruntat cu mari dificultăţi, principalele din acestea fiind de origine externă, ca criza financiară din Rusia din anii 1998-1999, când s-au prăbuşit pieţele financiare a principalilor parteneri comerciali ai Moldovei de pe atunci, iar mai apoi şi criza financiar-economică mondială

Evoluţia comerţului exterior al Moldovei se manifestă printr-o accentuare a tendinţelor de creştere a importurilor cu ritmuri superioare exporturilor, contribuind astfel la majorarea deficitului balanţei comerciale, care a primit proporţii periculoase, îndeosebi, începând cu anul 2005. În ultimii ani (2012-2014) deficitul balanţei comerciale a fost în jur de 10 ori mai mare de cât în anul 2000 (Figura 7).

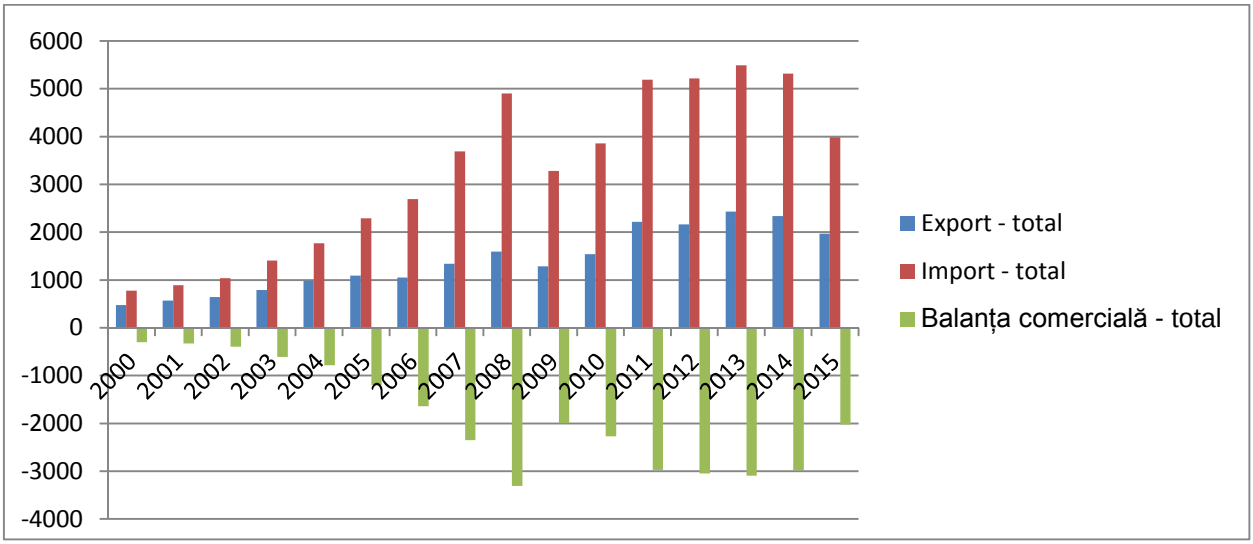


Fig.7. Evoluţia comerţului exterior al Republicii Moldova în perioada 2000 – 2001
Sursa: Întocmită în baza datelor statistice a anilor respectivi

Analiza evoluţiei comerţului exterior demonstrează că, tendinţa generală de majorare atât a exporturilor cât şi a importurilor s-a păstrat până în anul 2009, când s-a produs o diminuare a acestuia. În rezultat s-a produs o reducere a exporturilor şi importurilor de bunuri pe toate direcţiile, dar în proporţii mai mari - spre ţările CSI şi, respectiv, s-a redus ponderea acestor ţări în comerţul total. Dacă în anul 2005 ponderea exporturilor către ţările CSI constituia 51%, apoi în anul 2014 - cca 31% (incl. Rusia – 32% şi 18%), iar a importurilor, respectiv 40% şi 27% (incl. Rusia – 17% şi 14%). Invers proporţional au evoluat exporturile şi importurile către ţările UE şi alte ţări (Figura 8)

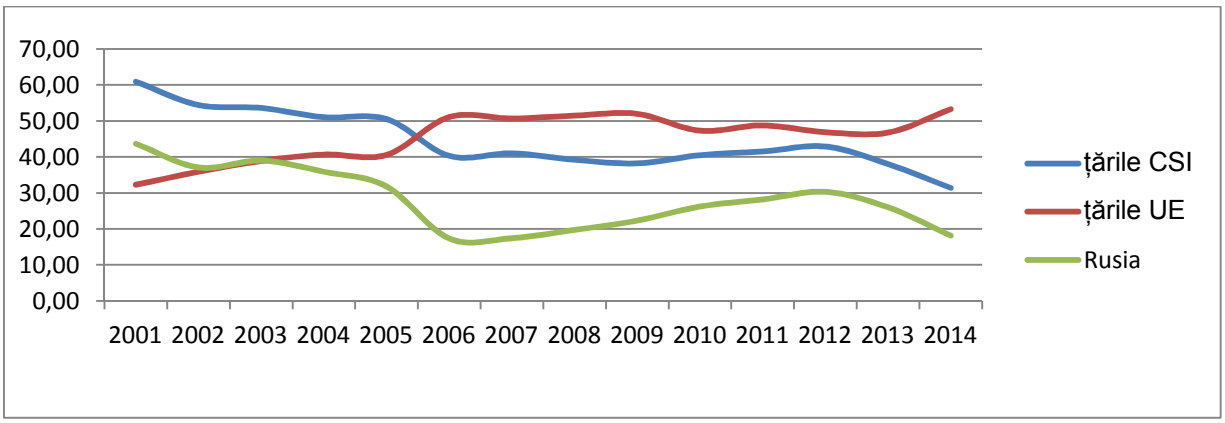


Fig. 8. Ponderea exporturilor Republicii Moldova pe grupe de ţări şi Rusia,% din total
Sursa: Întocmită în baza datelor statistice a anilor respectivi

În evoluţia comerţului exterior din ultimii ani s-au produs unele schimbări structurale pe grupe de mărfuri, în esenţă, pozitive. S-a majorat ponderea produselor vegetale şi s-a redus ponderea băuturilor, tutunului şi a.

Creşterea economică în Republica Moldova în tandem cu tendinţa de reducere a sărăciei, sunt strâns corelate cu fluxul de ***remitenţe*** (Figura 9) şi consumul generat de acestea. Câştigurile din munca moldovenilor aflaţi peste hotarele ţării au alimentat venitul disponibil al gospodăriilor casnice, conducând astfel la majorarea cererii agregate de consum. În coraport cu PIB-ul cota remitenţelor în ultimii 10 ani a oscilat în jurul la 20%. Dar, după cum se ştie, o parte din volumul remitenţelor pătrunde în ţară pe alte căi de cât prin băncile comerciale şi se estimează că acestea ar fi în proporţie de cel puţin încă 40-50% faţă de cele oficial trimise, astfel că contribuţia acestora ar putea să se ridice până la o treime din PIB.

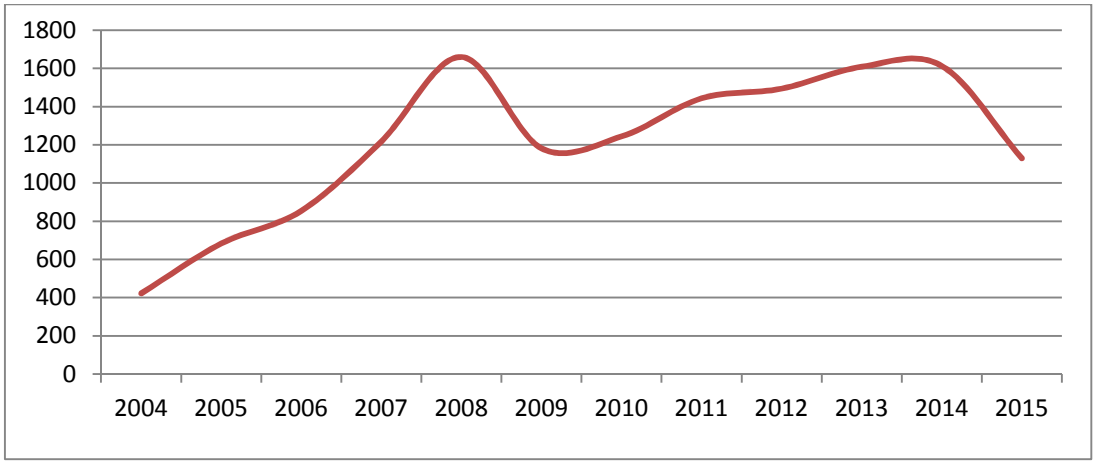


Fig. 9. Dinamica transferurilor de peste hotare, efectuate de persoanele fizice prin intermediul băncilor (mil. dol. SUA)
Sursa: Elaborată în baza datelor statistice ale anilor respectivi

O problemă majoră pentru Republica Moldova, care s-a agravat mai ales în ultima vreme, este fenomenul de ***„îmbătrânire”*** a populaţiei. Problema rezidă în faptul că se intensifică tendinţa de descreştere a numărului de salariaţi (contribuabili la formarea bugetului public) pe de o parte şi, majorarea numărului de pensionari, pe de altă parte, care în viitor ar putea să se egaleze. Acest fenomen exercită presiuni din ce în ce mai evidente şi mai puternice asupra bugetului public naţional (Figura 10)

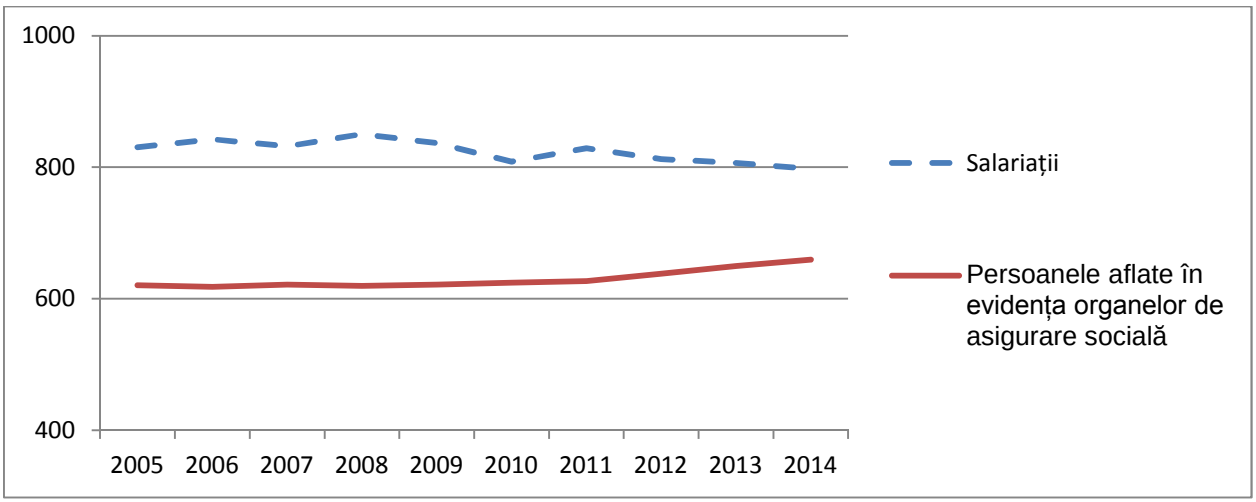


Fig. 10. Evoluţia raportului salariaţi – pensionari, mii persoane

Sursa: Elaborată în baza datelor BNS

O altă problemă serioasă, cu care se confruntă Republica Moldova, ţine de nivelul scăzut al ***activităţii economice***. În ultimii 15 ani populaţia economic activă s-a redus cu peste 400 mii de persoane, ori cu aproape un sfert. În prezent rata activităţii economice (raportul dintre populaţia economic activă şi populaţia de 15 ani şi peste) constituie 42,4% şi este cel mai scăzut în comparaţie cu alte ţări din fosta URSS, dar şi România (Figura 11).

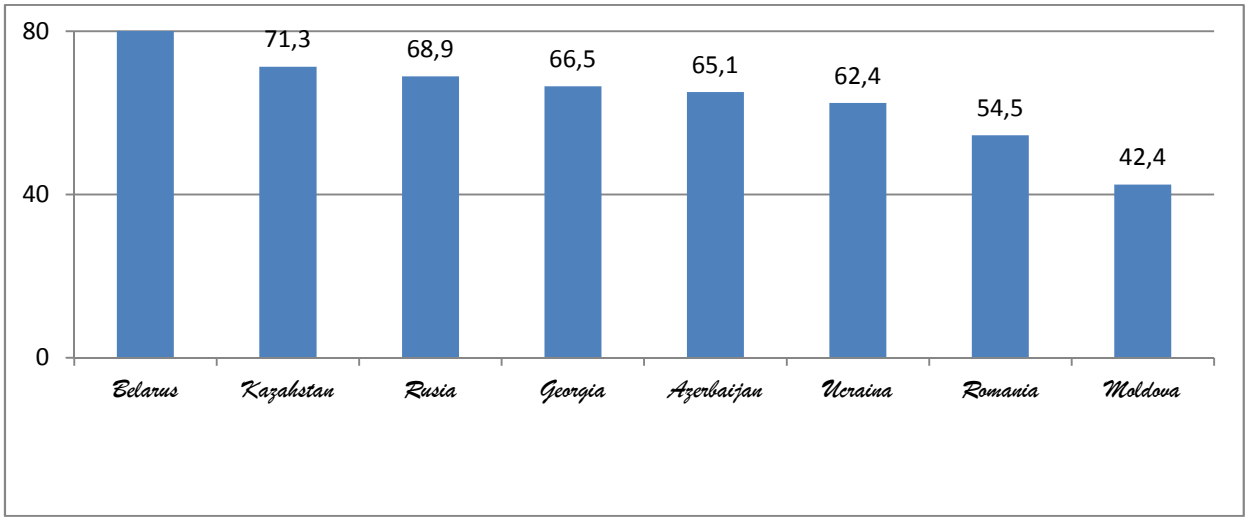


Fig. 11. Rata de activitate economică în anul 2014

Sursa: «Экономическое обозрение» din 29 aprilie 2016, nr. 16

Experţii Băncii Mondiale, care studiind situaţia din Republica Moldova (Memorandumul Economic pentru Moldova) admit că *„cca. 40% din braţele de muncă ale Republicii Moldova se află peste hotarele ţării. În acest document se mai menţionează că, „Moldova... este în prezent cea mai săracă ţară din Europa. Venitul pe cap de locuitor a crescut rapid din anul 2000, deşi într-un ritm mai scăzut decât media din ţările Europei de Est, fiind în continuare net inferior nivelului din perioada sovietică. Nici fluxurile de capital, nici exporturile şi nici investiţiile străine directe (ISD) nu au condus la prosperitatea economică recentă a Moldovei, aceasta datorându-se mai degrabă muncitorilor emigranţi care au plecat peste hotare şi trimit bani acasă. Moldova a experimentat o creştere fără crearea locurilor de muncă... Migraţia a contribuit pe moment la reducerea sărăciei, în schimb a contribuit la crearea unui ciclu de oportunităţi reduse acasă”*

Nivelul de ocupare, de altfel, vorbeşte despre capacitatea societăţii de a crea locuri de muncă şi de a asigura cetăţenilor săi un trai decent.

Revenind la concluziile experţilor Băncii Mondiale că: nici fluxurile de capital, nici exporturile şi nici investiţiile străine directe (ISD) nu au condus la prosperitatea economică recentă a Moldovei. Dar de unde putea Moldova să prospere, dacă climatul investiţional, mediul de afaceri, cu toate măsurile întreprinse (Ghiliotina – I, apoi Ghiliotina – II şi a.) nu au contribuit la schimbări radicale în acest domeniu, fapt ce descurajează nu numai investitorii străini, dar şi pe cei autohtoni.

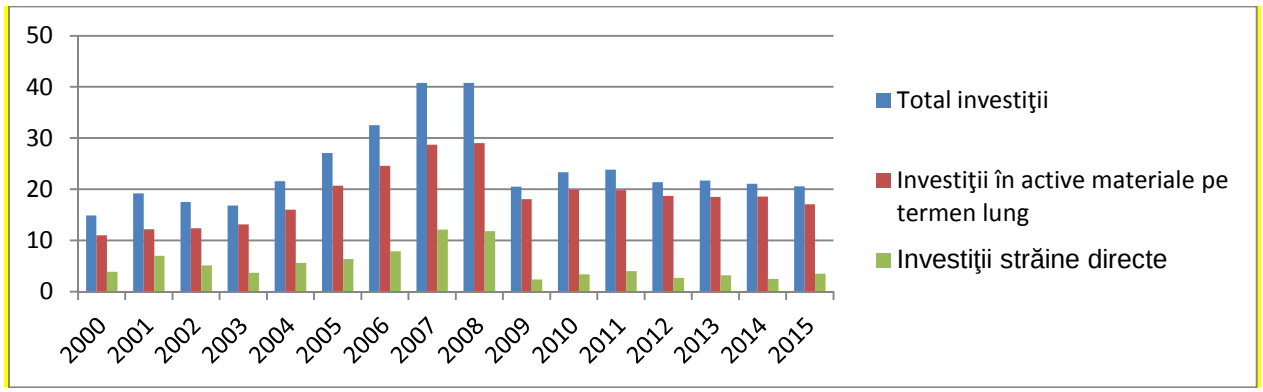


Fig. 12. Investiţii în active materiale pe termen lung şi investiţii străine directe în raport cu PIB,%

Sursa: Calculele autorului în baza datelor BNS

Din Figura 12 vedem că, tendinţa de creştere a tuturor investiţiilor a continuat până în anii 2007, 2008, când acestea depăşeau 40% din PIB, inclusiv cele străine constituiau în jur la 12%. După criza financiar – economică din 2009 volumul total al investiţiilor s-a redus cam la jumătate, iar cele străine – de 3-4 ori şi începând cu anul 2011 tendinţa de descreştere este incontestabilă. De la criza financiar – economică din 2009 au trecut 6 ani şi ar fi o eroare să considerăm că anume această criză este rezultatul stagnant al investiţiilor. Pricina este alta, după cum s-a mai spus – climatul investiţional nefavorabil face neatractivă piaţa de capital a ţării. S-a calculat că în ultimii 10 ani (2006-2015) influxul net de ISD pe cap de locuitor în ţara noastră a constituit în medie 85 dolari SUA şi acest nivel este de 2-3ori mai jos de cât în Macedonia, Armenia, Gruzia, ne mai vorbind de aşa ţări ca România, Serbia, Azerbaidjan, Bulgaria şi a. O astfel de situaţie în domeniul investiţional nu permite de a miza pe o creştere semnificativă a potenţialului economic, care ar apropia ţara noastră cât de cât de nivelul altor ţări în perspectiva apropiată, ci dimpotrivă, decalajul dintre nivelul de dezvoltare economică al nostru şi alte ţări din regiune va creşte.

Cam astfel, în linii generale, fără a pretinde la o analiză atotcuprinzătoare a tuturor domeniilor şi ramurilor economiei naţionale, a tuturor proceselor ce au influenţat şi pozitiv şi negativ mersul reformelor în perioada de tranziţie la economia de piaţă, se prezintă tabloul parcursului transformaţional de la momentul obţinerii de către statul Republica Moldova a independenţei.

C**oncluzii.** Trecerea în revistă a principalelor evenimente de ordin economic, social şi politic asupra perioadei ce s-a scurs de la momentul obţinerii independenţii statului nostru, după părerile autorilor, se poate de tras următoarele concluzii.

În perioada de tranziţie la economia de piaţă, Republica Moldova, s-a confruntat cu probleme majore în vederea asigurării eficiente şi rapide a transformărilor economice. După un sfert de secol de reforme economia ţării nu a reuşit să recupereze pierderile din anii de recesiune, care s-au produs, în principal, în primii 5 ani de tranziţie.

Perioada de recesiune a durat prea mult timp, pierderile au fost prea mari, iar ritmurile de creştere din perioada de relansare economică nu au fost suficiente pentru a le recupera. La moment ţara se află într-o situaţie dificilă, dispunând de un potenţial economic egal cu cca. 2/3 în raport cu cel care îl avea la începutul reformelor.

De la momentul obţinerii independenţei şi suveranităţii, societatea moldovenească se află într-o stare de reformare continuă, fără a avea o perspectivă clară cum să încheie reformele pornite şi să găsească un echilibru durabil pentru viaţa cotidiană a cetăţenilor săi. Complexitatea perioadei actuale a dezvoltării societăţii rezidă, în primul rând, în rezultatul moştenirii trecutului sovietic de care încă nu ne-am debarasat. Până în prezent, la nivel de stat, nu s-a hotărât problema determinării clare a scopurilor şi priorităţilor dezvoltării ţării, a direcţiilor principale şi consecutivitatea promovării reformelor, societatea nu s-a consolidat în jurul unei idei progresiste, în spiritul vremii, ce ar uni cetăţenii acestei ţări. Ba din potrivă, în ultimii ani, în virtutea unor probleme din interior şi a factorilor externi, ţara s-a pomenit într-o situaţie de criză politică şi social-economică interminabilă, care a amplificat considerabil fenomenele constrângerilor practic în toate sferele activităţii vitale a societăţii şi a statului.

Situaţia socio-economică a Republicii Moldova a început să degradeze considerabil, după alegerile parlamentare din noiembrie 2014, transformându-se treptat într-o mare dezamăgire şi revoltă a populaţiei provocată, în primul rând, de dezvăluirea faptului devalizării a trei bănci mari de o sumă colosală de bani, calificată în sursele mediatice ca “furtul secolului”. În anul următor (2015), starea socio-politică tensionată din ţară a împins pe plan secundar realizarea problemelor prioritare ce ţin de reformarea societăţii prin implementarea Acordul de Asociere cu UE. În vâltoarea bătăliilor politice au fost desemnate, iar apoi retrasă încrederea în mai multe guverne. Urmare a instabilităţii situaţiei socio-politice interne şi stopării reformelor a fost pierderea relaţiilor cu instituţiile financiare internaţionale şi sistarea acordării ajutoarelor de către acestea.

De rând cu stoparea reformelor structurale şi instituţionale, a sporit neîncrederea businessului faţă de autorităţi, s-a deteriorat simţitor activitatea de afaceri, au slăbit instituţiile de piaţă şi de drept. a continuat să degradeze sectorul de stat ineficient. Plus la toate s-au mai suprapus şi condiţiile climaterice nefavorabile pentru sectorul agrar. În rezultat,

chiar de la începutul anului 2015, s-au făcut observate primele semnale a intrării într-o nouă fază de criză, care mai apoi s-au intensificat pe parcurs şi care vor avea consecinţe negative pentru anul în curs, dar şi pentru viitor.

Lupta pentru obţinerea puterii în stat de către politicieni şi mai mult a divizat societatea pe criterii geo-politice, interetnice, de grupuri şi clanuri. Aceste fenomene negative din sistemul politic şi economic dureros s-au reflectat asupra vieţii oamenilor, au acutizat problemele sociale, au amplificat tendinţele polarizării societăţii, au dus la manifestări de răceală şi intoleranţă în mediul social şi politic. Se vede tot mai clar că, abordările utilizate până acum, adesea neinspirate şi de gen şablon, nu dau răspunsul la ceea ce se petrece în Moldova şi, cu atât mai mult, nu răspund la întrebările: „ce-i de făcut” şi „încotro mergem”

Clasa politică a ţării, punând stăpânire pe putere, formând organele de conducere a statului de toate nivelele, continuă să prezinte drept strategii de dezvoltare propriile promisiuni în campaniile electorale, ori programele de guvernare, pregătite în grabă şi de calitate proastă. Acestea nu dau răspuns concret la întrebările, cât de reale şi argumentate ele sunt, în baza la ce sunt elaborate, care sunt sursele de realizare, care sunt priorităţile şi a. m. d. Din cauza tratării incoerente şi a prevalării intereselor corporative, ceea ce se consideră strategie nu este altceva decât promisiuni deşarte şi iresponsabile.

Nivelul redus al prognozării socio-economice şi politice, lipsa unei abordări complexe sistemo-analitice, slăbiciunea gândirii strategice în comun limitează posibilităţile clasei politice de a elabora şi a prezenta societăţii o strategie eficace de depăşire a perioadei stagnante şi asigurarea avansării spre binele societăţii. În societate s-au acumulat un şir de contradicţii antagoniste, nerezolvarea cărora limitează câmpul de manevră al Moldovei de a reveni pe calea prosperării, care ar aduce bunăstare poporului moldav.

O stare identică a lucrurilor creează impedimente la formarea în societate a consensului în vederea conţinutului unei noi politici de dezvoltare social-economică, sprijinită şi susţinută de popor, pentru o perspectivă pe termen mediu şi de lungă durată.

Republica Moldova continuă să balanseze pe marginea prăpastiei, aflându-se într-un pericol permanent al colapsului economic, rămânând la coada Europei după nivelul de dezvoltare economică, fiind cea mai săracă ţară nu numai în Europa, dar şi în comparaţie cu majoritatea ţărilor de pe alte continente. Dacă la început de cale ne lamentam că suntem penultimii în Europa după nivelul de dezvoltare economică şi că noi întrecem doar Albania, acum chiar şi Albania, după nivelul PIB per capita la PPC ne depăşeşte de 2 ori, ne mai vorbind despre aceea că alte state s-au îndepărtat cu mult faţă de nivelul nostru.

În aceşti ani noi nu am reuşit să construim o societate în care să existe armonie, nu avem o înţelegere şi un respect între etnii. Avem o ţară tristă, cu oameni de parte de a fi satisfăcuţi de soarta lor, dezamăgiţi şi disperaţi.

Cam aşa ar fi răspunsul la întrebarea din preambul: dacă suntem noi satisfăcuţi ori nu de acele rezultate care le-am obţinut în această perioadă.

DEZVOLTAREA COOPERAȚIEI DE CONSUM ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN SPAȚIUL ECONOMIC COMUNITAR

Larisa SAVGA, prof. univ., dr. hab., UCCM [1]
Viorica SITNICENCO, lect. univ., UCCM
Ghenadie SAVGA, conf. univ., dr., ASEM

Provocările actuale și necesitățile interne de schimbare solicită regândirea organizării și managementului sistemului cooperativelor de sonsum, a relațiilor cu membrii, a relațiilor de proprietate. Prin semnarea Acordului de Asociere Republica Moldova-Uniunea Europeană, Republica Moldova și-a exprimat adeziunea față de valorile europene și focusarea pe integrarea în spațiul economic European. Aceasta impune adoptarea unor noi viziuni de dezvoltare a cooperativelor și implementarea bunelor practice ale cooperativelor europene.

Prezenta lucrare este axată pe analiza activității cooperativelor de consum din Republica Moldova, identificarea direcțiilor strategice de dezvoltare sustenabilă și consolidarea poziționării acestora pe piața internă și externă.

Cuvinte-cheie: *integrare europeană, cooperative de consum, modernizare, eficientizare economic.*

Nowadays challenges and the internal need for change require rethinking the consumer co-operatives' organization and management, their relationship with members, ownership relations. By signing the Republic of Moldova–European Union Association Agreement, Moldova has expressed its adherence to the European values and focuses toward its integration into the European Economic Area. This requires the adoption of new visions in the co-operatives development and in the implementation of European co-operatives' good practices.

This paper is focused on the analysis of the consumer co-operatives from the Republic of Moldova, identifying the strategic directions for sustainable development and strengthening the position on the domestic and foreign market.

Key words: *european integration, consumer co-operatives, modernization, economic efficiency.*

Cooperația de consum din Republica Moldova reprezintă un sector important al sistemului socio-economic al țării. În perioada ultimilor patru ani cooperaţia de consum a continuat oferirea unui spectru larg de servicii şi promovarea diferitor activităţi (comerţ cu amănuntul şi cu ridicata, achiziţionarea produselor agricole, de origine animalieră, procesarea acestora, prestarea diverselor servicii, inclusiv celor educaţionale, de piaţă, de alimentaţie publică), subordonându-şi activitatea intereselor membrilor săi şi populaţiei din aria sa de activitate, fiind în serviciul a cca 57% din populaţia ţării.

Fiind un sistem centrat pe membri, cooperaţia de consum optează continuu pentru consolidarea comunităţii şi dezvoltarea infrastructurii sale, care în prezent include: membri cooperatori – peste 144 mii; agenţi economici – 161, inclusiv cooperative de consum – 98; unităţi de comerţ – 1930 cu suprafaţa comercială 185 mii m^2; unităţi de alimentaţie publică – 230; număr de localităţi în care este prezentă cooperaţia de consum – 770; pieţe – 32 cu 10850 locuri de desfacere; 21 fabrici şi brutării, 14 secţii de cofetărie-patiserie, 16 abatoare, 29 unităţi de procesare a produselor agricole, inclusiv 15 pentru seminţe floarea soarelui, 10 pentru cereale; 2 secţii de mezeluri; 5 întreprinderi de producţie; instituţii de învăţământ – 3; angajaţi - 4265 de persoane.

Optând pentru sporirea calităţii serviciilor oferite de întreprinderile cooperatiste, accentul în perioada anterioară a fost pus pe modernizarea infrastructurii, retehnologizarea activităţilor comerciale, de producere, de prestări servicii. Astfel, în a. 2012-2015 au fost: redeschise şi puse în serviciul comunităţii rurale 31 de unităţi de comerţ, modernizate în aspect de design şi tehnologii comerciale 190 de magazine; retehnologizate 54 de unităţi de alimentaţie publică; organizate 2 întreprinderi şi 15 puncte specializate de achiziţionare şi filiale ale acestora în diferite localităţi din ţară; retehnologizate 12 brutării din cadrul sistemului şi reutilate 5 secţii de cofetărie; modernizate 12 pieţe comerciale.

Mobilizarea resursele interne, valorificarea potenţialul existent, dezvoltarea infrastructurii cooperatiste au favorizat creşteri în toate domeniile de activitate şi a rezultatelor activităţii economice în perioada 2012-2015:

- vânzările cu amănuntul sau majorat în perioada menţionată cu 8,4%, vânzările angro – cu 52,1%, constituind cumulativ respectiv 3124,7 mil. lei şi 383,5 mil. lei;
- achiziţionarea producţiei agricole, de origine animalieră şi de altă natură cu 13,2%, alcătuind în perioada vizată 315,4 mil.lei;
- fabricarea producţiei industriale a crescut cu 7,2%, însumând 238,5 mil.lei în perioada de referinţă;
- prestarea serviciilor cu plată populaţiei cu 31,1%, alcătuind 589,5 mil lei în 2012-2015, inclusiv a serviciilor de piaţă cu 27,1%,
- volumul exportului a constituit 64,7 mil.lei, înregistrând o creştere de 3,8 ori,
- investiţiile interne au constituit 88,6 mln.lei,
- creşterea cifrei de afaceri (vânzărilor nete) cu 8,4%, constituind 3716,7 mil lei,

[1] ©Larisa Savga, lsavga@gmail.com
Viorica Sitnicenco, sitnichenko_v@mail.ru
Ghenadie SAVGA, shauda1@gmail.com

- majorarea profitul net, alcătuind 14057 mii lei în 2015 (în raport cu 45 de mii lei în 2012),
- majorarea contribuţiilor la bugetul consolidat cu 26,4%, înregistrând cca 431,8 mil.lei.

Un rol semnificativ în asigurarea dezvoltării în continuare a cooperaţiei de consum din ţară revine planificării strategice a evoluţiei sectorului pe termen mediu şi lung, care trebuie să se axeze pe implementarea unor politici evolutive în domeniu, avansarea modernizării sistemului, sprijinirea creşterii competitivităţii şi a dezvoltării consecvente, eficiente şi durabile a cooperativelor de consum în condiţiile satisfacerii ample a necesităţilor membrilor săi, angajaţilor şi populaţiei deservite.

Dată fiind importanţa Strategiei de dezvoltare a cooperației de consum, pentru elaborarea acesteia au fost iniţiate mai multe demersuri, astfel:

- ✓ studiul documentelor relevante (rapoartelor) de evaluare a implementării Programelor Naţionale de Dezvoltare şi a progreselor înregistrate în domeniu,
- ✓ analiza implementării Programului de dezvoltare a cooperaţiei de consum pentru a.2012-2015[9],
- ✓ analiza SWOT a activităţii cooperaţiei de consum, a provocărilor cu care se confruntă,
- ✓ analiza socio-economică a spaţiului rural în care activează entităţile cooperaţiei de consum,
- ✓ cadrul normativ şi strategic european de dezvoltare a cooperativelor de consum,
- ✓ documente strategice naţionale de dezvoltare a Republicii Moldova până în 2020,
- ✓ date statistice, analize, rapoarte socio-economice,
- ✓ identificarea nevoilor interne cu care se confruntă sistemul cooperaţiei de consum, a necesităţilor şi aşteptărilor părţilor interesate (membri, angajaţi, alţi beneficiari ai serviciilor cooperatiste, autorităţi ş.a.) [7, 8, 9],
- ✓ strategiile şi programele locale (raionale, comunitare) de dezvoltare a cooperativelor de consum pentru 2016-2019,
- ✓ consultarea actorilor cheie din domeniu (organizaţii şi întreprinderi cooperatiste, membri cooperatori, cadre universitare, cercetători, fermieri, procesatori şi agenţi economici din spaţiul rural, administraţia publică locală).

Elaborarea Strategiei s-a bazat pe art. 74. lit.c) al Legii cooperaţiei de consum, nr. 1252 – XIV din 28 septembrie 2000 [3], priorităţile de dezvoltare social – economică a Republicii Moldova stabilite în Strategia naţională de dezvoltare „Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr.166 din 11.07.2012 [4], priorităţile de integrare economică europeană punctate în Acordul de Asociere Republica Moldova – Uniunea Europeană [1], ratificat de Parlamentul Republicii Moldova la 2 iulie 2014 (Legea Nr. 112 din 2 iulie 2014) şi de Parlamentul European pe 13 noiembrie 2014, Strategia ”Europa 2020”, care susţine creşterea inteligentă, durabilă şi favorabilă incluziunii [2], strategiile naţionale sectoriale de dezvoltare economică, alte documente de politici şi se bazează pe principiile cooperatiste internaţionale, Regulamentul (CE) nr. 1435/2003 al Consiliului din 22 iulie 2003 privind statutul societăţii cooperative europene (SCE) [6], Recomandările R193 ale Organizaţiei Mondiale a Muncii privind promovarea cooperativelor [5], adoptate de sesiunea 90 ILC la 20 iunie 2002, priorităţile de dezvoltare a cooperativelor pe plan internaţional, promovate de Alianţa Cooperatistă Internaţională (ACI), Cooperativele Europei (CoopsEurope - diviziunea Europeană a ACI), asociaţiile sectoriale internaţionale pe domenii de activitate cooperatistă şi alte documente relevante.

În baza evaluării situației actuale în domeniul cooperației de consum, analizei SWOT a activității acesteia, provocărilor interne și externe cu care se confruntă sectorul, a priorităților de dezvoltate a cooperativelor în contextul integrării în spațiul economic european și implementării celor mai bune practici internaționale în sfera de activitate cooperatistă, precum și în baza consultărilor cu factorii de decizie și comunitatea membrilor-cooperatori au fost identificate următoarele obiective strategice de dezvoltare a cooperației de consum pentru perioada 2016-2019:

- consolidarea comunităţii membrilor cooperatori,
- optimizarea structurii organizatorice şi eficientizarea managementului sistemului cooperatist,
- optimizarea activităţilor tradiţionale promovare de cooperaţia de consum şi diversificarea prestaţiilor cooperatiste,
- asigurarea stabilităţii financiare, utilizarea eficientă şi eficace a resurselor, asigurarea eficienţei activităţii entităţilor cooperatiste,
- dezvoltarea potenţialului intern şi sporirea competitivităţii sistemului pe piaţa internă şi externă,
- consolidarea relaţiilor cu partenerii externi.

Realizarea cu succes a acestor obiective necesită implicarea totală a membrilor-cooperatori, angajaților sistemului cooperatist, factorilor de decizie, partenerilor de afaceri. Totodată, un rol deosebit de important revine susținerii acțiunilor de dezvoltare de către autorităților publice centrale și locale. Printre principale activități, ce urmează a fi realizate și care vor impulsiona evoluția cooperației de consum din țară, pot fi listate următoarele.

Un obiectiv prioritar vizează *consolidarea comunităţii membrilor cooperatori*, *creşterea numărului de membri*. Aceasta necesită implementarea unor mecanisme eficiente de cointeresare a acestora, motivarea pentru susţinerea şi dezvoltarea cooperaţiei la nivel local, stimularea investiţiilor în dezvoltarea cooperativelor, creşterea părţilor sociale subscrise. În acest sens, elaborarea unui sistem de motivare a membrilor a devenit stringentă. Un instrument eficient în acest sens ar constitui repartizarea unei părţi din beneficiul obţinut de către organizaţiile cooperatiste către membrii lor proporţional cu valoarea capitalului subscris.

În perioada viitoare este necesară implementarea unui sistem informaţional de evidenţa a membrilor cooperatori şi a mişcării lor, de înnoire oportună a bazei de date.

Optimizarea structurii organizatorice şi eficientizarea managementului sistemului cooperatist trebuie să se axeze pe procese integraţioniste (pe verticală şi orizontală) şi asociative, indiferent de aria teritorială de acţiune şi

profilul de activitate economică (comerţ cu amănuntul-comerţ angro; achiziţionare–procesare–păstrare-distribuţie a produselor agricole ş.a.). Restructurarea organizaţională urmează să se efectueze în baza :

- diagnosticării activităţii entităţilor economice cooperatiste din întreaga ţară şi reorganizării/lichidării celor ce activează ineficient şi nu sunt conforme legislaţiei;
- susţinerii organizaţiilor cooperatiste puternice din punct de vedere economic şi integrarea infrastructurii acestora intr-un sistem unic economic,
- restructurării întreprinderilor cooperatiste şi integrarea lor în structuri specializate pe domenii de activitate cooperatistă (comerţ, achiziţionare, prestări servicii etc.) de nivel republican, regional.

Restructurarea managerială vizează prioritar optimizarea ierarhiei manageriale pe întreaga verticală a cooperaţiei de consum, precum şi pe orizontală prin reducerea structurii ierarhice şi trecerea la structura pe două nivele (cooperative de consum – Uniune Centrală); optimizarea organelor de conducere a organizaţiilor cooperatiste; restructurarea internă managerială la nivel organizaţional (cooperative, întreprinderi).

Un rol deosebit de important revine *evaluării activităţilor tradiţionale promovate de cooperaţia de consum, optimizării acestora, pe de o parte, şi diversificarea prestaţiilor cooperatiste, pe de altă parte.*

Tradiţional *comerţul* este domeniul de activitate economică cu pondere dominantă în cifra de afaceri a cooperaţiei de consum. În acest domeniu este necesară cartografierea şi evaluarea unităţilor de comerţ din punct de vedere al eficienţei economice şi sociale, al amplasamentului teritorial, profilului de specializare, a rolului în dezvoltarea comunităţilor şi elaborarea unui concept de dezvoltare a sistemului comercial cooperatist.

Totodată a devenit stringentă necesitatea creării unui sistem unitar (integrat) comercial în baza întreprinderilor şi infrastructurii comerciale disponibile a sistemului cooperaţiei de consum (comerţ cu amănuntul şi angro), care ar putea concura cu reţelele internaţionale şi naţionale ce operează pe piaţa internă.

Pentru consolidarea imaginii şi sporirea vizibilităţi cooperaţiei de consum este necesară elaborarea şi promovarea mărcii/mărcilor comerciale proprii pentru produsele fabricate şi/sau comercializate prin intermediul reţelelor şi unităţilor comerciale ale cooperaţiei de consum.

Constrângerile legate de transport şi logistică a comerţului afectează în mod direct şi indirect competitivitatea sectorului. Instituirea unui sistem unic de distribuţie a mărfurilor în cadrul cooperaţiei de consum cu un sistem logistic modern ar permite micşorarea costurilor de distribuţie, reducerea preţurilor la mărfurile de consum, optimizarea cheltuielilor, eficientizarea procesului decizional.

Atractivitatea sistemului comercial cooperatist depinde în mare parte de calitatea serviciilor prestate. Un rol important în promovarea serviciilor comerciale în continuare revine extinderii implementării formatelor de magazine „CoopPrim” şi „CoopPlus”, elaborarea şi implementarea noilor formate de unităţi de comerţ. Alături de aceasta o atenţie sporită necesită acordată implementării formelor şi instrumentelor digitale de promovare a vânzărilor, iniţierii şi dezvoltării comerţului electronic în cadrul cooperaţiei de consum.

Dezvoltarea sectorului de achiziţionare a produselor agricole, de origine animalieră şi de altă natură are o importanţă strategică şi vitală pentru dezvoltarea sistemului cooperatist. Acest domeniu de activitate, la fel ca şi cel comercial, vine în suport statului în promovarea politicii sale sociale în mediul rural, de aceea ar trebui să fie susţinut de autorităţi.

Însă dezvoltarea acestui sector este împiedicată de insuficienţa de mijloace financiare, lipsa unui sistem unic de desfacere a producţiei achiziţionate şi de procesate, concurenţa neloială pe piaţa produselor agroalimentare ş.a. Pentru relansarea acestui domeniu este stringent necesară evaluarea potenţialului de achiziţionare a sistemului cooperaţiei de consum în funcţie de: specializarea agricolă a regiunilor şi raioanelor republicii, capacităţile întreprinderilor şi organizaţiilor cooperatiste, necesităţile de investiţii şi elaborarea unui program de dezvoltare a sectorului pe termen lung, atractiv pentru investiţii interne şi externe, cu implicarea părţilor interesate.

Competitivitatea scăzută a acestui sector este generată de lipsa de coordonare pe orizontală şi verticală a lanţurilor de achiziţionare în cadrul sistemului cooperaţiei de consum, dispersarea resurselor financiare, logistice, umane, precum şi deficienţele de ordin informaţional. Toate acestea justifică necesitatea şi oportunitatea instituirii unei întreprinderi cooperatiste republicane specializate în achiziţionare-procesare-comerţ-export.

Dezvoltarea sectorului industrial reprezintă o sursă importantă pentru formarea resurselor şi ofertei de produse proprii ale cooperaţiei. Industria cooperatistă este orientată prioritar spre fabricarea produselor de prima necesitate, inclusiv a pâinii şi a produselor de panificaţie, de cofetărie-patiserie, pastelor făinoase, a mezelurilor, băuturilor ş.a. Dezvoltarea în continuare a sectorului industrial, eficienţa economică a acestuia poate fi asigurată prin integrarea structurilor de producţie (întreprinderi, secţii) într-un *complex unitar* cu centralizarea anumitor funcţii (proiectarea şi elaborarea produselor noi, infrastructură informaţională comună, sistem de distribuţie comun etc.).

Elaborarea şi lansarea unui *brand propriu pentru producţia cooperatistă* şi promovarea acestuia va spori vizibilitatea acestor produse pe plan intern şi extern şi încrederea consumatorilor.

Dezvoltarea şi diversificarea serviciilor este important să se axeze pe modernizarea infrastructurii în domeniu, extinderea serviciilor tradiţional oferite de entităţile cooperatiste (de alimentaţie publică, de piaţă, educaţionale şi de cercetare ş.a.) şi sporirea calităţii acestora, precum şi iniţierea prestării unor servicii sociale, servicii prestate antreprenorilor agricoli, de publicitate şi alte.

Asigurarea stabilităţii financiare, utilizarea eficientă şi eficace a resurselor, asigurarea eficienţei activităţii entităţilor cooperatiste reprezintă un factor important pentru funcţionarea sustenabilă a organizaţiilor şi întreprinderilor cooperatiste, implementarea proiectelor de modernizare şi de extensiune a prestaţiilor cooperatiste, de sporire a calităţii serviciilor oferite, recompensării membrilor cooperatori şi a angajaţilor sistemului.

Insuficienţa resurselor financiare rămâne a fi o barieră importantă în dezvoltarea cooperaţiei de consum, în special în localităţile unde activităţile cooperatiste sunt neprofitabile, dar sunt solicitate de populaţie, prioritar pentru asigurarea cu produse de prima necesitate. Deoarece misiunea socială este în responsabilitatea autorităţilor publice, pentru menţinerea prestaţiilor cooperatiste în asemenea localităţi şi ameliorarea situaţiei economice a entităţilor cooperatiste este stringentă susţinerea din partea autorităţilor a astfel de activităţi cooperatiste, care poate fi realizată în diferite forme (subvenţii, eliberarea sau reducerea taxelor de amplasare ş.a.).

Din cadrul factorilor interni principali care pot contribui la eficientizarea activităţii economice a sistemului cooperaţiei de consum pot fi listaţi:

- dezvoltarea activităţilor economice, penetrarea pe noi pieţe, diversificarea şi extinderea serviciilor cooperatiste,
- modernizarea şi retehnologizarea infrastructurii cooperatiste,
- instituirea serviciului de audit intern în cadrul cooperativelor;
- implementarea unui sistem informaţional integrat de evidenţă a rezultatelor economico-financiare,
- perfecţionarea şi eficientizarea managementului activităţii economico-financiare, aplicarea instrumentelor managementului financiar, managementului riscurilor în gestiunea economico-financiară a sistemului,
- cooperarea cu organizaţii de creditare, investiţionale pentru finanţarea programelor de dezvoltare a cooperaţiei de consum,
- instituirea instituţiilor financiare proprii ale cooperaţiei de consum.

Dezvoltarea durabilă în continuare a cooperaţiei de consum necesită consolidarea potenţialului de investiţii, prin:

- atragerea surselor financiare din exterior (împrumuturi, credite, depuneri etc.) de la diferiţi terţi, fără a pierde identitatea cooperatistă,
- atragerea resurselor băneşti ale membrilor, angajaţilor cooperativelor şi a populaţiei,
- aplicarea la proiecte de microfinanţare, de asistenţă tehnică,
- elaborarea şi implementarea unui sistem eficient de recompensare a investiţiilor,
- accesarea fondurilor europene pentru dezvoltarea infrastructurii cooperatiste.

În condiţiile unui mediu economico-social în permanentă schimbare, a creşterii competiţiei pe piaţa internă şi externă, dezvoltării economiei digitale, pentru a face faţă acestor provocări cooperaţia de consum trebuie să se plaseze într-un proces de modernizare continuă, de implementare a inovaţiilor, de dezvoltare a resurselor sale interne, de extindere a parteneriatelor cu părţile interesate (la nivel intern, naţional şi internaţional) şi alţi beneficiari. În acest sens *dezvoltarea potenţialului intern şi sporirea competitivităţii sistemului pe piaţa internă şi externă* capătă valenţe majore.

Dezvoltarea infrastructurală este important să se orienteze prioritar pe următoarele trei dimensiuni: extinderea infrastructurii cooperatiste, consolidarea bazei material-tehnice a sistemului cooperatist şi retehnologizarea activităţilor.

O prioritate majoră pentru sporirea competitivităţii sistemului cooperaţiei de consum pe plan intern şi extern constituie implementarea instrumentelor de marketing digital (e-marketing) în activitatea cooperatistă pentru o mai bună vizibilitate şi promovare a serviciilor.

Resursele umane constituie resursa cheie în asigurarea dezvoltării sustenabile a fiecărei întreprinderi şi cooperative de consum. Personalul ce activează în sistemul cooperaţiei de consum, deşi se distinge prin fidelitate şi are o mare experienţă de activitate în domeniu, se caracterizează printr-un proces de ”îmbătrânire”. Această tendinţă, precum şi insuficienţa acută a forţei de muncă în mediul rural impune stringent necesitatea elaborării *unui program de asigurare cu resurse umane competitive a cooperaţiei de consum* pe termen mediu şi lung.

Mediul economic intern şi extern, necesităţile interne ale sistemului cooperatist impun imperativ elaborarea şi implementarea unui *sistem informaţional integrat corporativ* în cadrul cooperaţiei de consum, care ar integra toate datele şi fluxurile informaţionale, toate componentele sistemului cooperatist şi al managementului acestuia, ce va facilita eficientizarea şi transparenţa procesului de luare a deciziilor, optimizarea utilizării resurselor, eficientizarea activităţilor economice.

Un rol deosebit de important pentru dezvoltarea viitoare a cooperaţiei de consum revine valorificării oportunităţilor ce le oferă utilizarea TIC moderne în activitatea economică şi informarea beneficiarilor. În acest sens a devenit stringentă: extinderea activităţilor cooperatiste în spaţiul virtual; implementarea formelor electronice de tranzacţionare şi de vânzare a mărfurilor, a modelelor de comerţ electronic B2C, B2B, B2A; implementarea tehnicilor de plăţi electronice ş.a.

Necesităţile interne de schimbare, precum şi aspiraţia de integrare europeană a Republicii Moldova determină necesitatea armonizării legislaţiei naţionale în domeniul cooperaţiei de consum cu aquis-ul comunitar în măsură să asigure o maximă aproximare cu legislaţia UE.

Un alt obiectiv important care influenţează dezvoltarea în continuare a cooperaţiei de consum vizează *consolidarea relaţiilor cu partenerii externi.* Pentru asigurarea populaţiei cu produse, în special de prima necesitate, cooperaţia de consum are nevoie de susţinere din partea autorităţilor la toate nivelele (de la cel central până la cel local). Compensarea parţială a cheltuielilor legate de implementarea proiectelor sociale în localităţi îndepărtate şi cu număr mic al populaţiei, susţinerea acestor activităţi se poate valorifica prioritar prin:

- alocarea de subvenţii pentru activităţile economice realizate de cooperaţia de consum şi orientate spre asigurarea cu produse de importanţă vitală (producerea şi livrarea pâinii ş.a.) sau acoperirea unei parţi a cheltuielilor de transportare a asemenea produse;
- scutirea de taxe de amplasare, alte taxe locale, de impozite a entităţilor cooperatiste pentru unităţile din localităţile în care activitatea economică este neprofitabilă din cauza numărului redus al populaţiei deservite, dificultăţilor de aprovizionare cu mărfuri.

Dezvoltarea parteneriatelor trebuie extinsă şi pe dimensiunea cooperării cu alte tipuri şi forme de cooperative (de producere, agricole, de întreprinzător ş.a.) pentru promovarea proiectelor de interes comun, modernizarea legislaţiei, amplificarea potenţialului de promovare a intereselor comune, de protecţie.

Cooperarea pe dimensiunea externă se va axa în viitor pe: implementarea bunelor practici internaţionale de reglementare legislativ-normativă a activităţii cooperatiste, de organizare a cooperativelor, de atragere a membrilor; de extinderea cooperării cu organizaţii cooperatiste de peste hotare în vederea desfăşurării activităţilor economice comune, schimbului de mărfuri; promovarea exportului de produse achiziţionate şi procesate în cooperaţia de consum din ţară, beneficierea de avantajele ce le oferă semnarea Acordului de Comerţ Liber Aprofundat şi Cuprinzător ş.a.

Implementarea Strategiei va avea impact atât *economic*, materializat în consolidarea potenţialului economic al sistemului cooperatist, crearea condiţiilor favorabile de activitate, perfecţionarea cadrului legislativ în domeniu, sporirea investiţiilor în dezvoltare, cât şi *social*, exprimat în îmbunătăţirea nivelului de deservire a membrilor şi altor categorii de beneficiari, a accesibilităţii serviciilor cooperatiste, protecţia consumatorilor, aportului la dezvoltarea localităţilor şi a comunităţii.

Având în vedere importanţa proiectării strategice a dezvoltării sectorului cooperatist, la solicitarea Uniunii Centrale a Cooperativelor de Consum din Republica Moldova, echipa de cercetare din cadrul Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova a elaborat Strategia de dezvoltare a cooperaţiei de consum pentru perioada 2016-2019, în care se regăsesc obiectivele și acțiunile menționate mai sus. Strategia a fost aprobată de Congresul al XVI al acestui sistem, la 12 februarie 2016, şi este în curs de implementare. Realizarea obiectivelor stipulate în Strategie va facilita valorificarea sustenabilă şi inteligentă a potenţialului cooperaţiei de consum, asigurarea progresului acesteia pe toate dimensiunile de activitate, dezvoltarea localităților rurale, implementarea celor mai bune practici internaționale, în special europene, în activitatea cooperativelor, iar, pe această cale, sporirea contribuției cooperației de consum la realizarea politicilor socio-economice naționale și integrarea în spațiul economic comunitar.

REFERINȚE

1. Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States and the Republic of Moldova. *Official Journal of the European Union*, no. L 260/4 from 30.08.2014 [accessible http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2014.260.01.0004.01.ENG].
2. EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the European Commission. Brussels, 03.03.2010 [accessible http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF].
3. Legea cooperaţiei de consum nr. 1252 – XIV din 28.09.2000. *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 154-156 din 14.12.2000 [accesibil http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=311563&lang=1].
4. Strategia naţională de dezvoltare „Moldova 2020”, Legea nr.166 din 11.07.2012, *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 245-247 din 30.11.2012 [accesibil http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&id=345635].
5. Promotion of Cooperatives Recommendation (R193) of International Labour Organization, no. 90 on June 20. 06.2002 [accessible http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_code:R193].
6. Regulation (EC) no. 1435/2003 of the Council from 22.07.2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE). *Official Journal of the European Union*, no. L 207 from 18.08.2003 [accessible http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003R1435].
7. Savga, L., Dandara, L. Analysis of legislative framework of the consumer co-operatives activity and visions of its improving.*Journal of Research on Trade, Management and Economic Development*, 2014, No.1(2), p. 71-82 [accesibil http://jrtmed.uccm.md/index.php/ro/arhiva/volume-1-issue-2-2014].
8. Savga, L.,Savga, G.. Surugiu, T. Innovative Approach in the Development of the Consumer Co-operation in the Republic of Moldova. *Economy Transdisciplinarity Cognition*, 2012, No.15(2), p.200-206 [accessible http://www.ugb.ro/etc/etc2012no2/30 _Savga,_Savga,_Surugiu_final.pdf].
9. Savga, L., Savga, G., Surugiu, T. Visions Concerning the Modernization of Consumer Co-Operation and the Increase of its Impact upon the Socio-Economic Development of the Republic of Moldova. *Review of International Comparative Management*, 2012, No.13(3), p.294-410 [accessible http://www.rmci.ase.ro/no13vol3/05.pdf].

Această publicație este realizată în cadrul proiectului de cercetare ”Dezvoltarea comerțului interior și a cooperației de consum în contextul integrării economice a Republicii Moldova în spațiul comunitar european” (cod 15.817.06.28A).

GLOBALIZATION AND INTERNATIONAL TECHNOLOGY TRANSFER

Natalia PALII, PhD, Associate Prof., ASEM

Cooperarea internațională în domeniul inovației și tehnologiei a atins un nivel înalt. Dovada acestui fapt este că, chiar și cele mai mari corporații multinaționale tot mai frecvent recurg la cooperarea internațională în implementarea proiectelor inovatoare. Introducerea pe scară largă a diverselor dispozitive de transfer tehnologic pentru a spori competitivitatea industriei, crește semnificativ eficiența transferului de tehnologie. În scopul utilizării capacității acumulate științifice și tehnologice a țărilor în curs de dezvoltare CTN utilizează următoarele forme de cooperare în derularea de proiecte de cercetare: transferul comenzilor pentru centre de cercetare și dezvoltare de externalizare, crearea unor alianțe tehnologice cu companiile naționale, precum și stabilirea propriilor sale centre de cercetare-dezvoltare. Comercializarea inovației este o condiție prealabilă pentru dezvoltarea cu succes a procesului științific și tehnic. Cu toate acestea, o problemă majoră în toate etapele de transformare a "ideilor" în produs high-tech este problema de a găsi fonduri pentru primele stadii de dezvoltare. Finanțarea pentru cercetare este cel mai important factor în transformarea inovației în tehnologia produsului finit.

Cuvinte-cheie: *tehnologie internațională, dezvoltare, transfer tehnologic, globalizare, informație, dezvoltare tehnologică.*

International cooperation in the field of innovation and technology has reached a high level. Proof of this fact is that even the largest multinational corporations are increasingly resorting to international cooperation in the implementation of innovative projects. The widespread introduction of various devices the transfer of technology to enhance the competitiveness of the industry, significantly increases the efficiency of technology transfer. In order to utilize the accumulated scientific and technological capacity of developing countries TNCs use the following forms of cooperation in conducting research projects: the transfer of orders for research and development R & D centers of outsourcing, the establishment of technological alliances with national companies and the establishment of its own R & D centers. Commercialization of innovation is a prerequisite for the successful development of scientific and technical process. However, a major problem in all stages of the transformation of the "ideas" in the high-tech product is the problem of finding funds for the early stages of development. Funding for research is the most important factor in the transformation of innovation into the finished product technology.

Key words: *international technology, development, technology transfer, globalization, information, technological development.*

JEL Classification: F 69, O 10, O 33, O 39

One of the most important aspects of the development of any state in modern conditions is the globalization and integration economic processes.

The development of scientific and technological revolution and the needs of the application of new technologies, the deepening of the international division of labor in the field of scientific research and experimental development (R & D), further internationalization of economic life were the prerequisites for the emergence of the global market a qualitatively new subject for trade. Technology Transfer is specific, in contrast to the traditional exchange of goods: it does not act as a one-stage, one-time deed of sale, and includes long-term economic relations. Currently, R & D results have become an independent object of foreign trade transactions and perform at the turn of the twenty-first century, a common form of international cooperation.

At the present stage of development of the world economy Technology Transfer is one of the sources of economic independence of the region, because it provides a number of business entities of strategic opportunities, namely: the development of the internal market, the development of the ascending branches, adaptation and transfer of achievements of developed countries, and integration into a transnational infrastructure.

The success of technology transfer at all stages of promoting innovation to commercialization is determined by several criteria.

Availability of technical reports in the early stages of research is necessary to reflect the results achieved, available only to those who lead and who will lead the technology. The need for technical reports due to confidentiality of information received at a certain stage of the study, and careful attitude to the open publication. The very existence of technical reports, is an indirect indication of the way forward.

Magazine and newspaper articles. In the later stages of the study, topical becomes the question of the marketing of future products. Accordingly, there is a need to bring about a new technology to potential customers. This may be a news article in a popular magazine, newspaper articles about the company or about the author. In addition, the publication may be executed not only in the form of articles in periodicals, but also in video form, or as a page on the Internet.

Meanwhile, the main criterion for the success of technology transfer at the terminal stage of a real economic impact of its industrial development.

However, besides the above-mentioned criteria for success of technology transfer is, and not so obvious, but quite important:

The negative experience – the same experience, but the researchers did not report their errors and false paths. The technical reports referred to above, are limited to a description of how to do this or that operation. However, the resulting negative experiences – this is a normal scientific research as to an entirely new situation, which is still nobody knows nothing, has formulated a hypothesis about the situation properties, tested empirically and a negative result that the hypothesis is not true.

The widespread introduction of various devices the transfer of technology to enhance the competitiveness of the industry, significantly increases the efficiency of technology transfer. This fact is recognized as indisputable as that of the scientific community directly taking part in the development of innovative products and control of many industrial companies.

The main types of international technology transfer intermediaries in economics are: patent, a patent license, a license, a license agreement, know-how transfer, leasing, franchising, copyright treaties, the provision of services on a scientific basis in a variety of areas such as engineering, consulting, management, information, training, etc. [1].

The above categories are continually being developed in the process of international cooperation and successfully complement each other, improving and creating concepts such as an international technology market, the international exchange of technology, reflecting the modern features of technology exchange in the world. In modern international technology transfer involved: international organizations, inter-state organizations, integration groups, the state, non-national and multinational companies, national companies and scientific and technical centers, venture capital firms, universities and research institutions, business center and independent innovators.

In the field of international patent law currently in force: Paris Convention for the Protection of Industrial Property, 1883, the Convention on the Grant of European Patents, the Patent Cooperation Treaty, the Havana agreement on the recognition of security documents.

The concept of "innovative technology" is closely related to technology transfer. Innovation is the realization of the objective laws of social development, which, in turn, are a special case of the general laws of development of systems. Thus, work on the transfer of innovative technologies - is the activity aimed at the realization of the objective laws of nature and of society and objectively correct activity that any political and market factors cannot be disavowed.

Globalization – a general term for the increasingly complex set of cross-border interactions between individuals, enterprises, institutions and markets, which manifests itself in the expanding flows of goods, technology and financial resources in the continuing growth and increasing influence of international civil society, in the global activities of transnational corporations, in a significant increase in transboundary communication and information exchanges, most notably via the Internet, transboundary diseases and environmental impacts, and in the increasing internationalization of certain types of criminal activity.

Transnational corporations (TNCs) are one of the driving forces of globalization, innovation and have the ability to control the global labor market of highly qualified specialists and researchers are able to organize research and apply innovative products on a global scale. Currently, there is increased use of TNCs from developed countries, the accumulated scientific and technological capacity of developing countries.

TNCs are the most important participants in the process of formation of a global infrastructure of technological innovations. According to expert estimates, they account for almost half of global R & D expenditures and at least two-thirds of business expenditure on research and development.

For the present stage of globalization is characterized by a tendency to increase the number of TNCs from emerging markets and transition economies, due to the impact of globalization on the economies of these states. At the beginning of the 1990s. It based in developed countries about 90% of the parent companies of TNCs and operated approximately 50% of foreign affiliates in developing (including transition economies) – 12 and 43%, respectively. Since the second half of the 1990s. observed increased activity of TNCs in these countries, which in 2008 increased their share in the total number of parent companies of TNCs to 28.4% (developing countries – 26.4%, in transition – 2%) and its subsidiaries and affiliates 55% (2 and 53%, respectively).

Along with the expansion of TNC activities happening phased development of interstate unions of various countries, established with the aim of achieving global benefits to the general competition in the world market (EU, NAFTA, ASEAN and others). Integration processes at the regional, inter-state level gradually lead to a weakening of the significance of individual national economies. This process is actively promoting the unification of the business environment, in which the main role is played over half a century of GATT/WTO. In this regard the intensification of international trade has become one of the major factors of globalization.

Multinationals now constitute the core of the global innovation system. TNCs have the ability to cover the global labor market of highly qualified specialists and scientists, to organize research and apply the high-tech products on a global scale. At the same time, the steady increase in R & D spending is a serious problem, even for the largest multinational corporations. Consequently, the uncertainty increases the price of commercial R & D results. But in today's world, companies cannot refuse to active innovation, as the slightest lag in this area threatens the competitiveness loss. In such circumstances, TNCs tend to share the costs associated with the creation and development of innovative products. Thus, in their development strategies of TNCs are paying great attention to the deepening of the international scientific-technical cooperation. TNK appear serious prerequisites for a strategic partnership with their competitors from developed countries and R & D centers in developing countries.

International cooperation in the field of innovation and technology has reached a high level. Proof of this fact is that even the largest multinational corporations are increasingly resorting to international cooperation in the implementation of innovative projects. Until recently, the production of information and innovative technologies has

concentrated exclusively in the framework of the "triad" (Europe, Japan and USA), and implementation, debugging and low-cost mass production is a specialization of the countries of South-East Asia and Latin America. However, it should be borne in mind that over time has grown knowledge-based and innovative industries in these regions, and to date there has been some redistribution of roles in the global economy.

In order to utilize the accumulated scientific and technological capacity of developing countries TNCs use the following forms of cooperation in conducting research projects: the transfer of orders for research and development R & D centers of outsourcing, the establishment of technological alliances with national companies and the establishment of its own R & D centers. Studies have shown that the majority of TNK using research centers in developing countries to comply with the local character of narrow specific tasks to support production in the local market and various auxiliary functions such as the construction of the individual components of products, application development, testing, and testing of products, and so on. Few TNCs use of such centers for the implementation of comprehensive research programs or full-cycle development work. Such cooperation between TNCs and research centers in developing countries may be in the form of R & D outsourcing, or through the creation of an international technology alliance.

Research Outsourcing - is the performance of R & D contracts for foreign firms and universities. Research centers in developing countries are cooperating with TNCs, performing research and development work within a certain order. For this form of TNC R & D organization is attractive due to the fact that they both studies, customers get the results of a relatively small financial cost (in comparison with these works, worth of its own research and development departments). A significant benefit from such cooperation experts obtained, carrying out work in the framework of the signed contract, their income tends to be higher income employees who do not participate in the execution of the order. Obviously, research centers, developing countries are more interested in the contracts providing for the funding of research center as a whole, and not just certain areas of research. Companies from developed countries agree to such terms in the event that the value of R & D planned results in their opinion is quite high.

The most widespread outsourcing of R & D was in software development. The leaders in the provision of this type of outsourcing are Ireland and India. According to American experts, outsourcing of India software development tools enables savings of 5070%. Source savings is significant differentiation of wages of such specialists. Wage board programmer India 7-10 times lower than in the United States [2].

The most common form is currently implementing international partnerships in R & D is the creation of international technology alliances. International Technology Alliance is a form of organization of scientific and technical cooperation between companies in different countries. This technology alliance partners retain their full economic independence and independence in decision-making, not related to the selected areas of cooperation. Alliance partners are obliged to take part in the creation of an innovative product in the framework of selected scientific and technical direction. This assumes the exchange of existing partners in development. Alliance partners share both the benefits of an innovative project, and risks associated with it. The partners also have the right to monitor the progress of the project.

Strategic technology alliances are quite a flexible form of organization innovation. Experience shows that in many cases, alliances can significantly improve the efficiency of R & D, patent important technology and break into new segments of the high-tech market. Operational alliances to address specific scientific and technical problems, you can quickly realize the exchange of intellectual resources of the alliance between the parties, without imposing restrictions on the conduct of individual market participants of the alliance of commercial activity. The driving force behind the formation of international strategic technology alliances are the economic interests of the partners. This important factors are education technology alliance partners, the general thrust of research that they have each other could interest the original know-how, as well as the existing experience of cooperation.

Each country tends to keep the technology within a national framework, prohibiting or restricting the export of high technology, realizing that her security is a central pillar in the competitive global market. The role played by national security considerations, political and ideological motives. Many countries restrict the import of technology to limit foreign competition and the preservation of jobs. National technical standards may also be inconsistent with the foreign technology.

The introduction of state regulation and control of international transfers of technology can be a number of reasons, the most important of which relate to competition in the global market.

public policy means policy limits the export of advanced technology is traditionally based on the concept of technological leadership, according to which the country, leading to a particular field of technology, has a comparative advantage over other countries in the production of technologically intensive products. Technological leadership is associated with higher labor costs, maintenance of patents and licenses in force for patenting inventions abroad. Countries that do not seek to technological leadership at any cost, can simply copy or buy ready-made technology and products based on it.

In this connection, new technologies often become the object of industrial espionage. It is an unauthorized acquisition, use or modification of information of commercial value. It can also be seen as an informal mechanism for technology transfer, which does not provide direct contract between the supplier and the recipient of the technology.

As an element of unfair competition, industrial espionage is manifested above all in violation of the rights of the owner of industrial or intellectual property through the mastery of a foreign production technologies of production (know-how), trade and financial secrets, the essence of discoveries and inventions [3].

Industrial espionage - a form of unfair competition, under which the illegal collection, use, disclosure of information constituting commercial, official or other secrets protected by law in order to obtain benefits for a business, as well as material gain.

The most complete, from a legal point of view, the definition gives Interpol: "The acquisition by any fraudulent means of intellectual property belonging to any entity that has been created or legally acquired this entity with the aim to produce something that has or may have a commercial value and in a broader sense, the value for the national economy. "

Industrial espionage specialists mainly use methods such as bribery or intimidation of persons having access to classified information; theft of various carriers with interesting information; implementing agent in a competing firm in order to obtain information that is commercial or bank secrecy; the implementation of illegal access to commercially relevant information through the use of technical means (tapping of telephone lines, the illegal intrusion into computer networks, etc.).

In other words, the wrongful act "industrial espionage" is directed against the object of "trade secret", thus can be violated various rights and interests of individuals and legal entities, such as the right to security (threats), the right to privacy (blackmail), copyrights the right to confidentiality of information.

Activities of industrial espionage aimed at the production of information that is not public and is protected by law.

Global funding for R & D is one of the most progressive methods of financing innovation. Over the past decade the global R & D funding grew faster than world GDP, the rate of spread of a wide effort in order to make the economy more knowledge-intensive and high-tech. The global volume of up to about 700 billion. Dollars in 2000 to about 950 billion dollars in 2012, with a slight drop in funding in 2008-09 crisis (Figure. 1). Although specific data points in Figure 1 are not accurate estimates, steady upward trend illustrates the rapidly growing global attention to innovation through R & D [4].

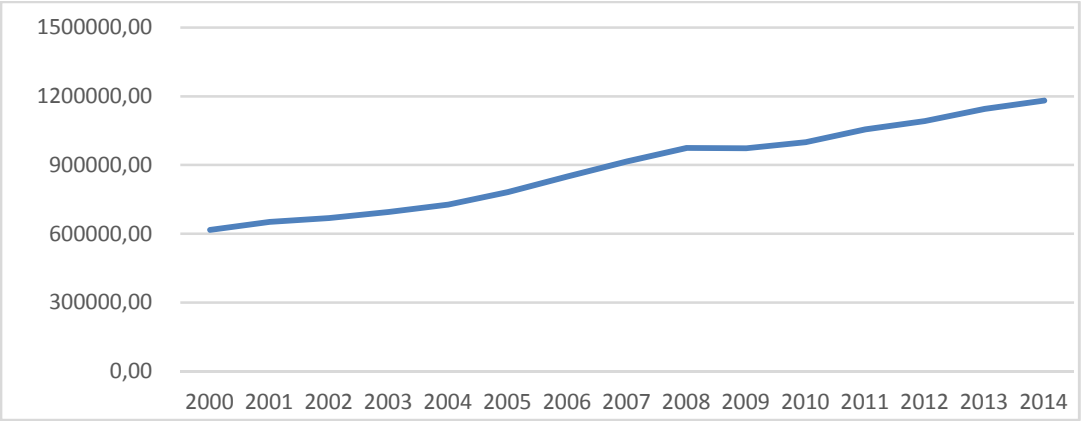


Fig.1. Estimated financing of R & D at the global level, 2000-2014, mln. Dollars. USA, 2005 (constant prices)

Source: OECD statistic database, Dataset: Main Science and Technology Indicators.

Western investment in R & D decreased significantly on the background of unfavorable economic conditions. After 2008, the R & D growth has stopped and decline in the US and the EU, after inflation accounting. Growth in the Asian region (China, Japan, India, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, Thailand) and the rest of the world slowed down somewhat in 2008 and 2009, but with very high rates in previous years. To date, the United States is the country's largest performing R & D funding in the amount of 400 billion dollars in 2009. For the first time the total value of the Asian region in the amount of 399 billion dollars. US caught up with the total value in 2009.

Profits derived from the sale of high-tech products, is huge. Every year the volume of exports of high technology products bring the United States - about 700 billion dollars, Germany – 530, Japan - 400 billion dollars.

The most rapidly developing technologies and the exchange of services. If at the beginning of the 90s the annual global trade in patents, licenses, know-how and industrial designs was estimated in the range of 20-50 bln. USD. Then by now it has reached about 500 bln. Dollars. While exports of services have doubled largely by the services of intellectual content.

The importance of the export of services to the national economy can be judged by their volume. Thus, according to WTO data, world exports of services in 2002 was 1.6 trillion. dollars, of which 17.4% (280 billion US dollars) accounted for the US share -. a leader in this field. The share of the services sector accounted for 76% of GDP produced by the private sector of the United States.

Developed countries have essentially already "occupied" the fastest-growing and therefore the most promising (in terms of export revenues) innovation technology segment of the global market, where the main players are the multinational corporations of the leading industrialized countries.

Of the 50 most advanced macro technologies, ensuring production of high technology products in the field of aerospace, automation equipment and information technology, electronics, pharmaceuticals, and precision measuring instruments, electrical equipment, etc. Forty-six macro-technologies have now developed countries, controlling 4/5 of

world production skills and technology products. Because these technologies are controlled by the United States 22, 8-10 – Germany, Japan, 6-8, 3-5 by Great Britain and France, one falls on Sweden, Norway, Italy and Switzerland. Other countries have control only 3-4 such technologies. At 1-2 macrotechnologies critical of the leading industrialized nations implanted in Singapore, Taiwan and China.

The undisputed leader of the global innovation process is the United States today. In 2003, the US accounted for more than 50% of the major innovations generated in developed countries. The countries of Western Europe and Japan, possessing high technological culture, however, is inferior to the Americans virtually monopolized the major "breakthrough" technologies of the last decades.

In order to reduce this gap, the European Union in 2000 at the Lisbon Summit has set a rather ambitious goal – by 2010 to turn Europe into the most dynamic region, which has the most competitive and highly developed economies of the world. Preparing the transition to a knowledge-based competitive and dynamic economy, involves, first of all, the solution of such problems as the implementation of the plan "e-Europe", involving the creation of high-quality communications infrastructure in the European space, the development of information technology and telecommunications.

In pursuit of the leaders of its share in the global space technology increased the so-called newly industrialized countries of South-East Asia and China. Today, their share in world exports of high-tech products is already around 15%. Accordingly strengthened their sovereignty and increased weight in international affairs. An example of the increase in economic growth is China. In the last decade, the volume of production of new technology industries has increased over this period by 27 times, and their share in gross industrial product increased from 8.1 to 35.4%. The volume of high-tech products exports increased by an average of 22% per year. Chinese priorities in science and technology are the large-scale integrated network, software, and information security.

The process of commercialization of innovative technologies in any country is complex and multi-stage structure. As a rule, innovative projects did not immediately begin to produce results; they laid out over several years and involve a large number of preparatory activities. In this regard, the most important factor in the transformation of technological innovation in the finished product is the ability to attract investments in all stages of technology transfer [5].

Many local and imported technology requires change and innovation in their respective institutions to support their transfer, such as the development of new partnerships, new funding mechanisms, new channels for dissemination of information and new models for participation. In addition, the slow diffusion of imported technologies, taking into account the cost and availability of finance, suggesting that there is a potential for innovation aid to support and accelerate the adaptation of imported technologies. Some types of finance offer particular potential for technology transfer, financing, although they may require adaptations to the specific question.

Commercialization of innovation is a prerequisite for the successful development of scientific and technical process. However, a major problem in all stages of the transformation of the "ideas" in the high-tech product is the problem of finding funds for the early stages of development. Funding for research is the most important factor in the transformation of innovation into the finished product technology. "Venture" Financing is able to solve the problem of financing technology transfer, and not only in the initial stages, but also up to the implementation and practical application of the resulting product [6].

’Venture’ equity as an alternative source of financing for the private sector originated in the US in the mid-50s, he appeared in Europe in the late 70-ies, i.e. Abroad, the mechanisms of "venture capital" financing of entrepreneurial projects are widely used for decades and have become increasingly widespread in recent years.

The prototype for the modern managers of venture capital firms, financial partnership became "George. H. Whitney and Company ", founded in 1946 by former US Ambassador in the UK John Hay Whitney, joint-stock company "American Research & DEVELOPMENT ", established in the same year, under the leadership of retired General “Georges Doriot, and the fund”.

BIBLIOGRAPHY

1. Oda H. (Ed.). Law and Politics of West-East Technology Transfer.-L.: Martinus Nijhoff/Graham and Trotman, 1991, p. 271
2. Diepenbeek WJJ. van. Institutional conditions for a working market economy/West/East technology transfer in the context of the European integration: Working papers of the international conference 26-27 May, Magnus University Kaunas: Vytautas. 2000. pp 317-318.
3. Лысов А.В., Остапенко А.Н. Промышленный шпионаж в России: методы и средства. СПб.: Лаборатория ППШ. 1994, с. 49.
4. Science and Engineering Indicators: 2010, Estimated R&D financing worldwide http://www.nsf.gov/statistics/seind10/c0/c0i.htm (cited 12.04.2013)
5. Ahmed Djoghlaf, The Global Environment Facility: Financing Technology Transfer for Climate Change, Tech Monitor, Jul-Aug, 2000, p. 73-75.
6. S. Teubtal Standing Committee on Industry, Parliament of Canada, Taking Care of Small Business. - et al (eds), Technological Infrastructure Policy, Kluwer Academic Publishers, Netherlands, 1996, p. 201.

RESURSELE UMANE ÎN AGRICULTURA REPUBLICII MOLDOVA

Simion CERTAN, dr. hab., prof.,[1] UASM
Ion CERTAN, dr. în economie

Moto: Omul sfințește locul
zicală popular

Agricultura a fost și rămâne cel mai puternic factor de echilibru în armonizarea dezvoltării economiei oricărui stat, inclusiv și a țării noastre.

Nivelul dezvoltării agriculturii țării noastre, incontestabil, este dependent de resursele naturale și materiale care sunt puse în valoare de potențialul uman disponibil. Sigur, toți cei antrenați în sectorul agroalimentar trebuie să amplifice efortul de a căpăta generații noi de produse, de a elabora și aplica tehnologii adecvate de obținere ale acestora ce ar exclude sau, cel puțin, ar limita riscurile și incertitudinea.

Este firesc să se manifeste în permanență o curiozitate asiduă și totodată trează față de potențialul uman disponibil pentru agricultura națională, de creativitatea agricultorilor în obținerea rezultatului dorit.

În articol se meditează asupra potențialului uman, evoluției numărului celor ocupați în agricultura națională, cunoștințele și deprinderile, profesionismul și creativitatea agricultorilor.

Autorii vin cu unele propuneri care ar contribui la asigurarea agriculturii cu resursele umane necesare, ar asigura sporirea profesionalismului și creativității celor ce activează în acest sector al economiei naționale.

Cuvinte-cheie: *agricultura, eficiență, resurse umane, profesionalism, creativitate*

After approval of the Declaration of Independence (August 27th 1991), Moldova lives hoping to consolidate their place among the democratic nations of the world and to build its new socioeconomic system.

Agriculture has been and remains the strongest factor of balance in harmonizing economic development of any country, including Republic of Moldova. Moreover, for us agriculture has a significant contribution to the gross domestic product, which even if reduced from 36.14% to in 1990 to 15.23% in 2014, remains the backbone of the national economy.

The level of agricultural development of our country undoubtedly is dependent on natural resources and materials that are emphasized by the available human potential. Sure, all those involved in the agri-food sector must increase their efforts to gain new generation of products, to develop and apply appropriate technologies for their production would exclude or, at least, limit risk and uncertainty.

It is normal to manifest constantly awake curiosity and also awake in context of available human potential for national agriculture, farmers creativity to achieve the desired result.

The article reflects on human potential evolution of the people employed number in national agriculture, their knowledge and skills, professionalism and creativity of farmers.

The authors come up with some proposals that would help to ensure agriculture with the necessary human resources, in order to enhance professionalism and creativity of those working in this sector of the national economy.

Clasificare JEL: Q12, Q15, Q17

1. *Agricultura națională: caracteristici generale*

În Republica Moldova agricultura este cea mai prezentă activitate economică chiar dacă contribuția acesteia la formarea PIB-ului se reduce de la 36.14% în 1990 (tabelul 1) la 13.43% în 2012 și apoi ușor crește până la 15.23% în anul 2014.

Tabelul 1. Contribuția agriculturii la formarea produsului intern brut în unele țări,%

	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
R. Moldova	36.14	33.02	29.03	19.53	14.45	14.26	13.43	14.29	15.23
Estonia	-	5.84	4.84	3.50	3.19	3.95	4.07	3.59	3.67
Letonia	-	8.93	5.19	4.32	4.49	3.92	3.71	3.64	3.45
Lituania	-	-	-	4.78	3.29	3.81	4.38	3.78	3.46
România	23.74	21.42	12.06	9.52	6.41	7.48	6.01	6.35	5.36
Ucraina	25.57	15.40	17.08	10.40	8.27	9.49	9.05	10.16	11.79
R. Federația Rusă	16.61	7.16	6.43	4.97	3.87	4.37	3.93	3.95	-

Sursa: alcătuită de autori în baza informației de pe http://data.worldbank.org/indicator

[1] Simion Certan, simcertan@hotmail.com
Ion Certan, ioncertan@gmail.com

Dacă contribuția agriculturii la formarea PIB-ului din țara noastră în anii 1990-2014 s-a micșorat cu 20.91 puncte procentuale apoi în România se reduce continuu de la 23.74% în 1990 la 5.36% sau cu 18.38 puncte procentuale. Contribuția agriculturii naționale la formarea PIB-lui din țara noastră în 2014 a fost de 2.9 ori mai mare decât în România și de circa 4.4 mai mare decât în țările baltice.

După declararea independenței s-au produs schimbări de proporții în contribuția ramurilor la totalul producției agricole totale. Pe parcursul anilor 1995-2014 domină producția vegetală, ponderea căreia oscilează între 61.5% în 2012 (tabelul 2) și 72.3% în anul 2013.

Tabelul 2. Structura producției agricole pe ramuri în gospodăriile de toate categoriile,%

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Producția agricolă totală	100	100	100	100	100	100	100	100
inclusiv: producția vegetală	70.0	69.0	68.9	66.2	71.7	61.5	72.3	67.8
din care: - culturi cerealiere	19.0	25.0	22.9	18.8	28.0	17.9	28.8	25.4
- legume	7.0	5.0	7.3	7.4	8.1	6.0	5.5	7.5
- fructe, nuci, pomușoare	7.0	3.0	4.4	3.9	6.8	6.7	5.4	6.4
- struguri	9.0	12.0	12.8	12.1	6.1	10.4	9.0	8.8
producția animală	30.0	31.0	31.1	33.8	27.9	38.5	27.7	32.2
din care: - producția de vite și păsări	16.0	14.0	14.8	18.9	14.5	21.5	15.4	18.5
- lapte	10.0	13.0	10.9	10.2	10.0	11.1	8.0	9.8
- ouă	3.0	4.0	4.4	4.0	3.3	4.2	3.0	3.1

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Între produsele vegetale se evidențiază culturile cerealiere cărora în anii de referință le revine de la 17.9% în 2912 la 28.8% în 2013.

Dacă în anii 90 ai secolului trecut fructelor le revenea 17%, în 1995 – 7% apoi în anii 2000 – 2014 ponderea lor oscilează de la 3.0% în 2000 la 6.8 la sută în 2011, respectând cu strictețe succesiunea specifică fructelor an roditor urmat de un an mai puțin roditor. În anii mai puțin roditori ponderea sumară a legumelor, fructelor, nucilor, pomușoarelor și strugurilor este mai mică decât a culturilor cerealiere.

În structura producției animale, care variază de la 27.7% în 2013 la 38.5% în 2012 domină producția de vite și păsări cu 14% în 2000 și 21.5 în anul 2012.

Mutațiile ce au avut loc în structura producției agricole indică tendința de a micșora ponderea culturilor intensive cum ar fi struguri, fructe, legume, tutun etc. și creșterea ponderii produselor ce necesită volum mic de capital cum ar fi grâu, porumb, floarea soarelui și altele.

În conformitate cu „Concepția reformei agrare și a dezvoltării social–economice a satului" (în continuare concepția), adoptată prin hotărârea Parlamentului Republicii Moldova din 15 februarie 1991 s-au reformat relațiile funciare. Însă suprafața terenurilor agricole deținute de exploatațiile agricole de stat, societățile pe acțiuni, gospodăriile colective a crescut de la 841.2 mii ha (37.26% din total) în 2005 (tabelul 3) la 881.3 mii ha (39.4% din total) în 2014.

Tabelul 3. Terenurile agricole după categoriile deținătorilor, la începutul anului, mii ha

Indicii	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Total	2257.4	2236.9	2234.0	2233.6	2235.9	2235.4
din care: întreprinderi și organizații	841.2	871.3	866.0	868.7	875.4	881.3
gospodării țărănești (de fermier)	692.9	661.4	662.6	653.4	649.3	654.5
- inclusiv cu suprafața medie a terenurilor mai mică de 10 ha	601.9	565.6	559.3	536.7	523.7	523.6
gospodării anexe auxiliare (loturi pe lângă casă și grădini)	299.1	313.6	316.7	325.5	326.4	315.9
Alți deținători de teren	424.2	390.6	388.7	386.0	384.8	383.7

Sursa:calculele autorilor după Rezultatele cercetării statistice privind activitatea agricolă a micilor producători agricoli în Republica Moldova, Ed. Statistica Chișinău

Creșterea suprafeței terenurilor agricole deținute de exploatațiile agricole de stat, societățile pe acțiuni, gospodăriile colective s-a produs din contul gospodăriilor țărănești suprafața totală a cărora s-a micșorat de la 601.9 mii ha (86.9%) în 2005 la 567.8 mii ha (80% din suprafața totală a gospodăriilor țărănești) în anul 2014. Terenurile agricole deținute de gospodăriile țărănești în 2014 se cifrau la 654.5 mii ha ceea ce constituie 29.3% din totalul acestora.

Totuși în 2014 erau 289501 gospodării țărănești, inclusiv 286794 (99% din total) cu suprafața medie a terenurilor mai mică de 10 ha ceea ce a schimbat considerabil tot ce se referă la resursele umane preocupate de agricultură.

2. Resursele umane în agricultura națională

Formula lui A. Smith [7] că activitatea omului creează masa bunurilor este valabilă și pentru omul ce activează în agricultură care, prin muncă, de-a lungul timpului în funcție de nevoi o aplica pentru a realiza scopul ce „constă în apărarea socială și economică a țăranului".

Totalul populației în țara noastră este în descreștere ușoară la 4361.6 mii persoane în 1990 (tabelul 4) la 4347.9 mii în 1995 ce se datorează reducerii sporului natural de la 8.0 la 0.8.

Micșorarea continuă până la 3644.1 mii în 2000 ce se datorează faptului că după 1996 statistica n-a mai inclus locuitorii raioanelor din stânga Nistrului și la 3555.2 mii în 2015 sau cu 2.44 la sută în raport cu anul 2000, ce se datorează atât reducerii sporului natural cât și emigrației.

Ponderea populației rurale crește de la 52.6% în 1990 la 59.0% în 2005 apoi are tendința clară de a se micșora formând 57.6% din totalul populației în 2015.

Tabelul 4. Populația stabilă pe medii

anii	numărul populației, mii locuitori			% față de total		sporul natural		
	Total	urban	Rural	Urban	rural	total	Urban	Rural
1990*	4361.6	2069,3	2292,3	47,4	52,6	8.0	9.3	6.6
1995	4347.9	2033.0	2314.9	46.8	53.2	0.8	1.5	0.2
2000	3644,1	1514.2	2129.9	41.5	58.5	-1.1	-0.4	-1.8
2005	3600.4	1476.0	2124.4	41.0	59.0	-1.9	-0.4	-3.0
2010	3563.7	1476.7	2087.0	41.4	58.6	-0.9	1.1	-2.3
2011	3560.4	1481.7	2078.7	41.6	58.4	0.0	1.4	-1.0
2012	3559.5	1485.7	2073.8	41.7	58.3	0.0	1.4	-1.1
2013	3559.5	1492.2	2067.3	41.9	58.1	-0.1	0.9	-0.8
2014	3557.6	1503.0	2054.6	42.2	57.8	-0.2	0.6	-0.9
2015	3555.2	1507.3	2047.9	42.4	57.6	-	-	-

** Datele sunt prezentate în ansamblu pe țară*

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Semnificativ este că după 2005 ponderea populației urbane este în creștere ce se datorează migrației interne de la sat la oraș. îmbătrânirii demografice (12%) indicat pe scara G. Bojio-Gamier.

Potențialul uman face parte din resursele care circulă liber pe tot spațiul terii. Este firesc, că și țara noastră se înscrie în spațiul circulației libere a resurselor umane. Din 28 aprilie 2014 cetățenii țării noastre, deținători de pașapoarte biometrice pot circula fără vize în spațiul Uniunii Europene.

În țara noastră domină persoanele care pleacă peste hotare în căutare unui loc de muncă. În 2008 erau declarate plecate la lucru peste hotare 309.7 mii, în 2010 - 311 mii și în 2013 - 332.5 (tabelul 5) ceea ce formează respectiv 24.7%. 27.2% și 28.4% din totalul populației ocupate în țară. Domină (61.7% în 2008 și 67.2% din total în 2013) persoanele declarate plecate la lucru în Rusia.

Tabelul 5. Persoane inactive din R. Moldova declarate plecate la lucru peste hotare, mii persoane

	anul	total	inclusiv	din total		din mediul rural pe grupe de vârstă, ani				
			în mediu rural	bărbați	femei	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64
Total	2008	309.7	212.6	201.4	108.3	58.1	59.8	51.7	38.4	4.6
	2010	311.0	220.5	198	113	57.3	70.5	48.9	37.3	6.4
	2013	332.5	238.0	216.9	115.6	69.1	111.7	76.4	61.3	15.5
Israel	2008	8.0	5.8	0.0	6.6	0.0	1.5	2.8	2.8	0.0
	2010	8.2	6.6	0.8	7.4	0.0	0.0	2.2	2.2	0.0
	2013	7.1	5.4	0.0	5.7	0.0	1.8	1.7	2.8	0.0
Italia	2008	55.4	33.9	17.2	38.2	6.8	8.7	9.6	7.6	0.0
	2010	58.6	38.5	18.5	40.1	6.1	10.7	8.9	10.4	2.2
	2013	50.7	33.8	12.2	38.6	5.8	12.8	11.6	15.1	5.4
Rusia	2008	191.1	137.8	147.5	43.6	40.2	38.9	33.0	22.8	2.9
	2010	191.9	142.5	147.2	44.7	42.8	45.0	32.1	20.1	2.6
	2013	223.6	162.1	170.7	52.8	51.9	77.7	49.7	36.2	7.9
Turcia	2008	7.9	5.6	1.6	6.2	1.7	1.8	0.0	0.0	0.0
	2010	9.0	6.3	1.5	7.5	1.6	2.0	0.0	0.0	0.0
	2013	1.9	6.0	1.9	5.7	0.0	2.8	1.7	0.0	0.0

Sursa: calculele autorului după Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2009,2011, 2014

De notat că numărul persoanelor plecate anual din țară a crescut de la 5432 persoane în 1995 la 9128 în 2000, apoi constant se micșorează ajungând la 2374 persoane în anul 2014. Actualmente, potrivit estimărilor experților în domeniu, țara noastră zilnic o părăsesc circa o sută de persoane.

Este în creştere (de la 68.6% în 2008 la 70.9% în 2010 şi 71.5% în 2013) ponderea persoanelor ce pleacă din mediul rural în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit. În totalul persoanelor plecate la lucru peste hotare din mediu rural domină şi este în creştere (28% în 2008, 32% în 2010 şi 47% în 2013) grupul persoanelor cu vârsta 25-34 ani.

Dat fiind că mai mult de jumătate din cei ce pleacă din ţara noastă în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit au vârsta între 15 şi 35 ani se va înrăutăţi considerabil situaţia demografică şi pe viitor va deveni extrem de complicată asigurarea economiei, în special în agricultură, cu cei ce trebuie să producă bunuri şi să presteze servicii. Sunt necesare măsuri economice şi sociale pentru a motiva resursele umane să activeze în economia naţională.

Populaţia economic activă rămasă în ţară se micşorează de la 1696 mii în 1995 (tabelul 6) la 1266 mii în 2015 sau cu 27.13 la sută. Mai pronunţat se micşorează rata de activitate de la 47.1% în 1995 la 34.7% în 2013 sau cu 12.4 puncte procentuale.

Tabelul 6. Repartizarea populaţiei după participarea la activitatea economică în Republica Moldova, mii persoane

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Populaţie, total	3604	3639	3595	3582	3560	3560	3558	3557	3555
inclusiv: populaţie economic activă	1696	1655	1422	1235	1258	1215	1236	1232	1266
rata de activitate,%	47.1	45.4	39.5	34.7	36.3	34.1	34.7	34.6	35.6
din care populaţia ocupată în economie	1673	1515	1319	1143	1173	1147	1173	1184	1203
rata de ocupare,%	46.5	41.2	36.6	32.1	33.0	32.2	32.9	33.3	33.8
din care ocupată în agricultură	711	765	537	315	323	303	338	361	382
rata de ocupare în agricultură,%	42.8	50.5	40.7	27.5	27.5	26.4	28.8	30.5	32.0

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Numărul persoanelor ocupate în economie s-a micşorat de la 1673 mii în 1995 la 1203 în anul 2015 sau cu 28.1 la sută. Dacă în 1995 populaţia ocupată în economia ţării noastre forma 98.6% din numărul celor activi, apoi în 2015 – 95.0 la sută sau cu 3.6 puncte procentuale mai puţin.

Numărul celor ocupaţi în agricultură s-a micşorat şi mai categoric de la 711 mii în 1995 la 382 mii în anul 2015 sau de 1.86 ori. Rata de ocupare în agricultură s-a redus de la 42.8% în 1995 la 32.0% în anul 2015 sau cu 10.8 puncte procentuale mai puţin. Foarte puţini (3.09% în 2005 şi 4.52% din totalul celor ocupaţi în 2015) au fost ocupaţi în industrie.

Dacă numărul total al persoanelor active s-a micşorat 29.97 la sută, apoi populaţia activă cu vârsta de la 15 la 34 ani, practic se menţine la acelaşi nivel de 425 mii persoane (29.88% din total) în 2005 (tabelul 7) şi 427mii persoane (33.73% din total) în 2015.

Cel mai pronunţat, cu 25.4% în anii respectivi, s-a redus populaţia activă cu vârsta 15-24 ani. Însă, ponderea tinerilor activi care vin în agricultură creşte de la 22.07% în 2005 la 26.1%, dar, chiar şi în 2015 ea rămâne insuficientă.

Populaţi activă cu vârsta 35-54 ani în anul 2005 alcătuia 774 mii sau 54.5% iar în 2015 – doar 606 mii sau 47.9% din totalul acestea. Altfel zis numărul ce sunt în floarea vieţii şi activează în ultimii zece ani s-a micşorat cu 21.7 la sută.

Populaţia cu vârsta 35-54 ani ocupată în anul 2005 în economia naţională se cifra la 725 persoane şi alcătuia 93.66% din numărul celor activi iar a celor ocupaţi în 2015 – 583 persoane sau

96.2 la sută din numărul celor activi.

Tabelul 7. Repartizarea populaţiei după vârstă la activitatea economică în Republica Moldova, mii persoane

	Total		Inclusiv											
			15-24		25-34		35-44		45-54		55-64		65 şi peste	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
Populaţia activă	1422	1266	152	107	273	320	367	307	407	299	164	195	60.6	36.9
Populaţia ocupată	1319	1204	124	93.6	252	300	341	293	384	290	158	190	60.2	37
inclusiv: -în spaţiul rural	745	648	71.9	56.2	121	138	184	159	222	161	93.4	108	52.8	25.8
din care: -în agricultură	512.5	358.4	39.0	30.9	74.1	62.7	119	81.6	155	87.4	73.9	71.8	51.3	23.9
- în industrie	40.8	54.5	9.5	5.7	9.6	16.0	10.6	13.9	8.8	12.8	2.4	5.8	0.0	0.2

Sursa: Calculele autorilor în baza informaţiei selectate de pe http/www.statistica.md

Numărul persoanelor cu vârsta 35-54 ani ocupate în agricultură scade de la 274 mii (37.8% din totalul celor ocupaţi) în 2005 la 169.0 mii (29.0%) în anul 2015.

Populația cu vârsta 35-54 ani ocupată în anul 2005 în economia națională se cifra la 725 persoane și alcătuia 93.66% din numărul celor activi iar a celor ocupați în 2015 – 583 persoane sau 96.2 la sută din numărul celor activi. Numărul persoanelor cu vârsta 35-54 ani ocupate în agricultură scade de la 274 mii (37.8% din totalul celor ocupați) în 2005 la 169.0 mii (29.0%) în anul 2015.

Atenționăm că din cele 69.2 mii persoane cu vârsta de 65 ani și peste ocupați în 2005 în agricultură au fost ocupați 51.3 mii sau 74.1%, iar din cele 37 mii persoane ocupate în anul 2015 în agricultură au fost ocupați 23.9 mii sau 64.6 la sută.

Populația ocupată în sectorul privat a sporit de la 871.1 mii persoane (69.8% din total) în 2007 (tabelul 8) la 876.9 mii persoane (74.0% din total) în anul 2014.

Tabelul 8. Repartizarea populației ocupată pe forme de proprietate, mii

	2007			**2014**		
	total	**privat**	**public**	**total**	**privat**	**public**
Totalul populației ocupate, mii persoane	1247.2	871.1	326.5	1184.9	876.9	307.9
inclusiv în mediul rural	698.6	530.9	153.0	646.9	504.5	142.4
din care: - agricultură, economia vânatului și silvicultură	392.1	384.8	3.8	344.6	341.4	3.2
- industrie	57.4	41.8	6.9	55.3	51.4	3.8
- construcții	32.5	31.5	0.0	32.1	31.5	0.0
- comerț cu ridicata și amănuntul, hoteluri și restaurante	53.3	50.2	1.9	57.1	53.9	3.2
- transport și comunicații	21.6	10.6	10.9	21.1	11.3	9.8
- administrația publică, învățământ, sănătate și asistență socială	124.3	2.9	121.1	112.8	2.1	110.7

Notă: 2007 este anul când Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova a prezentat astfel de informație

Sursa: calculele autorului după Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău

Numărul celor ocupați în sectorul privat din mediul rural a crescut de la 530.9 mii persoane (76.0% din total) în 2007 la 504.5 mii persoane (78.0% din total) în 2014. Cei mai mulți în sectorul

privat al mediului rural sunt ocupați în agricultură, formând 72.5% în 2007 și 67.7% în 2014 din persoanele ocupate în sectorul privat al mediului rural. În sectorul public domină doar cei antrenați în administrația publică, învățământ, sănătate și asistență socială.

În condițiile economiei de piață se produc schimbări spectaculoase în raportul salariaților, lucrătorilor pe cont propriu, lucrători familiali neremunerați și altor categorii de persoane ocupate, practic, în toate tipurile de activități economice.

În totalul celor ocupați în economia națională domină salariații chiar dacă numărul acestora se micșorează de la 830.6 mii (63% din total) în 2005 (tabelul 9) la 787.6 mii persoane (65% din total) în anul 2015.

Tabelul 9. Categoriile populației ocupate în principalele tipuri de activități economice, mii

	Total		Salariați		lucrători pe cont propriu		lucrători familiali neremunerați		Patroni	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
Total, mii persoane	1318.7	1203.6	830.6	787.6	464.7	362.8	14.6	45.9	8.7	7.2
Inclusiv în mediul rural	745.1	648.3	339.6	308.8	391.3	291.3	13.1	45.3	7.0	2.9
din care:- agricultură, economia vânatului și silvicultură	512.5	358.4	127.6	54.8	372.0	258.6	12.8	44.6	1.69	2.88
- industrie	40.8	54.5	39.6	52.7	8.33	19.35	…	…	0.15	0.31
- construcții	14.6	29.2	6.24	9.86	1.03	1.40	0.04	…	0.20	0.36
- comerț cu ridicata și amănuntul, hoteluri și restaurante	36.5	50.6	28.1	41.5	7.07	6.62	…	…	1.22	1.85
-transport și comunicații	17.6	21.9	15.2	18.7	2.35	3.08	…	…	…	0.04
- administrația publică, învățământ, sănătate și asistență social	108.2	112.0	108.3	111.8	…	0.08	…	…	…	0.15
- alte tipuri de activități	14.8	21.8	14.2	19.4	0.47	2.20	…	…	0.12	0.18

Sursa: Calculele autorilor în baza informației selectate de pe http/www.statistica.md

Dacă numărul celor ocupați în economia națională s-a redus de la 1318.7 mii în 2005 la 1203.6 mii persoane în 2015 sau cu 8.7%, apoi numărul salariaților s-a micşorat respectiv de la 830.6 mii la 787.6 mii sau cu 5.2%, a lucrătorilor pe cont propriu – de la 464.7 mii la 362.8 mii sau cu 11.93%, a patronilor – de la 8.7 mii la 7.2 mii sau cu 17.25 la sută. În anii respectivi a sporit doar numărul lucrătorilor familiali neremunerați de la 14.6 mii în 2005 la 45.9 mii în 2015 sau de 3.14 ori. Practic toți lucrătorii familiali ne remunerați din economia națională activează în agricultură.

Numărul total al celor ocupați în mediul rural se micşorează de la 745.1 mii în 2005 la 648.3 mii în anul 2015 sau cu 13 la sută, inclusiv a salariaților – respectiv cu 8.1%, a lucrătorilor pe cont propriu cu 25.56% şi a patronilor – cu 58.6 la sută. În anii respectivi a crescut doar numărul lucrătorilor familiali neremunerați de 3.46 ori.

În mediul rural domină categoric populația ocupată în agricultură, economia vânatului şi silvicultură. Însă numărul total al acestora se reduce de 512.5 mii (68.8% din totalul celor ocupați) în

2005 la 358.4 mii persoane (55.3% din total) în anul 2015. Între cei ocupați în agricultură, economia vânatului şi silvicultură se evidențiază lucrătorii pe cont propriu numărul cărora în 2005 se cifra la 372.0 mii (72.6% din total) iar în 2015 – la 258.6 mii persoane (72.4 la sută din total).

Extinderea proprietății private asupra pământului, organizarea gospodăriilor țărănești (de fermier) a contribuit la creşterea numărului persoanelor ce adoptă decizii oferindu-le mai multă libertate, siguranță şi, evident, mai mare responsabilitate. Eficacitatea şi eficiența activității acestora este dependentă de competența, profesionalismul şi creativitatea acestora.

Calitățile respective se dobândesc prin educație, care în final contribuie la asigurarea statului, inclusiv a țării noastre, cu oameni productivi şi eficienți. A-i face pe oameni productivi prin educație,- susține Peter Drucker [6,76],- este „prima dintre provocările epocii noastre”.

Populația cu studii superioare şi medii speciale ocupată în economia națională este în creştere de la 418.1 mii persoane (31.7% din total) în 2005 (tabelul 10) la 443.0 mii persoane (38.7% din total) în 2010 şi 464.6 (38.6% din total) în anul 2015 sau cu 11.1% mai mult decât în 2005.

Tabelul 10. Populația ocupată după nivelul de instruire, mii persoane

	anul	Total	inclusiv cu studii					
			superioare	medii speciale	secundare profesionale	liceale	gimnaziale	primare, fără stud.
Populația ocupată, total	2005	1318.7	223.8	194.3	331.2	294.9	235.0	39.5
	2010	1143.4	262.8	180.2	277.2	236.8	178.1	8.3
	2015	1203.6	294.0	170.6	268.1	239.1	224.8	7.0
Populația ocupată, în mediul rural	2005	745.1	47.5	72.8	187.3	199.8	200.5	37.1
	2010	605.0	64.2	81.0	170.3	138.8	143.5	7.3
	2015	648.3	72.4	78.0	169.8	143.2	184.1	6.3
Lucrători pe cont propriu în mediul rural	2005	391.3	8.3	22.7	88.5	113.6	125.1	33.5
	2010	242.1	6.6	16.8	73.1	66.9	74.7	4.1
	2015	291.3	9.6	24.1	76.8	73.1	104.1	3.1
Agricultură, economia vânatului şi piscicultură	2005	512.5	11.5	29.4	119.2	154.7	161.7	36.1
	2010	295.9	9.1	22.0	81.6	80.8	95.8	6.5
	2015	358.4	12.7	29.4	87.3	90.6	132.6	5.8

Sursa: Calculele autorilor în baza informației selectate de pe http/www.statistica.md

Populația cu studii superioare şi medii speciale ocupată în mediul rural în 2005 a format 120.3 mii (16.1% din totalul acesteia), în 2010 -145.2 mii persoane (24.0% din totalul acesteia) şi în anul 2015 - 150.4 mii persoane (23.2% din totalul acesteia).

Dacă lucrătorii pe cont propriu în mediul rural cu studii superioare şi medii speciale în 2005 numărau 31.0 mii (7.4% din totalul celor cu astfel de studii), apoi în 2010 – 23.4 mii (5.3% din totalul celor cu astfel de studii) şi în 2015 – 33.7 mii (7.25% din totalul celor cu astfel de studii)

Populația cu studii superioare şi medii speciale ocupată în agricultură, economia vânatului şi silvicultură în 2005 se cifra la 40.9 mii persoane sau 9.8% din totalul celor cu studii superioare şi medii speciale, în 2010 – 31.1 mii persoane sau 7.0% din totalul celor cu studii superioare şi medii speciale şi în anul 2015 - 42.1 mii sau 9.1% din totalul celor cu studii superioare şi medii speciale.

Competența, profesionalismul şi creativitatea celor ocupați în economia națională, inclusiv în agricultură se dezvoltă în al treilea ciclu de studii – doctorat. Numărul doctoranzilor a crescut de la 1248 în 2000 la 1685 în anul 2006 (tabelul 11) sau cu circa o treime. Apoi a urmat un declin, formând în anul 2013 puțin peste 91 la sută de la nivelul anului 2005. În anii de referință numărul doctoranzilor care urmau studiile în instituțiile de învățământ superior pronunțat îl domină pe cel din instituțiile de cercetări științifice.

Tabelul 11. Evoluția numărului doctoranzilor și post doctoranzilor

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Numărul doctoranzilor	1248	1667	1550	1556	1485	1522
din care: - instituții de cercetări științifice		359	359	389	388	390
- instituții de învățământ superior		1308	1191	1167	1097	1132
Numărul post doctoranzilor	20	28	51	40	39	35
din care: - instituții de cercetări științifice	5	4	23	13	14	13
- instituții de învățământ superior	15	24	28	27	25	22

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova, Ed. Statistica, Chișinău

Numărul post doctoranzilor se majorează de la 20 în anul 2000 la 28 în 2005 și la 51 în anul 2010, apoi constant se reduce ajungând la 35 în anul 2013.

Chiar dacă numărul absolvenților ai doctoratului crește de la 261 în 2000 (tabelul 12) la 349 în anul 2013 sau cu 33.7 la sută ponderea acestora în numărul total doctoranzilor se reduce de la 20.9% în 2000 la 18.7% în anul 2005 apoi crește 27.2% în 2010 și din nou se reduce la 22.9 la sută. Numărul absolvenților post doctoratului crește de la 4 în 2000 la 30 în 2011 și apoi se reduce la 19 în anul 2013.

Tabelul 12. Numărul de absolvenți ai doctoratului și post doctoratului

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Numărul doctoranzilor	1248	1667	1550	1556	1485	1522
Absolvenți ai doctoratului	261	311	422	318	380	349
din care: - instituții de cercetări științifice		83	104	72	78	92
- instituții de învățământ superior		228	316	246	302	257
din cei promovați au susținut teza	22	9	14	10	24	13
din care: - instituții de cercetări științifice		4	3	2	3	4
- instituții de învățământ superior		24	11	8	21	9
Numărul post doctoranzilor	20	28	51	40	39	35
Absolvenți ai post doctoratului	4	4	25	30	17	19
inclusiv - instituții de cercetări științifice	1	1	12	17	6	7
din care au susținut teza	-	-	-	-	1	1
- instituții de învățământ superior	3	3	13	13	11	12
din care au susținut teza	-	1	3	1	-	5

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova, Ed. Statistica, Chișinău

Doctoratul și post doctoratul se finisează cu susținerea tezelor. În anii 2004-2012, conform informației afișate de Consiliul Național pentru Acreditare și Atestare, totalul tezelor susținute a numărat 1600 (tabelul 13) sau circa 178 anual.

Doar 8.4% din absolvenții doctoratului au susținut teza în anul 2000, micșorându-se până la 3.3% în 2010 și 3.7 la sută din numărul absolvenților în 2013. Atenționăm că în anii respectivi în științele agricole s-au susținut doar 28 teze ce formează 0.0175% din total și 2 teze în medicina veterinară ceea ce pentru o țară agrară este catastrofal de puțin și, evident, a determinat procesul de inovare, de reînnoire a soiurilor, de protecție biologică a plantelor etc.

În ultimii patru ani din cei 91 absolvenți ai post doctoratului, ce alcătuiește 55% din numărul celor ce urmau post doctoratul, au susținut teza 11 sau 12% din numărul absolvenților post doctoratului.

Tabelul 13. Numărul tezelor după nomenclator

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Total
Biologie	3	7	12	11	13	21	19	19	2	107
Tehnică	1	7	9	8	4	11	9	11	2	62
Științe agricole	1	3	6	2	4	2	7	2	1	28
Economie	2	29	32	39	33	52	34	29	10	260
Pedagogie	12	29	38	22	28	32	18	18	7	204
Drept	4	28	25	37	28	33	39	27	4	225
Medicină	14	36	45	64	38	69	41	35	6	318
Medicină veterinară				1			1			2
Total	48	198	225	246	197	282	208	190	39	1600

Sursa: http.//www.cnaa.md./statistics/theses/nomenclature

Valoarea cercetărilor științifice în agricultură se măsoară cu brevetele invențiilor, soiurile de plante, titluri de protecție a mărcilor. Numărul cererilor depuse pentru brevet de invenții crește de la 246 în 2000 (tabelul 14) la 401 în 2005, apoi are o tendință de reducere până la 96 în 2013 sau de 4.18 ori și de creștere spectaculoasă la 139 în anul 2014.

Tabelul 14. Evoluția cererilor depuse pentru protecția invențiilor, soiurilor de plante, modelelor de utilitate, desenelor/modelelor industriale și mărcilor,

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Cereri depuse pentru brevet de invenție	299	246	401	143	108	115	96	139
inclusiv, solicitanți naționali	270	240	390	139	97	93	67	67
Brevet pentru soiuri de plante	-	12	22	18	15	20	43	34
inclusiv, solicitanți național	-	11	22	18	15	20	39	27
Au fost eliberate brevete de invenție	227	234	269	132	63	51	61	54
inclusiv, solicitanți naționali	124	200	261	125	61	47	57	49
Brevet pentru soiuri de plante	-	-	3	25	15	20	25	29
inclusiv, solicitanți naționali	-	-	2	25	15	20	21	26
Titluri de brevete de invenție valabile	266	1316	1108	1018	799	613	471	384
Titluri de brevet pentru soiuri de plante	-	-	13	74	86	104	121	131
Desene/modele industriale eliberate	1383	1735	1469	1167	1114	1484	1546	1793
Titluri eliberate de protecție a mărcilor	3827	3289	4742	4487	4451	4250	5220	4939

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Moldova, Ed. Statistica, Chișinău

Ponderea brevetelor de invenții eliberate în raport cu cererile depuse este în declin ceea ce se confirm prin reducerea de la 76% în 1995 la 67% în 2005, la 63% în 2013 și la 38.8% în 2014.

Cererile de brevet depuse pentru soiuri de plante crește de la 12 în 2000 la 22 în 2005 și 43 în anul 2013, însă se micșorează la 34 în 2014 ceea ce-i inacceptabil de mic pentru o țară agrară cum este Republica Moldova. Totalul titlurilor de brevet pentru soiuri de plante crește de la 13 în anul 2005 la 131 în 2014 sau de circa 10 ori, însă rămâne mult prea insuficient constituind doar 34% din totalul titlurilor de brevete de invenții din țara noastră.

Numărul titlurilor eliberate pentru protecția mărcilor oscilează crescând de la 3827 în 1995 la 4742 în anul 2005 sau cu 34.9% apoi se reduce până la 4250 în anul 2012 sau cu circa 10.4% și se majorează la 5220 în 2013 sau cu 22.8% micșorându-se la 4939 sau cu 5.4 la sută. Numărul impunător al titlurilor eliberate pentru protecția mărcilor se datorează creșterii afacerilor mici și mijlocii care doresc să se deosebească pe piață.

Republica Moldova se plasează pe ultima poziție cu un număr foarte redus de brevete obținute peste hotare (figura 1) ce se explică, pe lângă calitatea cercetării, și prin costurile ridicate ale brevetării la aceste oficii, care variază de la 12 mii euro (USPTO) până la 30 mii euro (EPO).

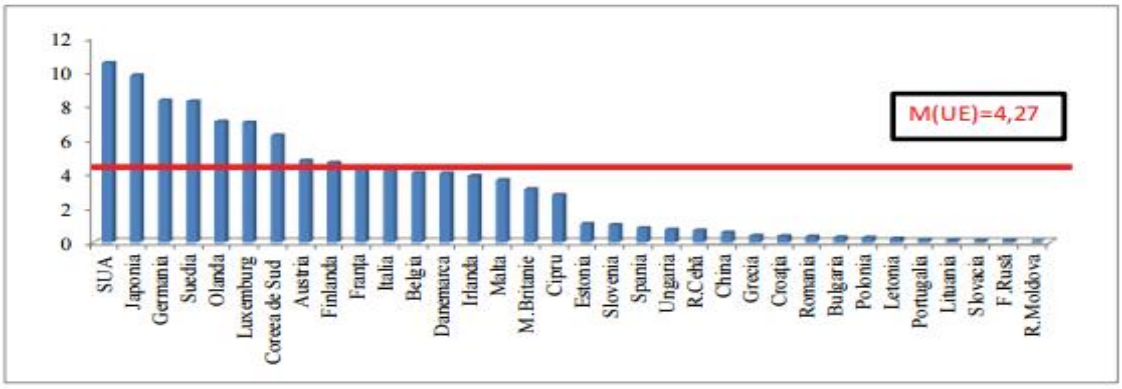


Fig. 1. Brevete eliberate de EPO și USPTO la 100 de cercetători-ENÎ

Sursa: Akademos 3/2015, p. 30-38 Vitalie Minciună și Gheorghe Cuciureanu „Și totuși, câți și unde suntem, cercetătorii din Republica Moldova?”

Spre deosebire de costul publicațiilor incluse în circuitul internațional, după care Republica Moldova se poziționează printre primele țări (cele mai reduse costuri), la costul brevetelor suntem printre ultimele state, la fiecare 10 mil. euro alocații fiind eliberate doar 0,02 brevete.

Concluzii

1. Agricultura din țara noastră, fiind frecvent marcată de dinamism, deseori de incertitudine și risc, se dezvoltă anevoios.

2. Potențialul uman care activează în agricultura națională este în declin. Numărul total al acestora se reduce de 512.5 mii (68.8% din totalul celor ocupați) în 2005 la 358.4 mii persoane (55.3% din total) în anul 2015. Între cei ocupați în agricultură, economia vânatului și silvicultură se evidențiază lucrătorii pe cont propriu numărul cărora în 2005 se cifra la 372.0 mii (72.6% din total) iar în 2015 – la 258.6 mii persoane (72.4 la sută din total).

3. Competența, profesionalismul și creativitatea celor ocupați în agricultura națională nu corespunde cerințelor zilei. Populația cu studii superioare și medii speciale ocupată în agricultură, economia vânatului și silvicultură în 2005 forma 40.9 mii persoane sau 9.8% din totalul celor cu studii superioare și medii speciale, în 2010 – 31.1 mii persoane sau

7.0% din totalul celor cu studii superioare şi medii speciale şi în anul 2015 - 42.1 mii sau 9.1% din totalul celor cu studii superioare şi medii speciale. D**ezvoltarea cercetărilor ştiinţifice, valorificarea rezultatelor ştiinţei lasă de dorit.**

Ce-i de făcut ?

În scopul dezvoltării durabile a agriculturii naţionale şi ajustării acestuia la cerinţele Acordului de asociere între Republica Moldova, pe de o parte, şi Uniunea Europeană şi Comunitatea Europeană a Energiei Atomice şi statele membre ale acestora, pe de altă parte considerăm oportun:

- a modifica structura ramurilor agriculturii naţionale corespunzător cererii pieţei Comune a UE;
- a implementa tehnologii moderne efective şi eficiente;
- a eficientiza tot ce ţine de potenţialul uman ce activează în agricultură. În acest scop propunem:

1. a elabora şi aplica mecanisme şi instrumente economice ce pot asigura sporul natural al populaţiei ţării noastre în general şi celei din mediul rural în special.

2. a stopa, sau cel puţin a tempera emigraţia cetăţenilor ţării noastre, în mod special al tineretului prin elaborarea şi punerea în aplicare a modalităţilor ce-l va încuraja pe fiecare să se realizeze în agricultura naţională.

3. pornind de la realitatea că mulţi dintre cei antrenaţi în agricultura naţională sunt din generaţia care vine din URSS unde în anii ‘50 au avut parte de o copilărie patriarhală, prins în şcoala, unde în anii ‘60 şi legile fizicii acţionau după indicaţiile partidului, studiind în anii ‘70 în universitate cât de fericit va trăi în comunism, încadrându-se în anii ‘80 în câmpul muncii în perioada „luminoasă” a stagnării unde prinsese la rădăcini furtul şi corupţia, iar în anii ’90 i s-a încredinţat reformarea agriculturii naţionale se cere a intensifica schimbarea mentalităţii celor ocupaţi în agricultură înzestrând-ui cu calităţi de inovator, de performanţa şi de competenţa în a lua decizii, de a acţiona adecvat economiei bazate pe relaţiile de piaţă.

Deloc întâmplător articolul 123 al Acordului de Asociere dintre Uniunea Europeană si republica Moldova consemnează „cooperarea se va axa, printre altele, pe următoarele domenii:

a. promovarea învăţării pe durata vieţii, care constituie cheia spre creştere şi locuri de muncă şi poate permite cetăţenilor să participe în măsură deplină în societate;
b. modernizarea sistemelor de educaţie şi instruire, sporind calitatea, relevanţa şi accesul;
c. promovarea convergenţei în învăţământul superior, reieşind din procesul de la Bologna şi din agenda UE de modernizare a învăţământului superior;
d. consolidarea cooperării academice internaţionale, participării în programele de cooperare ale UE, sporirea mobilităţii studenţilor şi cadrelor didactice;
e. crearea unui cadrul naţional de calificare pentru a îmbunătăţi transparenţa şi recunoaşterea calificărilor şi competenţelor;
f. promovarea scopurilor stabilite în procesul de la Copenhaga privind cooperarea europeană în învăţământul şi instruirea profesional tehnică.

4. A**ctivitatea inovaţională, promovarea creativităţii, dezvoltarea cercetărilor ştiinţifice, valorificarea rezultatelor ştiinţei şi pătrunderea ideilor noi în agricultura** ţării noastre se va schimba spre mai bine prin punerea în aplicare a acordului de asociere dintre Uniunea Europeană şi Republica Moldova. Din partea ţării noastre se cere:

a. *majorarea cheltuielilor interne pentru activitatea de cercetare-dezvoltare* din ţara noastră care chiar dacă au crescut de la 317.6 milioane lei în 2009 la 415.2 milioane lei în 2014 sau cu 30.7 la sută, ponderea lor în PIB-ul naţional s-a redus de la 0.526% în 2009 la 0.371 la sută în anul 2014. Pentru comparaţie în anul 2012, potrivit informaţiei prezentate de Ion Holban [3], Statele Unite ale Americii au alocat aproape 434.5 miliarde $ pentru cercetare-dezvoltare, ce forma 2.77% din PIB, statele membre a Uniuniii Europene – 337.8 miliarde $ (2.03%), Japonia – 194.4 miliarde $ (3.26%), China – 151.4 miliarde $ (1.84%), Coreea de Sud – 43.2 miliarde $ (3.74%), ţările CSI – 25.1 miliarde $ (0.95%). În Republica Moldova cheltuielile interne în activitatea de cercetare – dezvoltare în 2012 formau doar 0.42 la sută din Produsul Intern brut.

b. *motivarea economică prin stimularea materială* a celor antrenaţi în activitatea educaţională şi cercetarea ştiinţifică. Câştigul salarial nominal mediu lunar al unui salariat din ţara noastră a sporit de la 408 lei în anul 2001 (tabelul 15) la 4090 în 2014 sau de 10 ori. Dacă în 2001 câştigul salarial nominal mediu lunar alcătuia 87 la sută de la minimul lunar de existenţă, apoi în anul 2014 câştigul salarial nominal mediu lunar era mai mare decât minimul lunar de existenţă de 2.5 ori.

Tabelul 15. Câştigul mediu lunar, lei

	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Câştigul salarial nominal mediu lunar	408	1319	2972	3042	3386	3674	4090
Minimul de existenţă	469	766	1373	1503	1508	1612	1627
Câştigul salarial nominal în octombrie. a. învăţământul universitar	830	1731	3402	3831	4057	4589	5450
inclusiv: - profesor universitar	1294	3353	5834	6555	6863	7328	7732
- conferenţiar	1119	2474	4477	5614	6032	6107	6623
- lector universitar	658	1227	2909	3263	3574	3645	3736

Sursa: Calculele autorului în baza „Câştigul salarial nominal mediu lunar”, www.statistica.md.

Câştigul salarial nominal în învăţământul universitar a crescut de la 830 lei pentru luna octombrie 2001 la 5450 lei în luna octombrie 2014 sau doar de 6.57 ori. Câştigul salarial nominal al profesorului din învăţământul universitar naţional s-a majorat de la 1294 lei în octombrie 2001 la 7732 lei în octombrie 2014 sau de 5.98 ori, a conferenţiarului şi lectorului universitar a sporit respectiv de 5.92 ori şi 5.68 ori. În 2001 câştigul salarial nominal în învăţământul universitar îl depăşea pe cel mediu de 2.03 ori, iar în 2014 – de 1.33 ori.

Mutaţii nesemnificative s-au produs în raportul câştigului salarial nominal al profesorului, conferenţiarului şi al lectorului din învăţământul universitar. Aşa în anul 2001 acest raport era 1 la 0.865 şi la 0.5085, iar în anul 2014 – respectiv 1 la 0.857 şi la 0.483.

Incontestabil activitatea ştiinţifică, creativitatea şi inventivitatea poate fi eficientizată prin sporirea nivelului de motivaţie apelând la creşterea alocaţiilor financiare în acest domeniu şi asigurarea câştigurilor salariale decente pentru cei antrenaţi în cercetarea ştiinţifică.

BIBLIOGRAFIE

1. Acordul de asociere între Republica Moldova, pe de o parte, şi Uniunea Europeană şi Comunitatea Europeană a Energiei Atomice şi statele membre ale acestora, pe de altă parte (versiunea parafată)
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chişinău, 1995-2015
3. Holban Ion, Vectorul European de dezvoltare a Republicii Moldova. Conştientizare şi alegere, IDIS „ Viitorul”, WWW.viitorul. Org
4. Forţa de muncă în Republica Moldova. Ocupaţie şi Şomaj 2009, Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova, Chişinău
5. Minciună Vitalie şi Cuciureanu Gheorghe, Şi totuşi, câţi şi unde suntem, cercetătorii din Republica Moldova? Akademos 3/2015, p. 30-38
6. Peter Drucker, Despre profesia de manager, Editura Meteor press, Bucureşti,
7. Smith A., Avuţia naţiunilor, cercetare asupra naturii şi cauzelor ei, vol. I, Ed. Universitas, Chişinău, 1992
8. http://www.cnaa.md./statistics/theses/nomenclature
9. http://data.worldbank.org/indicator
10. 10 http://ec.europa.eu/
11. www.statistica.md.

Secţiunea I
POLITICI DE CREŞTERE ECONOMICĂ DURABILĂ ŞI CALITATIVĂ

Section I
POLICIES FOR SUSTAINABLE AND QUALITATIVE ECONOMIC GROWTH

MANAGEMENTUL CRIZELOR LA NIVEL MACROECONOMIC

Cristian VANGHELE, lecturer, PhD,
Universitatea „Andrei Şaguna", Constanta

Inventarierea potenţialelor evenimente ce ar putea degenera în crize este foarte importantă în ceea ce constituie „managementul crizelor", „gestionarea crizelor" sau ceea ce Bernard Dagenais numeşte „gestionarea mizelor. "Este interesant conceptul folosit de Dagenais, deoarece, spune el: „în fiecare an, o întreprindere sau organizaţie îşi fixează priorităţile, stabileşte obiectivele, adoptă politici, înfruntă anumite provocări, duce bătălii, suferă crize şi comite erori Nu mai este vorba de a face cunoscute, ci de a gestiona aceste elemente. „Gestiunea mizelor" are un sens foarte apropiat de ceea ce azi specialiştii consideră că presupune managementul crizelor... „Practic orice criză conţine atât seminţele succesului cât şi rădăcinile eşecului. Managementul a devenit o preocupare actuală impusă de starea economică, măcinată de incertitudini şi ambiguităţi care au putere de contagiere la nivel planetar. Identificarea unor strategii menite să ofere soluţii pentru piaţa monetară şi financiară, intoleranţa faţă de lentoarea progreselor economice din ultimii ani, constituie o provocare pentru analiştii economici şi experţii din domeniul managementului de criza. Managementul a devenit o preocupare actuală impusă de starea economică, măcinată de incertitudini şi ambiguităţi care au putere de contagiere la nivel planetar. Identificarea unor strategii menite să ofere soluţii pentru piaţa monetară şi financiară, intoleranţa faţă de lentoarea progreselor economice din ultimii ani, constituie o provocare pentru analiştii economici şi experţii din domeniul managementului de criza. În asemenea situaţii, apare evidentă arta managementului de a identifica acele opţiuni cu caracter realist care sa reziste opoziţiei acerbe manifestată de societate fată de măsurile severe de restructurare şi reformare a sistemului.

Cuvinte-cheie: *Management, macroeconomic, agricultură, sisteme irigaţii, sistem decizional, evaluare, eficienţă*

Inventory of potential events that could degenerate into crises is very important what constitutes "crisis management", "crisis management" or what Bernard Dagenais called "management challenges. " It is interesting concept used by Dagenais, as he says:

"Every year, company or organization sets its priorities, establishes objectives, adopt policies, faces some challenges, leading battles, suffering seizures and mistakes is not known about the deal, but to manage these elements. ""Management challenges" has a meaning very close to what experts consider that today involves crisis management.. "Virtually every crisis contains the seeds both success and failure roots. Management has become a concern imposed by the current economic situation, milled uncertainties and ambiguities that have the force of planetary contagion. Identification of strategies to provide solutions to the monetary and financial intolerance of slow economic progress in recent years, is a challenge for analysts and experts in the field of crisis management. Management has become a concern imposed by the current economic situation, milled uncertainties and ambiguities that have the force of planetary contagion. Identification of strategies to provide solutions to the monetary and financial intolerance of slow economic progress in recent years, is a challenge for analysts and experts in the field of crisis management. In such cases, art is obvious the management to identify those options with realistic character to resist the fierce opposition of society manifested by severe steps toward restructuring and reforming the system.

Key words: *Management, macroeconomic, agriculture, irrigation systems, decision-making system, evaluation, efficiency*

Agricultura în România reprezintă o valoare de 5% din produsul intern brut și angrenează 30% populația activă ocupată. România are o suprafață agricolă de 14,8 milioane de hectare, dintre care doar zece milioane sunt ocupate cu terenuri arabile. După o evaluare făcută în noiembrie 2008, aproximativ 6,8 milioane de hectare agricole nu sunt lucrate. Valoarea producției agricole din România a fost de 64,4 miliarde lei în anul 2010. Producția vegetală a fost în valoare de 43,4 miliarde lei (67,5%), cea animală de 20,4 miliarde lei (31,6%), iar serviciile agricole s-au cifrat la 557,2 milioane lei (0,9%). În anul 2009, valoarea totală a producției agricole a fost de 59,9 miliarde lei (scădere), și de 66,9 miliarde lei în 2008 (creștere 40%). În anul 2013, agricultura a adus 18,5 miliarde de euro în economie, acesta fiind cel mai bun rezultat din istorie. În anul 2009, România a exportat produse agroalimentare în valoare de 2,1 miliarde de euro și a importat de 3,4 miliarde de euro. În anul 2010, România a avut un deficit extern de peste 700 de milioane de euro la importurile și exporturile de produse agricole. În anul 2011, România a exportat produse agroalimentare în valoare de 2,9 miliarde de euro și a importat de 3,7 miliarde de euro. Consumul anual de fructe și legume pe cap de locuitor în România este de aproximativ de 70 – 80 de kilograme, în timp ce media europeană atinge 90 – 100 de kilograme. Agricultura este cel mai vulnerabil sector al economiei românești, aproape 30% din populație lucrând în acest domeniu. Una dintre marile probleme ale agriculturii românești este evaziunea fiscală, evaluată la 2,5 miliarde euro anual în anul 2011.

Irigaţiile. În mai 2009, se află în stare de funcționare instalații de irigare pentru 563. 000 de hectare de teren agricol, din care 553. 000 de hectare (respectiv 99%) sunt contractate de organizațiile utilizatorilor de apă pentru irigații. La capitolul irigații România are un deficit de 2,6 milioane hectare neudate. Pe hârtie, suprafața irigată este de circa 300. 000 de hectare, dar faptic sunt doar 100. 000 de hectare. Alte surse indică o suprafață de 560. 000 hectare

irigate. Înainte de 1989, România avea o rețea de irigații întinsă pe o suprafață de 3,2 milioane hectare, care a fost distrusă aproape în întregime, instalațiile fiind furate sau lăsate în paragină. Majoritatea sistemelor de irigații funcționale în 1989 au fost dezmembrate, iar altele nu prea s-au mai construit. Conform unor estimări sunt necesare în jur de 14 miliarde euro pentru a pune la punct un sistem de irigații la nivelul celui din 1989, întrucât refacerea sistemului de pe un hectar de teren costă în jur de 7. 000 de euro.

Agricultura în Republica Moldova, reprezintă principala componentă a economiei naţionale sau***„…sectorul agrar reprezintă - coloana vertebrală a economiei naţionale***,,aşa cum afirmă ***d-l Alexandru Stratan, dr. hab., prof., Directorul Institutului Naţional de Cercetări Economice (INCE) al Academiei de Ştiinţe a Moldovei,*** în interviul acordatîn luna aprilie 2016, *Publicaţiei periodice a Federaţiei Naţionale a Agricultorilor,,Agromediainform,, nr. 5(201), din 01. 04. 2016*. Tot din acelaşi interviu, reise ideia că ***principalele aspecte ale dezvoltării agriculturii din ultima perioadă, pe care s-au pus accentele*** *în cadrul studiului Organizaţiei Naţiunilor Unite pentru Alimentaţie şi Agricultură***,** suntdeterminate de natura şi cultura ţării. ***Dl. Alexandru Stratan*** *reliefează în acelaşi inderviu pentru "Agromediainform"că*,,***…Agricultura este una din forţele motrice care formează imaginea Republicii Moldova, natura şi cultura ţării pe parcursul mai multor secole. În acest mediu s-au format unele practici agricole adaptate specific la condiţiile climaterice, geografice şi economice. Este un sector strategic pentru Republica Moldova, care dispune de potenţial de dezvoltare şi poate contribui la revenirea economiei la poziţiile pierdute în ultimele două decenii. Sectorul agrar a fost şi rămâne a fi, tradiţional, coloana vertebrală a economiei naţionale, contribuţia lui în creare a PIB-ului fiind în ultimii ani de 12-14 la sută, iar forţa de muncă ocupată - 26-29 la sută. Cel mai înalt nivel deintensificare al ramurii agricolese atesta la sfârşitul anilor '80 ai secolului trecut, însă, cu regret, starea de lucruri nu a evoluat ulterior în direcţie pozitivă, or sub infl uenţa diferitor şocuri externe şi interne sectorul a devenit mai puţin intensiv, iar volumele de producţie au regresat. Agricultura a devenit mai mult drept o plasă neformală de protecţie, care asigură subzistenţa şi un venit bănesc limitat din vânzările produselor proaspete sau a celor cu un grad redus de prelucrare,,*** În ceea ce priveşte factorii care au influenţat evoluţia agriculturii în această perioadă, ***d-l Director Alexandru Stratan***, afirmă că, ***…Nu există factori pur economici,aceştia fi ind strâns legaţi şi infl uenţaţi de alţi factori de origine geografi că, politică, socială etc. Perioada iniţială de reformare a sectorului agrar, care s-a fi nalizat spre mijlocul anului 2000 prin restructurarea exploataţiilor agricole şi privatizarea factorilor principali (pământului, fondurilor fixe şi a celor circulante) de producţie, poate fi apreciată ca o etapă detransformări structurale profundea acestui sector. Cu părere derău, alături de unele schimbăripozitive (de ex. privatizarea, multitudineaformelor de organizarea procesului de producţie, creareaclimatului de concurenţă, deiniţiativă, de întreprinzător etc.) aceste transformări structurale auprovocat şi apariţia unor disproporţiiinter-ramurale evidente,soldate cu pierderea locurilor demuncă, reducerea investiţiilor,simplifi carea excesivă a asolamenteloretc. Drept consecinţă,s-au micşorat brusc volumele deproducţie a produselor zootehnice,a legumelor, cartofului, tutunului,culturilor furajere şi altor produsecu valoarea adăugată sporită. În aspect calitativ esenţa disproporţiilorstructurale este binecunoscută şi pe larg discutată nunumai în cercurile ştiinţifice, darşi în societatea civilă în întregime. Factorii care au subminat, pînă înprezent, dezvoltarea ramurii ţinpreponderent de ponderea înaltăa exploataţiilor agricole de subzistenţă,productivitatea scăzută amuncii şi respectiv costuri înaltede producţie, asortimentul redus şicalitatea insufi cientă a producţieiagricole, utilizarea preponderant a tehnologiilor învechite de producţieagricolă, lipsa infrastructuriide piaţă, dar şi a abilităţilor demarketing, suportul insufi cientdin partea asociaţiilor profesionale,organelor de administrarepublică locală, dar şi a instituţiilorştiinţifi ce şi a celor de consultanţăîn spaţiul rural, rata de schimba valutei naţionale, care poate fifavorabilă sau nu pentru exporturileagricole, etc.,,***

Cauzele declanşării crizelor agricole şi a sistemelor de irigaţii

Agricultura este o ramura traditionala a economiei românesti care are ca mijloc de productie fondul funciar (totalitatea terenurilor situate intre granitele unei tari,inclusiv cele aflate sub ape) agricol, care asigura produsele alimentare necesare populatiei, materii prime unor ramuri industriale si produse pentru export. *Dupa 1990 agricultura romaneasca se confrunta cu urmatoarele dificultati:* -puternica fragmentare a terenurilor agricole ca urmare a retrocedarilor din 1991 (Legea 18); - lipsa fondurilor pentru investitii; - dezafectarea sistemelor de irigatii (3 mil. ha 1989, 1,1 mil. ha 2002). *Nivelul scazut al productiilor medii vegetale si animale, coroborat cu exportul de produse agricole a constituit cauza fundamentala a neajunsurilor din domeniul aprovizionarii populatiei cu produse agroalimentare*. ***Evolutia agriculturii în România dupa 1989-influențată de cauzele evoluției agriculturii înnainte de anul 1989,a creat premizele apariției crizei economice a agriculturii.*** Mutatiile cantitative si calitative ale structurilor agrare nu au fost urmate cum ar fi fost firesc de obtinerea unor rezultate în activitatea de productie pe masura acestor schimbari. Din acest punct de vedere ***agricultura se află înca în criză***, nereusind sa asigure în totalitate cantitatile de produse agricole pentru consumul populatiei. Aprecierea situatiei actuale a agriculturii da posibilitatea sa se poata discerne *deciziile reale, tactice si strategice* care sa asigure posibilitatea ca agricultura sa-si îndeplineasca functiile de baza, orientând dezvoltarea agriculturii românesti în asa fel încât sa corespunda si cerintelor determinate de posibila si dorita intrare a tarii noastre în Uniunea Europeana. *Situatia actuala din agricultura trebuie interpretata si prin prisma deficientelor înregistrate în aplicarea Legii fondului funciar (Legea 18/1991) în special precum si a celorlalte legi. Fenomene de degradare nu s-au manifestat numai în fostul sector cooperatist ci si în sectorul de stat. Proprietatea statului în agricultura, reorganizata pe principiile societatilor comerciale, desi a beneficiat de o înzestrare tehnico-economica superioara noilor forme asociative sau societare de exploatatii din sectorul privat nu a reusit prin productiile obtinute sa contribuie semnificativ la satisfacerea necesarului de produse agroalimentare. Lipsa*

cointeresarii lucratorilor din acest sector, dar mai ales sistemul de creditare si finantare si-a manifestat influenta negativa asupra activitatii unitatilor respective.

Agricultura României în perioada 1990-2000. Efectele pe care le-au avut şi le au deciziile greşite din perioada 1990-2000 asupra agriculturii sunt multiple, în condiţiile în care agricultura ocupa aproximativ 20% din PIB. Astfel pierderile suportate de agricultura romanească în ultimii 10 ani au drept cauze:

- Distrugerea patrimoniului Cap-urilor (3776 unitati) – 90 miliarde lei;
- Atomizarea proprietăţii agricole: 40 milioane parcele, 5 milioane proprietari – pierderi anuale de circa 7000 miliarde lei, datorită autoconsumului care se încadrează între 80-100%;
- Dotarea necorespunzatoare cu utilaje, necultivarea întregii suprafeţe agricole şi întarzierea lucrărilor – au dus la pierderi anuale de 4800 mil. lei;
- Deficit de tractoare (exista un tractor la 56 ha) – pierderi 6750 mld lei/an;
- Aplicarea incorectă a legii 18/1990 şi inperfecţiunile legii – au dus la circa un milion de procese în justiţie (taxe de 2000 mld. lei);
- ***Nefolosirea sistemului de irigaţii***, deteliorarea instalaţiilor de pe 2 mil. ha. (se folosesc 113 mii ha - 4,2% din suprafaţa amenajată pentru irigat), neaplicarea ierbicidelor şi pesticidelor – pierderi de 3 mld. dolari anual;
- Abandonarea folosirii tehnologiilor moderne, lucrărilor de eroziune a solului – pierderi de 5250 mld. lei anual; -Consum redus de îngrăşaminte chimice (1989-2,7 mil. tone faţă de 200-300 mii tone în ultimii ani) – pierderi de 17500 mld. Lei;
- Defrişări în pomiculturăşi viticultură de 76 mii ha – pierderi la export de 30 mil. dolari/an;
- Sacrificarea de animale (aproximativ 40% faţă de anul 1989) – s-a ajuns la importul de carne şi excedent de porumb.

În ceea ce priveşte cauzele crizei în agricultura moldoveană, anual, **Republica Moldova** este traversată de 12 miliarde de metri cubi de apă pe râurile transfrontaliere Prut şi Nistru. Această cantitate este mai mult decât suficientă pentru lucrările de irigare a terenurilor agricole din țara noastră. Totuţi se constată ca una din ***cauzele declarate ale crizei agriculturii moldovene o constituie seceta***. ***De asemenea sistemele de irigare se află într-o stare deplorabilă după cei 35 de ani de exploatare, iar bani pentru reabilitarea lor nu există.*** Problema veche a sistemelor de irigare din RM și-a punctat câteva soluții în cadrul ședinței „Dezvoltarea gospodăririi apelor şi hidroameliorației în Republica Moldova: situaţia actuală, priorităţi şi perspective", care a avut loc la Ministerul Agriculturii. ***Suprafața totală a terenurilor irigabile este de 144,6 mii hectare.*** *Actualmente, există 261 de stații de pompare pentru irigare, dintre care 143 sunt funcționale și pot asigura suprafața de irigare de 65 de mii de hectare.* De asemenea, se poate folosi și apa a peste 400 de bazine de pe teritoriul țării, cu ajutorul căreia se pot iriga încă 36 mii de hectare. Pentru comparație, în anii secetoși 2007 și 2009 au fost irigate mai mult de 30 de mii de hectare de terenuri. În anul curent, sunt irigate doar 14 mii ha. ***Nivelul scăzut al potențialului de irigare este condiționat de prețul mare al apei, spun specialiștii, preț care la rândul său este dictat de numărul mic al utilizatorilor acestui serviciu***. *„În 2010, din sistemul de irigare al satului Dubăsarii Vechi din raionul Criuleni au fost irigate peste 2500 ha, prețul la apă fiind de 4 lei/m³, apoi, în 2012, pe același teritoriu, în lipsa subvențiilor la energia electrică, au fost irigate doar 300 de hectare, iar tariful la apă a crescut până la nouă lei", a afirmat directorul Agenției „Apele Moldovei", Marin Adam*. ***Potrivit specialistului, zona de sud a Moldovei este cea mai afectată de secetă, iar sursa de apă pentru acest teritoriu este râul Prut***. *„Într-un studiu aproximativ, am constatat că prețul unui hectar dotat cu sisteme de irigare noi și stații de pompare, mașini de udat etc. este de 8. 000-10. 000 euro"*, a adăugat Marin Adam. *„Potrivit unei strategii de dezvoltare a acestui sector, până în 2020 ne propunem majorarea suprafețelor terenurilor irigate până la 300 mii de hectare, suprafețelor protejate de inundații - până la 95 mii ha, suprafețelor sistemelor de irigare reabilitate - până la 121,6 mii hectare, precum și a celor cu sisteme de irigare nou-construite - până la 116 mii ha și crearea a 32 de asociații ale utilizatorilor de apă (AUA)"*, a spus directorul Agenției „Apele Moldovei", *menționând că pentru aceasta sunt necesare 11 miliarde 463 milioane lei.* Conform estimărilor, anual ratăm un profit de peste 400 de milioane de lei din cauza lipsei irigării terenurilor. *„Avem surse de apă durabilă care ar putea asigura irigarea a până la 400 mii de hectare"*, a spus directorul proiectului „Tranziția spre o agricultură performantă", din cadrul programului „Fondul Provocările Mileniului", Sergiu Iuncu. *„Am moștenit peste 78 de sisteme centralizate de irigare, care acoperă 144 mii de hectare de teren agricol. În prezent însă irigăm 34-36 mii de hectare, adică doar 2% din suprafața totală a terenurilor agricole. Nu putem utiliza capacitatea totală din cauza modelului de gestiune al sistemelor de irigare și infrastructurii existente. Aceste sisteme au fost proiectate în condițiile unei economii centralizate, în care suprafața era gestionată de un număr mic de producători agricoli. În condițiile actuale aceste sisteme sunt neflexibile"*, a spus Sergiu Iuncu. *„Programul Compact este în derulare. Până în prezent a fost elaborată și aprobată Legea asociațiilor utilizatorilor de apă și toate regulamentele necesare pentru aplicarea acestei legi, a fost creată unitatea de monitorizare și supraveghere a AUA în cadrul agenției „Apele Moldovei" și au fost create 11 AUA. Din decembrie curent până în martie 2013 planificăm să semnăm primele șapte acorduri de transfer de management. De reabilitarea sistemelor de irigare, realizată în cadrul acestui program, vor beneficia nouă mii de producători agricoli din 34 de localități din republică și vor putea fi irigate peste 15 mii ha"*, a conchis Sergiu Iuncu.

Managementul crizelor şi procesul decizional la nivelul agriculturii şi sistemelor de irigaţii

Conceptualizarea crizei a constituit o preocupare pentru experţii domeniului, ca de exemplu pentru *MICHEL REGESTER şi JUDE LARKIN*, care au definit CRIZAca fiind: *"un eveniment care aduce compania în poziţia de subiect al atenţiei generale, potenţial nefavorabile din partea mijloacelor de comunicare naţionale şi internaţionale şi ale altor*

grupuri cum ar fi clienţii, acţionarii, angajaţii şi familiile acestora, politicienii, sindicatele şi grupurile de presiune pentru protecţia mediului, care dintr-un motiv sau altul, au un interes legitim în ceea ce priveste activităţile organizaţiei. Nu se mai pune problema dacă va interveni o criza majora; problema este când, cum şi de ce natură va fi ea". În prezent suntem confruntaţi cu un mediu socio-economic în care există incertitudini generate de acţiunea conjugată a unor *factori perturbatori cu impact în zona politicilor monetare, comerciale, financiare si sociale, avand ca* efect generarea dezechilibrelor macroeconomice. Din acest p. v managementul ca *"artă de a conduce"*, este in măsură să identifice componentele procesuale ale activităţilor, intercondiţionările şi legităţile care le guvernează, astfel încăt să garanteze realizarea obiectivelor programate la un nivel maximal al optimului economic. În condiţiile în care eficienţa economică şi performanţa reprezintă doua laturi congruente ale unui proces sau obiectiv economic, managementul capată o dimensiune nouă, iniţiată prin planificare sau previzionare. Literatura de specialitate surprinde o multitudine de definiţii ale crizei, dar majoritatea lor se axează pe faptul că ele induc o stare de anormalitate acolo unde apar. O criză este prin definiţie, „un eveniment, sau un set de circumstanţe care ameninţă integritatea, reputaţia sau însăşi existenţa individului ori a organizaţiei. Definiţie dată de Ion Chiciudean şi Valeriu Ţoneş în lucrarea „Gestionarea crizelor de imagine" ar fi următoarea: „o perioadă în dinamica unui sistem,caracterizată prin acumularea accentuată a dificultăţilor, izbucnirea conflictuală a tensiunilor, faptce face dificilă funcţionarea normală, declanşându-se puternice presiuni spre schimbare. [1]" Ea «încearcă»sentimentul de siguranţă al publicului, valorile sale. Pagubele potenţiale pentru organizaţie sunt considerabile. [2]" Michael Regester şi Jude Larkin definesc criza ca fiind „un eveniment care aduce compania înpoziţia de subiect al atenţiei generale, potenţial nefavorabile din partea mijloacelor de comunicarenaţionale şi internaţionale şi a altor grupuri cum ar fi clienţii, acţionarii, angajaţii, şi familiile acestora,politicienii, sindicatele, şi grupurile de presiune pentru protecţia mediului care dintr-un motiv saualtul, au un interes legitim în ceea ce priveşte activităţile organizaţiei. *Nu se mai pune problema dacă va interveni o criză majoră; problema este când, cum şi de ce natură va fi ea* [3]". Barry McLonglindefineşte criza ca fiind „un eveniment, dezvăluire, acuzaţie, sau set de probleme interne şi externecare ameninţă integritatea, reputaţia sau existenţa unui individ sau a unei organizaţii".

[4]Definţia dată de John Burnett este mult mai largă decât cele amintite deja şi poate chiar mai practicăpentru ceea ce vrea această lucrare să demonstreze. El punctează că evenimentele trebuie văzute prinprisma organizaţiilor care trec prin ele. Aşa cum notează el, „orice mică discrepanţă poate deveni o criză majorădacă nu este strunită bine. [5]" De obicei crizele apar în mod neaşteptat. Deşi se poate întâmpla să fim avertizaţi de apariţiaacestora, de cele mai multe ori nu există nici un semn care să dea de bănuit că va urma un astfelde eveniment. [6]Şi în privinţa aceasta, părerile specialiştilor sunt împărţite.

<u>Managementul crizelor -*Conceptualizarea managementului crizei.*</u> Inventarierea potenţialelor evenimente ce ar putea degenera în crize este foarte importantă în ceeaceconstituie „managementul crizelor", „gestionarea crizelor" sau ceea ce Bernard Dagenais numeşte„gestionarea mizelor. "[7]. Este interesant conceptul folosit de Dagenais, deoarece, spune el: „înfiecarean, o întreprindere sau organizaţie îşi fixează prioritătile, stabileşte obiectivele, adoptă politici, înfruntă anumite provocări, duce bătălii, suferă crize şi comite erori […]. Nu mai este vorba de aface cunoscute, ci de a gestiona aceste elemente. "[8]. „Gestiunea mizelor" are un sens foarte apropiatde ceea ce azi specialiştii consideră că presupune managementul crizelor. „Practic orice criză conţineatât seminţele succesului cât şi rădăcinile eşecului. *Găsirea, cultivarea şi valorificarea potenţialuluisucces reprezintă esenţa managementului crizelor.* [9]

<u>Efectele crizei</u>: După părerea lui Valeriu Ţoneş şi a lui Ion Chiciudean există două tipuri de efecte ale crizelor: celelegate de componenta materială şi cele legate de cea simbolică.

Dacă în privinţa pierderilor materiale lucrurile sunt clare, în ceea ce priveşte componenta simbolică sau existenţială, cum mai e numită,cei doi autori sunt de părere că efectele crizelor în interiorul organizaţiei sunt: [10]

1. <u>Primul effect</u> „îl constituie ameninţarea întregii industrii, domeniului sau ramurii de activitatecare are o legătură cu criza. "

2. <u>Al doilea effect</u> „major al unei crize este schimbarea misiunii strategice (scopul general alorganizaţiei) a unei organizaţii datorită percepţiei bipolare (bine/rău) de către opiniapublică. "

3. <u>Cel de-al treilea effect</u> are loc la nivel individual. „Crizele perturbă lumea subiectivă a individului,modul în care percepe lumea şi pe el însuşi, simţul autoevaluării, al puterii şi al identităţii,echilibrul intern. […] O criză nu afectează numai structura fizică a unei organizaţii, ci şisistemul ei simbolic, cultura organizaţională: simboluri, tradiţii,

---

[1] Ion Chiciudean, Valeriu Ţoneş, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucureşti, 2002, p. 39

[2] Caroline Sapriel, Effective crisis management: Tools and best practice for the new millennium - Journal of Communication Management, London: 2003. Vol. 7

[3] Jude Larkin, Michael Regester, *Managementul crizelor şi al situaţiilor de risc*, Comunicare. ro, 2003, Bucureşti,Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 142

[4] Barry McLonglin, *Risk and Crisis Communication*, McLonglin Multimedia Publishing Ltd., Ottawa, Canada,1996, p. 10 *apud* Ion Chiciudean, Valeriu Ţoneş, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucureşti,2002, p. 39

[5] John Burnett, *Managing Business Crises. From Anticipation to Implementation*, Quorum books, Westport, 2002,p. 219

[6] Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*, tradusîn engleză de Jocelyn M. Phelps, McGraw-Hill Book Company, London, 1993, p. 43

[7] Bernard Dagenais, P*rofesia de relaţionist*, Polirom, Iaşi, 2002, p. 32

[8] Bernard Dagenais, P*rofesia de relaţionist*, Polirom, Iaşi, 2002, p. 32

[9] Jude Larkin, Michael Regester, *Managementul crizelor şi al situaţiilor de risc*, Comunicare. ro, 2003, Bucureşti,Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 143

[10] După Ion Chiciudean, Valeriu Ţoneş, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucureşti, 2002, p. 43

credinţe, mituri, valori. "[1]. *Ajunşi în acest punct, trebuie să se pună întrebarea „de ce este nevoie de un plan de managemental crizelor?"* Iată în continuare câteva posibile răspunsuri într-o ordine aleatorie: • pentru că nici o instituţie/organizaţie nu este scutită de crize; • pentru că „a sta cu mâinile în sân" până va trece criza este o soluţie dar cu ajutorul căreia celmult se poate reuşi periclitarea însăşi a existenţei organizaţiei; • pentru că numeroase exemple au arătat că dintr-o criză se poate ieşi cu imaginea nepătată sauchiarcu o reputaţie mai bună decât înainte de apariţia evenimentelor nedorite; • pentru că în cazul unei crize, evenimentele se desfăşoară atât de precipitat încât nu este timp efectiv pentru întocmirea unui plan.

Mecanisme de management al crizelor. Metode şi instrumente: Ion Chiciudean şi Valeriu Ţoneş au făcut o clasificare a tipurilor de management al crizelor după modul de acţionare.

Astfel avem: *„management reactiv, management proactiv şi managementinteractiv."*[2].. *Atunci când avem de-a face cu management reactiv, se încearcă limitarea efectelor unei crize precum şi refacerea*. Cel mai de succes şi de dorit tip de management este celinteractiv care „intervine în toate cele cinci faze de dezvoltare ale unei crize, având posibilitatea sătreacă cu succes peste toate încercările şi să îşi perfecţioneze modul de acţiune pentru a nu repeat greşelile în cazul unei noi crize. "[3]. Steven Fink identifică următoarea secvenţă de evenimente în legătură cu crizele:

(a) stadiul premergătorcare este faza de atenţionare; (b) faza acută care anunţă eruperea crizei;

(c) faza cronică ce constituie stadiul de „curăţenie" sau faza „post-mortem", aşa cum o numeşteautorul citat. d) stadiul de rezoluţie a crizei[4]. Jude Larkin şi Michael Regester elaborează nişte principii după care trebuie condus managementulcrizelor:

• Dezvoltarea unei atitudini pozitive faţă de managementul crizelor;

• Aducerea performanţei întregii organizaţii la nivelul aşteptărilor publicului, construireacredibilităţii prin intermediul unei serii de fapte responsabile;

• Căutarea şi exploatarea oportunităţilor din timpul unei crize. [5]

Managementul crizei conţine trei obiective secvenţiale şi anume:

Primul, cel ideal, este acela de a prevenicrizele atunci când acest lucru este posibil.

Al doilea, dacă totuşi apare o criză, este acela de a modificaefectele negative pe care aceasta ar putea să le aibă asupra companiei sau produsului.

Al treilea estea cela de a oferi o platformă pentru viitorul companiei.

Rezultatul unei crize are întotdeauna de-aface cu gradul de pregătire al organizaţiei şi cu cât de loială este conducerea faţă de misiunile şi scopurile organizaţiei. Înainte de a trece la detalierea paşilor ce ţin de managementul crizelor, ar fi bine de trecut în revistă unele greşeli în gestionarea crizelor. Acestea în viziunea lui James E. Lukaszewski sunt:

1. ***Ezitarea-***care conduce la o percepţie publică de confuzie, insesibilitate, incompetenţă, saulipsă de pregătire.
2. ***Confuzia-***care conduce la percepţia de neonestitate şi insensibilitate.
3. ***Răzbunarea-***care creşte tensiunea şi intensifică emoţiile în loc să le reducă.
4. ***Distorsiunea*** sau *echivocul* – care creează cea mai mare problemă, pentru că nimic nu poate substitui adevărul.
5. ***Dogmatizarea*** – care creează vulnerabilitate prin faptul că se apelează la o abordare autocratic fără a gestiona în realitate problema curentă.
6. ***Confruntarea*** – care suplimentează gradul de vizibilitate prin întreţinerea problemei, oferirea unei platforme şi a unor noi motive la care partea opusă să răspundă. După părerea lui Kurt P. Stocker[6], cheia managementului crizei o constituie planificarea – a şti ce ţi sepoate întâmpla ţie sau industriei în care îţi desfăşori activitatea, precum şi ce este de făcut.
7. ***Litigiul*** – care garantează o şi mai mare vizibilitate şi poate elimina soluţiile mai rezonabile. [7]" *Elementele unei strategii de managementul crizei pot fi rezumate prin următorii cinci paşi amintiţi şi de o cunoscută specialistă în acest domeniu*, Kathleen Fearn-Banks: ***prevenirea/pregătirea, detectarea, limitare, redresare şi învăţare***.

Sistemul relaţional cauzal şi decizional-*management,criză, macroeconomie este determinat de parcurgerea următoarelor etape:*

- ***Prevenirea crizei***
- ***Prepararea pentru criză***
- ***Răspunsul la criză***
- ***Perioada Post criză.***

---

[1] Ion Chiciudean, Valeriu Ţoneş, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucureşti, 2002, p. 44

[2] Ion Chiciudean, Valeriu Ţoneş, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucureşti, 2002, p. 45

[3] *Ibidem*, p. 45

[4] După Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*,ed. cit., p. 35

[5] Jude Larkin, Michael Regester, *Managementul crizelor şi al situaţiilor de risc*, Comunicare. ro, 2003, Bucureşti,Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 186

[6] Kurt P. Stocker, *A Strategic Approach to Crisis Management* în *The Handbook of Strategic Public Relations andIntegrated Communications*, Ed. de Clark L. Caywood, McGraw-Hill, New York, 1997, p. 191

[7] James E. Lukaszewski, *How to Handle a Public Relations Crisis* în „World Executive's Digest, 12, no. 6 (Iunie 1991), pp. 68-69 *apud* Scott M. Cutlip, Allen H. Center, Glen M. Broom, *Effective Public Relations*, Prentice-Hall,Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 8th Edition, 2000, p. 390

Agricultura este o ramura traditionala a economiei României şi Republicii Moldova care are ca mijloc de productie fondul funciar (totalitatea terenurilor situate intre granitele unei tari, inclusiv cele aflate sub ape) agricol, care asigura produsele alimentare necesare populatiei, materii prime unor ramuri industriale si produse pentru export. Managementul crizelor şi procesul decizional la nivelul agriculturii şi sistemelor de irigaţii în etapa actuală, presupune organizarea de către autorităţile competente ca reptrezentante ale statului de drept, a unor activităţi privind ***prevenirea crizelor în agricultură****, respectiv cu acţiuni concrete în etape ca* ***prevenirea, pregătirea, detectarea, limitare, redresare şi învăţare.*** Astfel în faza de ***prevenire,*** respcetiv ***pregătire,*** *managementul crizelor în agricultură şi la nivelul sistemelor de irigaţii, presupune din partea factorilor cu responsabilităţi specifice la nivelul instituţiilor publice şi autorităţilor statutare, derularea unor acţiuni de*-inventarierea potenţialelor evenimente ce ar putea degenera în crize. Practic orice criză conţine atât seminţele succesului cât şi rădăcinile eşecului. *Găsirea, cultivarea şi valorificarea potenţialului succes reprezintă esenţa managementului crizelor la nivelul agriculturii şi al sistemelor de irigaţii atît în România cît şi în Republica Moldova. Totodată managementul crizelor la nivelul agriculturii şi a sistemelor de irigaţii în cele două ţări, prespune analiza Rezultatului obţinut în urma implementării programelor de redresare, restructurare şi dezvoltare rurală a agriculturii şi a sistemlor de irigaţii prin eficientizarea utilizării resursei de apă,*astfel încît să poate fi atinse obiectivele propuse carezultat al implementării de către factorul politic şi economic a strategiilor generale la nivel macroeconomic în ceea ce priveşte ramura agriculturii şi sistemele de irigaţii.

Managementul crizei la nivelul celor două ţari, trebuie să urmăreasca realizarea celor trei obiective secvenţiale ale managementului crizelor şi anume: *Primul, cel ideal*, conform caruia se încearcă prevenirea crizelor atunci când acest lucru este posibil. *Al doilea*, dacă totuşi sunt identificate anumite cauze ale apariţiei crizei în agricultură şi în sistemele de irigaţii, trebuie modificate efectele negative pe care acestecauze ar putea să le aibă asupra ramurii agriculturii şi a sistemului de irigaţii cu efecte directe aupra produselor finale al agriculturii. *Al treilea, conform caruia trebuie* ca prin acţiunile întreprinse de factorii decizionali la nivel macroeconomic, să poate fi oferită o platformă viabilă pentru viitorul ramurii agriculturii la nivel naţional şi individual. *Totodată managementul crizelor la nivelul agriculturii şi a sistemelor de irigaţii în cele două ţări, prespune analiza Rezultatului obţinut în urma implementării programelor de redresare, restructurare şi dezvoltare rurală a agriculturii şi a sistemlor de irigaţii prin eficientizarea utilizării resursei de apă,*astfel încît să poate fi atinse obiectivele propuse ca rezultat al implementării de către factorul politic şi economic a strategiilor generale la nivel macroeconomic în ceea ce priveşte ramura agriculturii şi sistemele de irigaţii. ***În consecinţă, integrarea unui plan de criză în planurile,misiunile şi ţelurile sistemului macroeconomic, este imperativă***. În contradicţie cu modul de gândire curent, cele mai multe dintre organizaţii nu sunt pregătite pentru o criză. Acestea ori au eşuat în pregătirea unui plan, ori acesta (planul), aşezat undeva pe unul dintre rafturile lor este expirat şi incomplet. ***Principalul obiectiv pe termen scurtal restructurarii agriculturii românesti*** rezida în cresterea rapida a productiei agricole în vederea satisfacerii cerintelor de consum ale populatiei si scaderea importurilor de produse agricole. Pentru realizarea lui este necesara recurgerea la o serie de masuri tactice: - acordarea de credite pe termen scurt cu dobânda redusa pentru productie tuturor categoriilor de exploatatii agricole si rambursarea acestora prin produse; - acordarea de facilitati (mergând pâna la gratuitate) în aprovizionarea cu îngrasaminte, insectofungicide, erbicide, carburanti, apa pentru irigat la preturi subventionate de stat, în vederea crearii premiselor aplicarii de tehnologii avansate care sa duca la sporirea rapida a productiilor agricole*; -repunerea în functiune a sistemelor de irigatii si în acelasi timp subventionarea cheltuielilor legate de aductiunea apei pâna la hidrant*. ***Obiectivul principal, pe termen lung***, îl constituie dezvoltarea agriculturii ca un sistem unitar, capabil sa valorifice la maximum resursele materiale si umane în vederea realizarii eficiente a principalelor sale functii precum si în vederea practicarii unui sistem de agricultura modern, performant, înscris pe coordonatele dezvoltarii europene în general. In acest sens se contureaza ca directii de actiune:

a) Întarirea proprietatii private în agricultura;

b) Stimularea crearii de exploatatii agricole viabile, de dimensiuni teritoriale corespunzatoare care sa permita utilizarea eficienta a mijloacelor tehnice si aplicarea tehnologiilor moderne, pe baza prevederii legilor care asigura cadrul juridic si institutional al noilor structuri agrare din mediul rural.

În ceea ce privesşte implementarea unor masuri manageriale strategice pe termen mediu şi lung o importanţa deosebită o au în ambele ţări programele de dezvoltare regională ca o componentă principala a programului de guvernare. Astfel în România, ***programul de guvernare are ca obiectiv principal*** în domeniul agricol, stoparea declinului, redresarea treptată şi asigurarea condiţiilor pentru relansarea agriculturii în concordanţă cu potenţialul natural, economic şi uman al României, în scopul asigurarii securităţii alimentaţiei populaţiei şi crearea de fonduri pentru schimburile economice internaţionale. *Se are in vedere*: -Accelerarea reformei funciare; -Cresterea cantitativa si calitativa a productiei agricole vegetale si animale, si promovarea unor sisteme de agricultura ecologica; -Sprijinirea producatorilor in vederea imbunatatirii dotarii tehnice, in special tractoare, masini agricole, utilaje echipamente, instalatii, ingrasaminte chimice, pesticide si produse petroliere; -Dezvoltarea unei piete concurentiale, reale si stabile care sa asigure venituri corespunzatoare producatorilor agricoli; -Promovarea unui program de dezvoltare rurala; -Asigurarea unui mediu favorabil pentru atragerea capitalului strain pentru sustinerea programelor de investitii si dezvoltare a productiei agricole in Romania. Sunt mentionate Programul SAPARD si alte programe cu finantare externa. Se doreste crearea unor structuri competitive cu cele din UE, în masura sa implementeze programe agrare, sustinute si din bugetul public, cum sunt: Programele SAPARD, PHARE, SPP.

Programul de guvernare al României pentru perioada 2014-2020-reflectă şi în acelaşi timp armonizează o serie de principii ce fundamentează guvernarea europeană: -prudenţa macroeconomică şi responsabilitatea fiscal-bugetară, respectarea dreptului fiecăruia la muncă decentă, bine plătită.

Programul de guvernare al României pentru perioada 2014-2020 a presupus efectuarea unor analize socio-economice a dezvoltării rurale pe următoarele paliere globale la nivel macroeconomic: -*Analiza socio-economică a dezvoltării rurale în România; -Creşterea competitivității tuturor tipurilor de agricultură şi creşterea viabilității exploatațiilor; -Gestionarea durabilă a resurselor naturale şi combaterea schimbărilor climatic; -Economia rurală şi calitatea vieţii; -Formare profesionala; -Dezvoltare locală şi LEADER.* *Instrumenttul* de bază al *managementului crizelor la nivel macroeconomic*,pentru punerea în practică a acestor strategii şi obiective globale, *îl constiuie*,***„proiectul tehnico-economic şi de conjunctură***,, cu finanţare internă dar mai ales cu finanţare europeană nerambursabilă. Din acest p. v menţionăm următoarele *proiecte:*

1) Proiectul referitor la Dezvoltarea Serviciilor Destinate Agriculturii. A fost aprobat in ianuarie 2000 si urmeaza a se finaliza in decembrie 2004. Este coordonat de Ministerul Agriculturii, Alimentatiei si Padirilor si totalizeaza fonduri in valoare de 17,4 milioane dolari SUA, dintre care 11 sunt finantate de banca mondiala, iar 6,4 de Guvernul romaniei;

2) Proiect de Dezvoltare Rurala (PDR)-Este coordonat de Ministerul Agriculturii si a fost aprobat in decembrie 2000. Costurile se vor ridica la 150 milioane dolari SUA, dintre care 100 milioane reprezinta un imprumut la Banca Mondiala, iar 50 milioane vor fi suportate de Guvern;

3) Proiectul Referitor la Reducerea Poluarii in Agricultura-Este un proiect in valoare de 8,4 milioane dolari SUA finantat de Guvern cu 2,9 milioane dolari SUA si de Programul Global de Protectie a Mediului (GEF) cu un credit nerambursabil de 5,5 milioane dolari SUA.

4) Proiectul de Reabilitare a Sistemului de Irigatii-Este coordonat de Ministerul Agriculturii si este estimat la 100 milioane dolari SUA, din care 75 de milioane reprezinta un imprumut de la Banca Mondiala;

5) Proiectul de Dezvoltare a Sectorului Silvic-Este un proiect in valoare de 24,34 milioane dolari SUA care se va putea finaliza printr-un imprumut de la Banca Mondiala si prin finantare de la Guvern (urmeaza a fi stabilit in ce procent).

În Republica Moldova, statul are obiective, nu și soluții concrete. Șefa Direcției îmbunătățiri funciare și fond funciar din cadrul Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, Angela Dogotari, cu ocazia unui interviu *în ziarul TIMPUL de vineri, 5 august 2016*, a enumerat prioritățile și perspectivele pe care și le-a propus să le îndeplinească MAIA până în 2020: reabilitarea sistemelor de irigare existente pe o suprafață de 121,6 mii ha, construcția sistemelor de irigare pe 116 mii ha, majorarea numărului de AUA, stimularea investițiilor pentru procurarea echipamentului și sistemelor de irigare, pregătirea specialiștilor, subvenționarea echipamentului sistemului de irigare etc. Rămâne problema identificării surselor financiare. Instrumenttul de bază al managementului crizelor la nivel macroeconomic la nivelul agriculturii şi a sistemelor de irigaţii şi în Republica Moldova, pentru punerea în practică a acestor strategii şi obiective globale, îl constiuie,,proiectul tehnico-economic şi de conjunctură,, cu finanţare internă dar mai ales cu finanţare externă. Din acest p. v menţionăm următoarele *Proiecte în pregatire:*

1. Satul Lopatna din raionul Orhei va fi una din primele localități din Republica Moldova care va avea un sistem de irigare modern. Dacă până acum 11 agricultori din zonă își permiteau să-și irige terenurile, atunci, la sfârșitul toamnei, de apa din Nistru vor beneficia peste 600 de oameni. Lucrurile au început să se schimbe în 2010 odată cu demararea Programului „Compact” al Fondului „Provocările Mileniului” finanțat de Congresul SUA. Principalele proiecte susținute de programul american sunt *reconstrucția drumului Sărătenii Vechi-Soroca și reabilitarea a zece sisteme de irigare din țară;*

2. Al doilea sistem de irigare din Jora de Jos este reabilitat de compania franceză SADE și trebuie să fie finalizat în august 2015. Valoarea lucrărilor de reabilitare la ambele sisteme se ridică la 15 milioane de dolari SUA;

3. Proiectul de reabilitare a Sistemelor centralizate de irigatii in Criuleni (778 ha) si Lopatna (506 ha)-A prevazut refacerea integrala a infrastructurii de irigatii si a statiilor de pompare, respectiv: Reabilitari,captari si statii de pompare; -Instalatii de protejare a faunei acvatice si de protectie antiinghet; -Furnizare echipamente hidromecanice, inclusiv de comanda, protectie si control; -Construirea unei noi retele de conducte otel si PID cu diametre cuprinse intre 160 si 800 mm si cu o lungime de 53. 040 m, volumul de excavatii realizate fiind de circa 132. 000 m3;

4. Reabilitarea sistemelor centralizate de irigatii din Cosnita. A impus realizarea: -Celor 4 prize de apa pentru irigatii din raul Nistru; -Reabilitarea totala a statiilor de pompare SP2 si SP4; -Construirea de la zero a statiilor de pompare SP1 si SP3;

5. Reabilitarea sistemelor centralizate de irigatii in Puhaceni si Roscani-A impus realizarea: -Celor 3 prize de apa pentru irigatii din raul Nistru; -Reabilitarea bazinului de acumulare la statia de pompare SP22; -Reabilitarea totala a celor 4 statii de pompare SP17, SP18, SP20, SP22; -Instalatii de protejare a faunei acvatice si de protectie antiinghet; -Montarea subterana a unei retele de distributie a apei pentru irigatii cu o lungime totala de 64 km, formata din conducte de otel 8 km si 56 km conducte PID;

6. Reabilitarea infrastructurii de irigatii in bazinul inferior al raului Prut, Chircani-Zirnesti. A impus realizarea: -A 2 prize de apa pentru irigatii din raul Prut, in configuratii complete; -Instalatii de protejare a faunei acvatice si de protectieantiinghet; -A 5 module de irigatie in Zona de Nord a sistemului CZ, care servesc o suprafata agricola de 1. 495 ha din totalul de 1. 990 ha al zonei; -A 5 module de irigatie in Zona de Sud a sistemului CZ, care servesc o suprafata agricola de 1.050 ha din totalul de 2. 615 ha al zonei; - Construirea si reabilitarea drumurilor de acces si trecerilor peste drenuri si conducte de irigatie. Pentru a susţine trecerea la o agricultură performantă, *Guvernul SUA a investit 80 de milioane de dolari* pentru reabilitarea a zece sisteme ce vor permite irigarea a peste 15 mii de hectare de teren agricol, prelucrat de circa nouă mii de fermieri.

În republica Moldova, programul de guvernare pentru perioada 2011-2020,prezintă următoarele componente şi obiective:

Tabelul 1. PLANUL DE ACŢIUNI (EXTRAS)
privind realizarea Programului de dezvoltare a gospodăririi
apelor şi a hidroameliorației în Republica Moldova pentru anii 2011-2020

Nr. d/o	Obiectivul	Denumirea acţiunii	Termenul de realizare	Instituţia responsabilă	Indicatori de monitorizare	Mijloace financiare, mil. lei
1	2	3	4	5	6	7
I. Cadrul instituţional						
1.	Crearea unui management eficient al resurselor de apă armonizat cu standardele şi normele Uniunii Europene privind normele tehnologice în domeniul gospodăririi apelor şi managementul durabil al apelor de suprafaţă şi subterane	Crearea şi implementarea sistemului bazinier de gestionare a resurselor de apă şi ajustarea cadrului normativ	2013	Ministerul Mediului, Agenţia "Apele Moldovei"	Comitete de bazin create	Nu necesită acoperire financiară
II. Cadrul legislativ						
2.	Crearea unui management eficient al resurselor de apă armonizat cu standardele şi normele Uniunii Europene privind normele tehnologice în domeniul gospodăririi apelor şi managementul durabil al apelor de suprafaţă şi subterane	2. 1 Elaborarea Regulamentului privind folosinţa complexă a acumulărilor de apă pentru piscicultură şi irigare	2013	Ministerul Mediului, Agenţia "Apele Moldovei"	Act normativ elaborat	Nu necesită acoperire financiară
3.	Sporirea randamentului producerii pe terenurile irigate la: culturile leguminoase – 35 t/ha; la fructe – 15 t/ha; la sfecla de zahăr – 32 t/ha; la viţă de vie (soiuri de masă) – 12 t/ha şi la viţa de vie (soiuri tehnice) - 8 t/ha - prin menţinerea nivelului minimal al umidităţii solului nu mai jos de cca 70%	Elaborarea Regulamentului privind exploatarea tehnică a sistemelor de irigare şi desecare	2013	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei", Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare	Proiect elaborat	Nu necesită acoperire financiară
4.	Crearea bazei de date a sistemului informaţional al fondului apelor privind: patrimoniul hidrotehnic, utilizarea şi evacuarea apei, irigarea şi desecarea terenurilor, ceea ce va servi drept temei la luarea deciziilor	Modificarea Hotărîrii Guvernului nr. 626 din 18 august 1994 „Privind aprobarea Regulamentului Cadastrului de Stat al Apelor"	2014	Ministerul Mediului, Agenţia "Apele Moldovei"	Act normativ elaborat	Nu necesită acoperire financiară
III. Cadrul organizatoric						
5.	Asigurarea protecţiei împotriva inundaţiei a 93 localităţi şi a 95 mii ha de teren agricol	5. 1. Elaborarea şi implementarea Planului de gestionare a riscurilor de inundaţii: bazinul r. Nistru şi bazinul r. Prut	2017	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei"	93 localităţi protejate de inundaţii; 95 mii ha de teren protejate de inundaţii	5,5
		5. 2. Implementarea	2017	Ministerul	376 km de	270

1	2	3	4	5	6	7
		planului de reparaţie a digurilor de protecţie		Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	diguri reparate	
		5. 3. Implementarea planului de curăţare a canalelor de desecare	2017	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	58,9 mii ha terenuri agricole desecate	64,3
6.	Majorarea suprafeţelor de teren irigat pînă la 300 mii ha, atît din contul celor reabilitate, cît şi al celor construite	6. 1. Implementarea planului de construcţie a sistemelor de irigare	2020	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare	116 mii ha suprafaţa de teren irigat din sistemele noi construite	8520
		6. 2. Implementarea planului de reabilitare a sistemelor de irigare	2020	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare	121,6 mii ha suprafaţa de teren irigat din sistemele de irigare reabilitate	2470
		6. 3. Acoperirea parţială a cheltuielilor pentru resursele energetice folosite la pomparea apei pentru irigare, în scopul stimulării aplicării irigaţiei prin alocarea mijloacelor bugetare	2020	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare	Mijloace financiare alocate pentru subvenţionare	120
7.	Majorarea numărului de asociaţii ale utilizatorilor de apă pentru irigaţie, inclusiv prin consolidarea terenurilor agricole parcelate pînă la 32 unităţi	7. 1. Acordarea asistenţei la crearea asociaţiilor utilizatorilor de apă pentru irigaţie	2020	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare	32 asociaţii ale utilizatorilor de apă pentru irigaţie create	Nu necesită acoperire financiară
		7. 2. Transmiterea managementului sistemelor de irigare centralizate asociaţiilor utilizatorilor de apă pentru irigaţie după finalizarea lucrărilor de reabilitare	2020	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”, Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare	32 sisteme de irigare transmise	Nu necesită acoperire financiară
		7. 3. Acordarea asistenţei consultative producătorilor agricoli care practică irigarea terenurilor	2020	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	15 asistenţe acordate (anual)	Nu necesită acoperire financiară
8.	Organizarea producerii la întreprinderile autohtone de profil a 8 blocuri-module pentru irigare	8. 1. Crearea unui sistem experimental de irigare model, înzestrat cu utilaj şi echipament modern, pe baza tehnologiilor avansate	2014	Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare, Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	Bloc experimental creat	1. 0

1	2	3	4	5	6	7
		8. 2. Crearea unui parc de echipamente pentru completarea sectoarelor care vor presta servicii de irigare producătorilor agricoli	2014	Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare, Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	Parc de echipamente creat	4
9.	Sporirea randamentului producerii pe terenurile irigate la: culturile leguminoase – 35 t/ha; fructe – 15 t/ha; sfecla de zahăr – 32 t/ha; viţă de vie (soiuri de masă) – 12 t/ha şi viţa de vie (soiuri tehnice) - 8 t/ha, prin menţinerea nivelului minimal al umidităţii solului nu mai jos de cca 70%	Implementare tehnologiilor avansate şi a tehnicii de udare moderne pe terenurile irigate	2020	Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare, Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	Tehnologii implementate	0,4
10.	Crearea bazei de date a sistemului informaţional al fondului apelor privind patrimoniul hidrotehnic, utilizarea şi evacuarea apei, irigarea şi desecarea terenurilor, ceea ce va servi drept temei la luarea deciziilor	10. 1. Crearea sistemului informaţional automatizat al fondului apelor	2014	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	Sistem informaţional creat	1,3
		10. 2. Modificarea Hotărîrii Guvernului nr. 626 din 18 august 1994 „Privind aprobarea Regulamentului Cadastrului de Stat al Apelor”	2014	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	Act normativ elaborat	Nu necesită acoperire financiară
		10. 3. Fondarea şi ţinerea Registrului patrimoniului hidrotehnic după principiul sistemului informaţional geografic	2014	Ministerul Mediului, Agenţia „Apele Moldovei”	Registru creat	0,3

CONCLUZII

Aşa cum reiese dininformaţiile prezentate anterior, criza la nivel macroeconomic aferentă ramurii agriculturii şi sistemelor de irigaţii, este o situaţie care poată să apară în orice organizaţie, în orice situaţieşi în orice moment. Cuvântul cheie al crizei la nivelul ramurii agriculturii şi a sistemelor de irigaţii, este inevitabilitatea şi de aceea nu mai este importantă aflarea condiţiilor prin care putem să ne sustragem unor astfel de evenimente, ci mai degrabă ce putemface pentru a ieşi cât mai bine din ele. Aspectul asupra căruia au căzut de acord marea majoritatea specialiştilor este că o situaţie de acest gen constituie un punct de turnură pentru orice sistem. El poate deveni un moment de succes sau unul de eşec pentru individul sau organizaţia care îi este„victimă”. O organizaţie poate suferi atât la nivel fizic cât şi la nivel simbolic din cauza unei crize. Acest lucruse datorează faptului că, subiectul crizei atrage atenţia opiniei publice asupra organizaţiei şi poate sădetermine o imagine negativă în privinţa ei. Situaţia este extrem de periculoasă având în vedere căprima care are de suferit este reputaţia şi prin ea, întreaga organizaţie. Îndeplinirea misiunii oricăreiramuri a economiei naţionale, dar mai ales a ramurii agriculturii, depinde evident de relaţia ei cu publicul sau consumatorul produselor sale şi nu este recomandabil ca acesta să-şi piardă încrederea în ea şi în instituţiile abilitate care o coordonează. În consecinţă, trebuie făcut ceva pentru remedierea situaţiei, imediat ce criza a fost detectată.

Reforma politicilor agricole atît în România cît şi în Republica Moldova, este un proces care nu va depinde numai de situaţia internă şi de evoluţia Politicii Agricole Comunitare, ci şi de evoluţia situaţtiei internaţionale, de raportul de forţe între cei doi mari competitori: Statele Unite şi Uniunea Europeana. Agricultura de subzistenţă produce inflaţie, generată de dezechilibre„cerere-ofertă„ şi creşterea preţului la produse de bază în alimentaţia populaţiei, decaderea pieţei interne şi creşterea dependenţei de import.

BIBLIOGRAFIE

1. Barry McLonglin, *Risk and Crisis Communication*, McLonglin Multimedia Publishing Ltd., Ottawa, Canada,1996, p. 10 *apud* Ion Chiciudean, Valeriu Ţoneş, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucureşti,2002, p. 39
2. Bernard Dagenais, P*rofesia de relaţionist*, Polirom, Iaşi, 2002, p. 32
3. Caroline Sapriel, Effective crisis management: Tools and best practice for the new millennium - Journal of Communication Management, London: 2003. Vol. 7
4. După Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*,ed. cit., p. 35
5. Ion Chiciudean, Valeriu Ţoneş, *Gestionarea crizelor de imagine*, Comunicare. ro, Bucureşti, 2002, p. 39, 43, 44, 45, 116
6. James E. Lukaszewski, *How to Handle a Public Relations Crisis* în „World Executive's Digest, 12, no. 6 (Iunie 1991), pp. 68-69 *apud* Scott M. Cutlip, Allen H. Center, Glen M. Broom, *Effective Public Relations*, Prentice-Hall,Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 8th Edition, 2000, p. 390
7. John Burnett, *Managing Business Crises. From Anticipation to Implementation*, Quorum books, Westport, 2002,p. 219
8. Jude Larkin, Michael Regester, *Managementul crizelor şi al situaţiilor de risc*, Comunicare. ro, 2003, Bucureşti,Cuvânt înainte de Ion Chiciudean, p. 45, 142, 143, 186
9. Kathleen Fearn-Banks, *Crisis Communications-A Casebook Approach*, Lawrence Erlbaum Associated Publishers,Mahwah, New Jersey, 1996, p. 64
10. Kurt P. Stocker, *A Strategic Approach to Crisis Management* în *The Handbook of Strategic Public Relations and Integrated Communications*, Ed. de Clark L. Caywood, McGraw-Hill, New York, 1997, p. 191
11. Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation*, tradus în engleză de Jocelyn M. Phelps, McGraw-Hill Book Company, London, 1993, p. 43, 210, 273

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УКРЕПЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Александр ШУСТ, магистр экономических наук,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь[1]
Юлия АБУХОВИЧ, магистр экономических наук,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь[2]

The current situation in the agricultural market is characterized by high competition, low profitability and significant risks. Handling of borrowed sources of financing of current and investment activities of agribusiness entities contributes to their competitive advantage in the market, improves the efficiency of resource use in order to achieve highest results of managing and strengthening the position of agricultural complex in general.

The purpose of the work is in revealing of features of financial instruments application in the agricultural sector in Belarus and in developing of actions in improving the use of financial instruments in this area to increase the capability of the Belarusian agro-industrial complex.

The methodological basis of the study is a systematic approach, pre-empting the study of economic phenomena in their interrelationship and interdependence. In the work logical, comparative economic and statistical analysis methods are applied.

The study gives the scientific assessment of problem areas in the process of financing the agro-industrial complex of Belarus, and suggests the basic ways to improve the use of financial instruments to ensure the activities of agro-industrial complex of the country.

Key words: *Belarus, agricultural complex, financial instruments, economic reforms, leasing, credit.*

Современное сельское хозяйство тесно связано с рынком капитала и его инструментами. Одна из наиболее важных задач современного сельского хозяйства, с экономической точки зрения, является снижение себестоимости выпускаемой продукции. Отчасти эта задача решается за счет грамотного применения финансовых инструментов, таких как кредит и лизинг.

Как правило, основу бизнеса составляет собственный капитал, но на предприятиях ряда отраслей народного хозяйства объем используемых заемных финансовых средств значительно превосходит объем собственного капитала. В связи с этим привлечение и использование заемных финансовых средств является важнейшим аспектом финансовой деятельности предприятия, направленной на достижение высоких конечных результатов хозяйствования. Использование внешних источников финансирования открывает для предприятия скрытые возможности для роста и развития. Но, в случае с внешними заимствованиями, снижается уровень финансовой независимости предприятия и появляется риск невыплаты и неисполнения своих обязательств перед кредиторами.

В Республике Беларусь агропромышленный комплекс активно пользуется кредитом и лизингом как источниками финансирования текущей и инвестиционной деятельности, как способом реализовать инновационный потенциал организации. С течением времени, использование кредита и лизинга выявило определенные проблемные области, которые тормозят или вовсе не позволяют осуществлять дальнейшее развитие и совершенствование института заемного капитала.

Сегодняшняя ситуация на рынке сельскохозяйственной продукции характеризуется высоким уровнем конкуренции, низкой доходностью и существенными рисками, как внутренними, так и внешними. Формирование сбалансированного портфеля заемных источников финансирования текущей и инвестиционной деятельности субъектов АПК способствует повышению конкурентных преимуществ на рынке, повышению эффективности использования природных ресурсов для достижения высоких конечных результатов хозяйствования.

Государственная финансовая система Республики Беларусь включает в себя две крупные сферы: финансы хозяйствующих субъектов (децентрализованные); общегосударственные (централизованные) финансы [1, с. 14].

Источниками финансирования АПК в Республике Беларусь являются:

- Собственные средства предприятий;
- Кредиты банков;
- Дотации и субсидии;
- Лизинг;
- Иностранные инвестиции.

На долю кредитов приходится 39,14% от общего объема финансирования АПК, на собственные средства до 36%, около 15% занимают лизинговые сделки при покупке оборудования сельхоз-производителями [2].

В рамках осуществления государственных программных комплексов по развитию АПК, таких как «Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы», «Государственная программа

1 Шуст Александр, smo. pac. by@gmail. com
2 Абухович Юлия, acuprav@gmail. com

развития аграрного бизнеса на 2016–2020 годы» предусматривается на законодательном уровне определение объемов и сроков оказания финансовой помощи и поддержки предприятиям АПК.

За период с 2008 по 2016 год было издано 19 указов Президента Республики Беларусь, более 20 постановлений Совета Министров Республики Беларусь, устанавливающих условия и возможности кредитования субъектов АПК на нужды развития, модернизации и перевооружения техникой. Согласно указам Президента устанавливались ставки процентов за пользование кредитными ресурсами, определялись источники кредитных ресурсов, определялись направления целевого использования средств, объемы компенсаций части процентов банкам по выданным кредитам и другое. В республике было реализовано свыше 30 государственных программ, направленных на повышение уровня технического оснащения, качества выпускаемой продукции, финансовой устойчивости и конкурентоспособности АПК Беларуси [3].

Финансовое состояние АПК Республики Беларусь в значительной степени задает общий экономический тренд на макроэкономическом уровне. От результатов хозяйствования в АПК зависят показатели по смежным отраслям национальной экономики. Ухудшение деловой активности в сфере АПК ведет к замедлению темпов роста банковского сектора, промышленности, строительства и других. Проведение единой государственной политики в АПК обеспечивает нормальную работу национальной экономики в целом. Но, осуществление правильной финансовой политики не может не затрагивать вопрос использования финансовых инструментов.

Наиболее распространенными в финансовой системе Республики Беларусь являются такие финансовые инструменты, как кредитование и финансовый лизинг.

В составе финансового кредита, привлекаемого предприятиями для расширения хозяйственной деятельности, приоритетная роль принадлежит банковскому кредиту. В экономике Республики Беларусь активно используется банковский кредит. Так, средняя кредиторская задолженность секторов экономики перед банками составляет порядка 35% к уровню ВВП [4].

В кредитовании реального сектора Республики Беларусь сельское хозяйство занимает заметную долю. На 01. 03. 2016 удельный вес кредитов, выданных сельскому хозяйству (всего около 35,6 млрд. руб.), в общем объеме кредитных вложений банков в экономику составил 10,4%. В общем объеме краткосрочных кредитов банков доля сельского хозяйства составила 5,3%, долгосрочных кредитов банков – 12,7% [5].

Анализ организации кредитования сельского хозяйства в Республике Беларусь позволил выявить следующие присущие ей проблемы:

• кредитование сельскохозяйственных организаций осуществляется главным образом в рамках государственных программ, что снижает уровень хозяйственной самостоятельности;

• основными кредитополучателями являются не непосредственные участники сельскохозяйственного производства, а обслуживающие сельское хозяйство предприятия агропромышленного комплекса, что ухудшает маневренность финансовых ресурсов;

• отсутствуют специальные кредитные продукты для кредитования малых форм хозяйствования, что ограничивает возможности развития этой категории сельскохозяйственных производителей.

Таким образом, в настоящее время основной задачей в области совершенствования системы кредитования сельского хозяйства Республики Беларусь является становление прямых взаимоотношений между сельским хозяйством и кредитными организациями на основе взаимовыгодного сотрудничества.

Экономическая ситуация в Республике Беларусь в настоящее время такова, что большинство предприятий сталкиваются с проблемой обновления основных средств, что, в конечном итоге, сказывается на качестве производимой продукции и сложностях в конкуренции с иностранными производителями. Один из путей решения проблемы обновления основных средств видится в применении в хозяйственной практике лизинга.

Работающие сегодня на белорусском рынке лизинговые компании представлены в основном двумя группами: к первой относятся независимые операторы, работающие преимущественно в секторе малого и среднего бизнеса. В последние 3–4 года активно занимаются лизингом белорусские банки и основной объем лизинговых операций уже приходится на компании, созданные при банках. Среди лидеров следует назвать такие банковские лизинговые компании, как, «АСБ Лизинг», «Райффайзен-Лизинг» и др.

К другой группе относятся компании, созданные крупными товаропроизводителями: «Беларустракторолизинг», «МАЗконтрактлизинг» и др.

Существует и еще один вид лизинговой компании. Национальный лизинговый оператор «Промагролизинг», созданный с участием государственного капитала, по поручению соответствующего органа власти (учредителя), оперирует средствами государственного лизингового фонда [6].

Финансовый лизинг используется для обновления производственной базы АПК Беларуси уже более 10 лет. За этот период реализовано 3 республиканские программы по переоснащению АПК современной техникой и оборудованием. Тысячи единиц техники и оборудования, выпущенные на заводах страны, с помощью государственной политики в области совершенствования лизинговых операций работают и создают добавленную стоимость. Использование лизинга как финансового инструмента по переоснащению и развитию производственной базы АПК Республики Беларусь позволило осуществить цели, поставленные в программных документах по развитию агропромышленного комплекса. Дальнейшее использование лизинга и наращивание его объемов сопряжено с определенными трудностями и проблемами.

Ухудшение в последние два года экономической ситуации и финансового положения отрасли ставит в сложное положение производителей сельскохозяйственной продукции, которые воспользовались кредитами и программами по лизингу даже с государственной поддержкой. Некоторые субъекты хозяйствования имеют просроченную кредиторскую задолженность перед профильными банками за товары и услуги кратную и иногда превышающую годовой объем выручки. Большинство хозяйств имеют задолженность по оплате перед коммерческими структурами за поставленные товары или оказанные услуги. Отсутствие свободных денежных средств у подавляющего большинства сельскохозяйственных производителей не позволяет им своевременно проводить техническое и технологическое перевооружение производства, поскольку основным источником финансирования, по-прежнему остаются собственные средства предприятий.

Главным результатом деятельности коммерческой организации, при использовании финансовых инструментов, должно быть улучшение финансового состояния компании, снижение кредитного бремени и улучшение конкурентных позиций, за счет повышения уровня материально-технического оснащения.

Использование в качестве источника привлеченного капитала лизинга, дает определенные преимущества в сравнении с альтернативными источниками:

- лизингополучатель в рамках законодательства значительно минимизирует налогообложение: лизинговые платежи в полной сумме относятся на себестоимость продукции. Размер амортизации объекта лизинга определяется договором лизинга;
- амортизация на объект лизинга начисляется на первоначальную стоимость согласно графика лизинговых платежей сразу после получения и ввода объекта в эксплуатацию лизингополучателем, т. е. объект лизинга, участвуя в производстве и, создавая при этом амортизационный фонд, сам себя окупает;
- возможность «свободной» амортизации позволяет в рамках законодательства осуществлять наиболее быстрое техническое перевооружение и обновлять основные фонды предприятия;
- весь лизинговый платеж (без НДС), а не только стоимость объекта лизинга, относится на себестоимость продукции в составе прочих элементов затрат, за исключением выкупной стоимости, которая выплачивается из прибыли предприятия;
- ускоренная амортизация имущества позволяет, по истечении срока действия договора лизинга, учитывать на балансе лизингополучателя амортизированное имущество;
- рассрочка по оплате приобретаемого через лизинг оборудования и техники дает возможность инвестиции незадействованных денежных средств в развитие производственной базы или для пополнения оборотных активов;
- защита от инфляции и девальвации, т. к. лизинговая сделка позволяет уберечь собственные денежные средства от инфляционных и девальвационных процессов;
- гибкая система формирования графика лизинговых платежей позволяет планировать и адаптировать платежи под реально формирующиеся денежные потоки;
- срок действия договора лизинга существенно выше практикуемого срока предоставления банковских кредитов;
- фиксированный график позволяет координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от реализации продукции, обеспечивая, тем самым, большую стабильность финансовых планов.

К недостаткам лизинга относят:

- необходимость внесения аванса;
- невозможность оформления взятого в лизинг оборудования в залог, при открытии кредитной линии в банке.

Впрочем, последнее качество лизинга скрывает в себе определенное преимущество: до момента выкупа объекта лизинга у лизингодателя, налог на имущество не уплачивается лизингополучателем, соответственно, использование лизинга ведет к снижению налогового бремени и облегчению ведения бухгалтерского и налогового учета.

Анализ кредиторской задолженности предприятий АПК показывает, что значительная часть кредита представляет собой средне- и долгосрочные ссуды. Проблема заключается в целях кредитования. Нередки случаи предоставления кредитов субъектам сельского хозяйства на покрытие задолженности по ранее взятым кредитам, что служит причиной постоянного возрастания кредитной задолженности сельскохозяйственных производителей. Одно время такое возрастание кредитной задолженности считалось негативным фактором для развития всех социально-экономических групп сельскохозяйственных предприятий, тогда как это справедливо лишь в отношении мелких хозяйств. Кроме того, характерные для этой отрасли растянутый период производства и постоянная нехватка свободных денежных средств в условиях конкуренции на рынке и давления «ножниц цен» требуют периодической денежной поддержки предприятий отрасли. Сельское хозяйство, лишенное долгосрочного и среднесрочного кредита, просто не выжило бы, не говоря уже о невозможности в такой ситуации осуществлять техническое перевооружение и индустриальную перестройку.

Отметим, что согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 30 марта 2016 года №540-р, в рамках федеральной программы в 2016 году на строительство и реконструкцию молочно-товарных ферм направляется 1 228 340 тыс. российских рублей (около 20 млн. долл. США) [7]. В то же время в нашей стране, согласно Программе развития аграрного бизнеса на 2016–2020 годы, подобных статей расходования бюджетных средств не запланировано.

В странах с развитой рыночной экономикой, таких как Дания, Австрия, Германия, Франция, сельское хозяйство кредитуется двумя способами: ипотечное кредитование и льготное кредитование. Основной принцип льготного кредитования – частичная компенсация действующей процентной ставки из бюджетных средств. Важнейшим рычагом государственного регулирования белорусской аграрной экономики является льготное кредитование. Росту эффективности функционирования сельскохозяйственного производства может способствовать расширение возможностей доступа к кредитным банковским ресурсам за счет внедрения механизма ипотечного кредитования под залог сельскохозяйственных земель, которые являются наиболее приемлемым видом залога для получения инвестиционного кредита. Использование относительно более дешевых (по сравнению с коммерческими кредитами, ставки по которым в настоящее время превышают 30% годовых) ипотечных кредитных средств позволит предприятиям агропромышленного комплекса воспользоваться заемными источниками капитала для финансирования инвестиционной деятельности.

Расчет объема ипотечного кредитования под залог сельскохозяйственных земель Республики Беларусь, проведенный в Академии управления при Президенте Республики Беларусь в 2016 году, показал, что ориентировочный объем кредитных ресурсов, которые могут быть задействованы при ипотечном кредитовании, составляет порядка 1 917 674 млрд. рублей (около 96 млрд. долл. США), что превышает объем ВВП страны и почти десятикратно – размер республиканского бюджета на 2016 год (таблица).

Таблица 1. Расчет объема ипотечного кредитования под залог сельскохозяйственных земель Республики Беларусь

Показатели	Алгоритм расчетов	Расчеты
Валовая продукция сельского хозяйства в текущих ценах, млн. рублей	х	74 892,0
Используемая площадь, млн. га	х	8,7
Выход валовой продукции сельского хозяйства на 1 га используемой площади, рублей/га	Ввп = ВП/Площадь	8 582,6
Коэффициент рентабельности,%		8,0
Производственные затраты, тыс. рублей/га	ПЗ = Ввп/(1+Кр)	7 946,8
Дифференциальная рента, тыс. рублей/га	ДР = (Ввп - ПЗ)*0,7	445,0
Абсолютная рента, тыс. рублей/га	АР = 45 ц. зерна* 215 000 рублей	9 675,4
Общая рента, тыс. рублей/га	ОР = ДР + АР	10 120,4
Срок капитализации, лет	Т = 33 года	33
Денежная оценка 1 га земли, тыс. рублей	Доз = ОР*Т	333 973,2
Величина кредита при залоге 1 га земли, тыс. рублей	К = 66% Доз	220 422,3
Общий объем ипотечного кредита, обеспеченного залогом, млрд. руб.		1 917 674

Ситуация в мировой экономике по-прежнему далека от стабильности. Белорусская аграрная отрасль, как и экономика страны в целом, в значительной степени ориентирована на экспорт. В итоге немалая часть отечественных сельхозпроизводителей оказалась в сложной финансовой ситуации, которая требует активных мер по ее разрешению. Существующая система кредитования объективно не располагает свободными ресурсами для беспрепятственного обеспечения всех нуждающихся кредитными ресурсами. Решением этой проблемы может быть, как сочетание традиционных для Беларуси финансовых инструментов, так и более широкое применение мало используемых в настоящее время (например, оперативный лизинг) и постепенное введение новых инструментов финансирования агропромышленного комплекса (ипотечное кредитование). Данные меры позволят сохранить и укрепить воспроизводственный потенциал белорусского сельского хозяйства в усложняющихся условиях экономической жизни в нашем регионе.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Теоретические основы финансов/Г. К. Болтрушевич, Л. В. Федосенко, Т. И. Иванова. - Гомель: ГГУ, 2015. – 47 с.
2. Сельское хозяйство Республики Беларусь, [2010–2014]: статистический сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2015. – 317 с.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat. gov. by/. – Дата доступа: 05. 09. 2016.
4. Бюллетень банковской статистики. Ежегодник (2000–2014)/Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
5. Бюллетень банковской статистики/Нац. банк Респ. Беларусь. – 2016. – №2 (200). – Минск, 2016.
6. Официальный интернет-портал Ассоциации лизингодателей Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://leasing-belarus. by/. – Дата доступа: 24. 08. 2016.
7. О распределении субсидий субъектам Федерации на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса: распоряжение Правительства Российской Федерации, 30 марта 2016 года №540-р [Электронный ресурс]//Правительство России. – Режим доступа: http://government. ru/docs/22394/. – Дата доступа: 08. 09. 2016.

INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON THE DOMESTIC HEALTH POLICIES MEANT TO CONTRIBUTE TO ECONOMIC GROWTH

Benoit NAUTRE, dr., Auvergne University France
Tatiana PADURARU, Program Coordinator, GAHSC, Republica Moldova [1]

Social policies are not neutral. Built to support the development and political stability of a country, they may, under an outside influence, act negatively on the economic growth. Emerging economies are particularly affected by this problem. In fact, social policies are often dependent on ODA offered by international donors, whose governing bodies are rarely independent of country's economic models on which they depend. Recent researches argues that social policy reforms are even more successful if the strategies adopted by the public authorities focus on the sensemaking behind these policies in accordance with the social values of a country. We use the experience of a project conducted in 2012 for the reform of care in oncology. The analysis highlights the influence of the international donor who was funding this project and was trying to impose some logics that did not correspond neither with the stakeholders' expectations nor with the ground realities. This study, based on North American methodology of case studies, clearly shows the importance of the sensemaking that must be given in the development of social policies, along with the risk, when this rule is not followed, to see these policies negatively affect the economic performance of a country.

Key words*: social policy, reforms, meaning, economic growth, international donors; politici sociale, donatori internaționali, creștere economica, reforme*

In the last two decades Moldovan health system has been going a continuous process of reforms with a strong support of international organizations. The reforms had the objective to modernize highly centralized institutions to move towards more flexible management models and more performance-oriented. However, the collapse of the state budget during the period 1993-2003 significantly slowed down the process. A phase of relative stability and modest development have been observed within the health sector after the 2004 reforms: as the introduction of compulsory health insurance, establishment of the primary health care (PHC) as a model of care, development of the national health targeted programs and disease control based on policies promoted by WHO (1,2) and other development partners. The case study on the cancer system has been chosen to follow an initiative to the implementation phase. The governmental leadership spotted the problem at the national level based on the statistics and grounded the necessity of such intervention from an international concessional loan offered to the health sector. In this article it is proposed to analyze the ***theoretical framework*** against the ***case study*** on the project development path.

An action to be taken and be effective needs direction. Since the building of Antics Pyramids to the success of GOOGLE, projects always has been built on the mobilization of a set of patterns, values or utopias, according to individuals who drive them as environments in which they will be implemented. These patterns, values and utopias are actually in representations that actors use as support in collective action at the same time they establish, more or less sustainable, social relationships and the sense of belonging to a world or organizational field.

The concepts of decentralization, deconcentration and devolution, when mobilized in the field of public action, act directly on the representations (daily activities, administration, environment) constructed by the actors. As such, introducing a model of decentralization in the health field and in a country that until now had instead developed an over centralized model directly links to the question of representations. Thus, we propose to present the main theoretical frameworks developed by researchers around the matter.

Accept the influence of the representations raises the question of how they are constructed along which, in fast changing environments can change their nature, influence or even generate their evolution into the collective consciousness in organizations.

Management Sciences, in close synergy with the sociology for over 20 years, have been interested in these representations. Published papers on this issue agreed on their fundamental role in collective structuring, but as well on their explanatory power on organizations' efficiency or understanding failures or successes of human achievement. In this case, among the many works, two theoretical frameworks seem particularly interesting to present.

The first is represented by the theories of innovation. Schumpeter first raised the notion of representation as mandatory to share knowledge around the inventions. The economies of scale, developed by Boltanski and Thevenot (1991) argue in turn how the actors find themselves and assimilate to worlds based on variables that represent them and in which they justify their behavior and actions. Levitt and March (1988), Wenger (2000), Senge (2000), providing a second contribution through learning models, claiming that organizations learn throughout their lives based on events that generate powerful representations around which are built the sense of action (Koenig, 2006). These events are part of the memory of actors materialize by collectively shared acceptance of rules and routines while they structure the organization around successive episodes of *sensemaking* and *sensegiving* (Gioia, 1991). The same concept is studied by neo-institutional theorists (Di Maggio and Powell, 1983), emphasizing that objects as legitimate holders, the actors of the organizations belonging to the same field is naturally based on these objects and adopt mimetic behavior (institutional isomorphism). Callon and Latour (1981) in turn bring new light, demonstrating the need to bring innovation on the basis of objects in which the actors network structure and agree to invest around innovation from

[1] ©Tatiana Paduraru, t. paduraru@gahsc. net

when these objects have given their shared representation. This model of network player is criticized from the prospective that he accepts only one translation mode and focuses thereby exclusively on the leader's interests. Star and Griesemer (1989) explores further widening the debate around the concept of boundary objects. These boundary objects can construct representations to enable cooperation between communities (social worlds) that share neither the same language, nor the same expectations or the same temporality (Carlille 2002). Innovation translation is here accepted as may take many forms (Trumpet and Vinck, 2009). Representations carried by the boundary object shall have a sufficient degree of abstraction to allow dialogue between the worlds and be at the same time standard enough to be commonly interpreted (Wenger, 2000). The boundary object concept has found many research applications as on the concept of health territory; including through the work of Grenier (2004), where the patient record is a representation for the collective construction of a health network in a territory; or the work of Nautré and Kononovich (2013), analyzing the structure of a geriatric system on a health territory in Bretagne.

The second current that can be presented in this research focuses on the notion of proximity in its ability to construct representations and to carry the sense of action. Proximity is here addressed in a number of dimensions (Boschma, 2005), geographical proximity, institutional, cognitive, social, individual, to examine the influence of the location (in real space and in the social space) on the interaction between actors. The concept has recently mobilized around organizations under pressure (Curchod, Morales, Talbot, 2015), understood from the prospective where environmental turbulence threaten the identity, legitimacy and *sensemaking*. The concept resonates with the research around the concept of trust in organizations (Luhmann 2001), based on the affirmation of relationship between environment and confidence (Chouaib Zaddem 2012). Although, still poorly projected on the health field, this theoretical framework opens up promising analytical paths to be explored. In this sense, a recent research was initiated by the University of Auvergne (Mériade, Nautré, Rochette, Rodier, Talbot, 2016) based on this model to analyze the strategies developed by a regional facility to fight against cancer, to face a competitive, increasingly hostile environment on its health territory.

The case study idea was to start by an in-depth analysis of the situation in the Republic of Moldova from the morbidity and mortality burden in connection to the population and forecasts according also to the international experience and trends and from the other side to map the current oncological system and patient pathways. Ultimately, the assessment was supposed to deliver several scenarios to reform the Moldovan oncological system by triangulating data: health status, infrastructure, international trends and best practices applied in the area.

The current oncology system is highly centralized. The Oncology Institute in Chisinau, is the central institution responsible for providing the majority of cancer diagnoses (88. 6% of malignant tumors diagnosis being confirmed at the Institute during the period 2009 - 2011) and most outpatient treatment, hospitalization and certain advisory care day hospital treatment (surgery, radiotherapy, chemotherapy) and rehabilitation of patients with malignant solid tumors and haemoblastosis. The expenditure of the Institute of Oncology in 2011 amounted at 141,141,654 MDL. The Institute had a relatively high number of beds (950), including 445 for the surgical area and 505 beds for other forms of diagnosis and therapy including chemotherapy 160 beds in 3 divisions, 130 beds in 3 divisions hematology and 155 beds - 3 divisions of radiotherapy plus a radio division gynecology.

The two hospitals in Balti and Cahul (north and south of the country) also recorded delivery elements of oncologic activity. Balti Hospital had a total of 1,135 beds of which 50 are assigned to the diagnosis and treatment (surgical 25, 10 and 15 treatment gynecology) cancer. The hospital recorded 887 spills in 2011 (1007 in 2010) of which 367 were surgical, 395 were general oncology and 125 were gynecologic oncology. A total of 1,926 patients were monitored in the hospital in 2011, including 324 new diagnoses and 950 had been under surveillance for more than five years after diagnosis.

Hospital Cahul has no designated beds in surgical oncology or oncology. Some patients are admitted to general hospital beds for certain procedures that can not be taken as an outpatient. In addition, some emergency surgeries are performed in surgical beds (273 in 2011). In total 1,509 patients were monitored in Cahul Hospital in 2011, of which 273 were new diagnoses and 678 had been under surveillance for more than five years after diagnosis. The hospital is also a home for the rayons of Taraclia, Cantemir and Vulcanesti. Some data on limited activities are recorded for Comrat, Leova and Riscani hospitals.

Aside from a lack of infrastructure for care in day hospital and outpatient care, treatment at a domestic scale is at rudimentary development. There are also high demand in appropriate, specialized staff in treatment and assistance medical care; hospitals also lack of basic diagnostic equipment as well as therapy administration equipment and basic communication technologies to provide a continuous process and an effective link between Oncology Institute care, regional and domestic care. There are also reports of cases where there are gaps in the supply chain with drugs that significantly jeopardize the health system capabilities and successful rate of treatment translating in high mortality, disability and systemic fail.

In this context, the consultancy company after multi-dimensional assessment have been proposed three scenarios to be considered for future modernization and reform options. The scenarios focused on exploring the 1. Oncology Hospital Monopoly (centralized model), 2. Oncological centers (decentralized model), 3. National oncological network (model based on de-concentration). Each model under careful analysis has his own advantages and disadvantages although the decision making should have been considering first of all the existing situation, organization of the health system, financing, population, the forecasted future burden of the cancer diseases and regional capacities.

DISCUSSION: This dual approach presented in the theoretical part of our article has a real explanatory value in this particular case study. Indeed, the reaction of the players involved in the decentralization project of oncology reflects the analytical interest. In the Terms of Reference negotiated between the World Bank and the Ministry of Health of Moldova, the concept of decentralization was introduced as a replication of the donor dominant model in developed economies. From the economic point of view, decentralization policies are put in place in order to make better use of administrative resources and expert skills outside the capital cities.

At the same time, these same decentralization policies have as objective to increase the regions' value. As for example the major political decentralization process conducted in France in 1975, the independence of the German Landers policies (based on the concept of excellence combining innovative businesses universities and research centers on a single site) or the development of the innovation hub in the United States (egg. Silicon Valley). These successes reveal the fact that there might be the perfect match when needs met expectations from regions with industrial and administrative opportunities.

At this stage, looking to the specific context of the Republic of Moldova, country's history until 1989 shows a building in which all the expertise (industrial expertise and administrative skills) is concentrated in the capital city. The organization of oncology service is split monopoly between the State University of Medicine and Pharmacy "N. Testemitanu" in terms of scientific expertise and training, and the Oncology Institute, which, with its 1,100 beds centralizes radiation surgery equipment and medical oncology at the same time it is the center of expertise for all specialists in this discipline.

Thus, it is a representation type of "center of excellence" through which all stakeholders (academics, politicians, doctors and patients) found a balance and meaning in action. At the same time, we see that trust relationships are built through the "neighborhoods", proximity between politicians and experts, institutional and cognitive proximities associated with belonging to the capital city.

The question than is to find regions' interest and motivation to support some services of the oncology service in a decentralized logic. Here it was the difficulty. The doctors, from the moment to want to develop a career as a specialist in the domain felt that only the capital will provide access to expertise to develop research and international cooperation. Regional political actors met during the project, stressed a very strong concern about their ability to develop local oncological services. This concern might be analyzed from the perspective of the models developed before 1989 (a dependency of centralized model who leads the action for all).

Finally, the project implementation process has highlighted a low public trust for the local oncological services. This analysis leads us to say that the success of the project of the World Bank was directly related to the ability to understand the representations of actors, to develop them in a logic of organizational change and reconstruction of a model. Indeed, when the project team got aware of conflicts that generate the word decentralization and proposed building three variants based on a devolution model, the project met a new interest from the part of the actors. Devolution does not withdraw the power of the organization and regulation authority at the central level but value the regional level by responding to their expectations, to develop their infrastructure and attractiveness without being forced to hold a responsibility to which they are unprepared.

CONCLUSIONS: The discussion allows affirming the direct influence of donors who, through the projects they fund, have the tendency to impose models established in developed economies even if these models, because they are unsuited to the economies in which they propose them, will play negatively on economic and structural performance of public action. As such, it can be underlined that social policies are not neutral. Imposed through foreign donor projects and models that do not match the expectations of a country, they cause effects contrary to those objectives declared by the project, namely, a brutal social deconstruction with a loss of meaning in the Action (loss of representations) that in consequence play negatively on economic performance.

The solutions to propose are complex and there are no absolute answer. However, our experience allows us to open some leads. The first is the most important probably being explored is to favor the greater use of local experts. In fact, the archetype of "international expert" and the consultant stereotypical speech replicated around the world between two planes and the same reports suggest a little dream to beneficiaries. It might be better today to focus on new types of projects whose objective is the training of local experts to collect and analyze in a knowledge capitalization logical experiments conducted around the world and build in close cooperation with political actors and field workers, ad-hoc models and adapted to the realities of a country. The second lead is more difficult and contentious, concerns the interventional type of international donors. The current operation of these donors (institutional as non-governmental organizations) rely too heavily on financial compensation models "I give you money and in return I force you to carry out reforms." Is this the right model? The issue is complex and open to new fields of research.

BIBLIOGRAPHY

1. ATUN R, RICHARDSON E, SHISHKIN S, KACEVICIUS G, CIOCANU M, SAVA V AND ANCKER S. Moldova: Health system review. Health Systems in Transition. 2008; 10 (5): 1–138
2. SHISHKIN S, KACEVICIUS G, CIOCANU M. Evaluation of Moldova's 2004 Health Financing Reform. Health Financing Policy Paper. Division of Country Health Systems, WHO Europe. 2008.
3. Sanigest Solutions Final Report, Studiul de fezabilitate asupra IMSP Institutul Oncologic din Chişinău, 2010, http://www. ms. gov.

md/sites/default/files/proiecte_desfasurare/studiul_de_fezabilitate_asupra_imsp_instutul_oncologic_din_chisinau. pdf, accessed 10. 08. 2016
4. Conseil Sante Report, Descentralizarea serviciilor de chimioterapie si Radioterapie in Cadrul Asistentei medicale Spitalicesti, http://www. ms. gov. md/sites/default/files/proiecte_desfasurare/decentralizarea_chimioterapiei_-_raport_incipient. pdf, accessed 10. 08. 2016
5. BOLTANSKI L., THEVENOT L., De la justification. Les économies de la grandeur, Paris, Gallimard, 1991
6. BOSCHMA R., Proximity and Innovation: A Critical Assessment, Regional Studies, Volume 39, Issue 1, p. 61-74, 2005
7. BRECHET J. P., DESREUMAUX A., Pour une théorie stratégique de l'entreprise, Projet, collectif et régulations, AIMS, Normandie, 2004
8. BRECHET J. P., MEVELLEC P., Pour une articulation dynamique entre stratégie et contrôle de gestion, Revue française de gestion, 2004
9. CALLON M., LATOUR B., Unscrewing the Big Leviathan: How Do Actors Macrostructure Reality, In Knorr and Cicourel, p. 277-303, 1981
10. CARLILE P. R., A pragmatic view of knowledge and boundaries: Boundary objects in new product development, Organization Science 13, p. 442-55, 2002
11. CHOUAIB A., ZADEM F., Le climat éthique au travail : pour promouvoir des relations interpersonnelles de confiance, RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme et Entreprise, (1), p. 53-70, 2012
12. CURCHOD C., MORALES J., TALBOT D., Des organisations sous pression - Quand la légitimité, l'identité et le sensemaking sont menacés, Revue Française de Gestion, Volume 41, No. 248, p. 11, 2015
13. DAVID A., La recherche intervention, un cadre général pour les sciences de gestion, actes de la 4ème conférence de l'AIMS, Montpellier, 2000
14. DENIS J. L., LANGLEY A., ROULEAU L., La formation des stratégies dans les organisations pluralistes : vers de nouvelles avenues théoriques, AIMS Conference, Normandie, 2004
15. DIMAGGIO P. J., POWELL W. W., The Iron Cage Revised: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields, American Sociological Review, 48, p. 147-160, 1983
16. GIOIA D. A., CHITTIPEDDI K., Sensemaking and sensegiving in strategic change initiation, Strategic Management Journal, Volume 12, Issue 6, p. 433-448, 1991
17. GRENIER C., La construction collective d'un réseau de santé – le rôle du dossier patient comme Objet Frontière dans le processus de conception, AIMS Conference, Normandie, Vallée de Seine, 2004
18. KOENING G., L'apprentissage organisationnel : repérage des lieux, Revue française de gestion, p. 293-306, 2006
19. LEVITT B., MARCH J. G., Organizational Learning, 1988
20. LUHMANN N., Confiance et familiarité. Problèmes et alternatives, Réseaux, n°108, p. 15-35, 2001
21. MERIADE L., NAUTRE B., ROCHETTE C., RODIER S., TALBOT D., La confiance interpersonnelle en milieu hospitalier : une lecture par la proximité du cas d'un Centre de Lutte Contre le Cancer, 2016
22. MEVELLEC P., NAUTRE B., Hospital Managerial Accounting a field to explore: ENCC or ad hoc model?, 2007
23. NAUTRE B., Hôpital privé à but non lucratif et nouvelle gouvernance publique : de l'organisation pluraliste au projet stratégique, 6ème conférence internationale de gouvernance d'entreprise, Genève, 2007

MANAGEMENTUL INOVAȚIONAL - FACTOR DETERMINANT AL UNEI ECONOMII BAZATE PE CUNOAȘTERE

Dragoş CIMPOIEŞ, dr., hab., în ştiinţe economice, prof. univ. interimar
Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Elena SIMCIUC, drd., Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Edificarea societăţii bazate pe cunoaştere este un scop care devine din ce în ce mai realizabil, datorită factorului determinant în sporirea competitivităţii la nivel micro şi macroeconomic. Conceptul complex, obiectivele majore ale societăţii bazate pe cunoaştere fac problematică procedura de măsurare a indicatorilor săi. În acest context, studiul nostru abordează toate aceste aspecte şi descrie punctul de vedere a autorilor.
Cuvinte-cheie: *economia cunoaşterii, management inovaţional, copetitivitate*

Building of the knowledge-based society is a goal that becomes more and more achievable due to the determinant factor of reinforcement of the competitiveness at micro and macroeconomic levels. Complicated concept, major objectives of the knowledge society makes difficult the procedure of measuring of its indicators. In this context, our study addresses all these issues and describes the view of the authors.
Key words: *knowledge economy, innovation management, copetitivitatea*

Scop: Identificarea indicatorilor necesare pentru apariţia şi dezvoltarea societăţii bazate pe cunoaştere.

Metode de cercetare: observaţia, analiza documentelor şi a datelor cantitative şi calitative, sondajul, dar şi testarea ipotezelor ştiinţifice.

Rezultate: Evaluarea conceptului ”societatea cunoaşterii”, identificarea legăturii indispensabile dintre societatea cunoaşterii şi managementul inovaţional, prezentarea concluziilor referitor la problema măsurării economiei bazate pe cunoaştere în Republica Moldova.

Dezvoltarea socio-economică au condus la diversificarea şi intensificarea rezultatelor evoluţiei ştiinţifico-tehnologice. Prin urmare, a apărut necesitatea trecerii la o etapă nouă – cea bazată preponderent pe valorile imateriale, dar mult mai de preţ [1]. Nouă societate înlocuieşte progresiv pe cea industrială, care cîndva a înlocuit, la rândul ei, pe cea agrară, ultimele două fiind axate pe producerea valorilor materiale [2]. După părerea mai multor savanţi din întreaga lume, economia bazată pe aşa valori imateriale ca cunoaşterea este drumul către competitivitate, creştere şi prosperitate economică [2,3,4].

Economiştii Paul David şi Dominique Foray [3], descriu patru schimbări importante care au condus la apariţia societăţii cunoaşterii:

- Accelerarea producerii de cunoştinţe în lumea contemporană;
- Creşterea ponderii capitalului intangibil la nivel micro- şi macroeconomic;
- Inovarea a devenit o activitate dominantă, iar sursele ei, din ce în ce mai variate;
- Revoluţia instrumentelor de utilizare a cunoştinţelor.

Definită variat în literatura de specialitate, nouă realitate economică bazată pe valori intelectuale posedă trăsăturile specifice [5]:

- Extinderea şi aprofundarea cunoaşterii ştiinţifice;
- Managementul inovaţional şi utilizarea cunoştinţelor existente sub forma cunoaşterii tehnologice şi organizaţionale;
- Producerea de cunoştinţe prin inovare;
- Apariţia unei noi economii, în care procesul de inovare devine determinant;
- Diseminarea fără precedent a cunoaşterii către lumea intreagă prin mijloace noi (internet, mijloace de apeluri video şi vocale, mesagerie instantanee, trimitere de fişiere, e-learning);
- Conturarea comunităţii globale; Producerea unei revoluţii social-culturale bazate pe cunoştinţe;
- Necesitatea adaptării tehnologice rapide la nevoile specifice ale unor nişe sau chiar „particule” ale pieţei.

S-a constatat, că trecerea cu succes la economia cunoaşterii implică în mod tipic elemente, cum ar fi investiţiile pe termen lung în: educaţie, dezvoltarea capacităţilor de inovare, modernizarea infrastructurii informaţionale, crearea unui mediu economic propice pentru tranzacţiile de piaţă [4]. Aceste elemente au fost denumite de către Banca Mondială ca piloni ai economiei cunoaşterii şi împreună constituie esenţa ultimei. Mai precis, cei patru piloni ai cadrului noii economiei sunt:

- ***Regimul economic şi instituţional*** - trebuie să asigure politici coerente, instituţii care permit mobilizarea eficienţei, alocarea resurselor necesare pentru stimularea creativităţii, diseminării şi utilizării cunoştinţelor disponibile, crearea măsurilor de stimulare a tehnologiilor noi.
- ***Nivelul de educaţie al populaţiei***, adică susţinerea forţei de muncă înalt calificate, care poate actualiza cunoştinţele sale în mod continuu şi să adapteze aceste cunoştinţe în mod eficient la diferite situaţii în scopul gestionării cu succes a unei afaceri.
- ***Infrastructura de prelucrare şi transmitere a informaţiei***, aflată în dezvoltare dinamică – o infrastructură informaţională modernă şi adecvată care poate facilita comunicarea eficientă, diseminarea şi procesarea informaţiilor şi a cunoştinţelor.

• ***Un sistem de inovare eficient***, realizat de firme, centre de cercetare, universităţi, consultanţi şi alte organizaţii care pot ţine pasul cu revoluţia ştiinţifico-tehnologică, să creeze condiţii pentru accesarea stocului tot mai mare de cunoştinţe la nivel mondial, şi să se adapteze la nevoile locale.

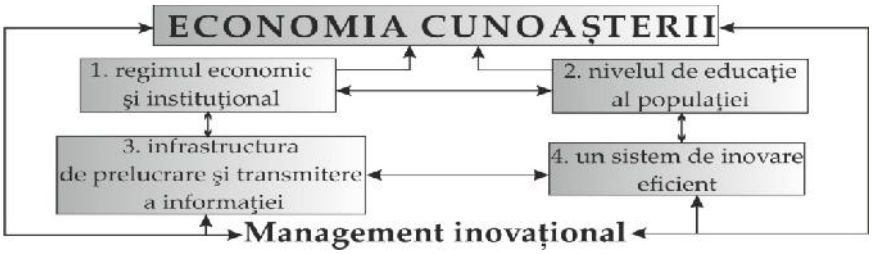


Fig. 1. Piloni ai cadrului economiei cunoaşterii

Sursă: elaborat de autori

Peter Drucker [6] afirma că la baza creşterii productivităţii cunoaşterii trebuie pusă concentrarea acesteia în produse, servicii, metode, tehnologii, modele şi practici de organizare. În această ordine de idei, în „societatea postcapitalistă" are loc deplasarea "accentului de la structurile materiale către cele imateriale, ceea ce necesită noi instrumente operaţionale de gestiune de natură să satisfacă pilotajul unei firme bazate esenţialmente pe **competenţe umane avansate**, şi nu pe un capital fizic impunător". Prin urmare, noua economie este clar în curs de accentuare a factorului său principal.

Datorită faptului că informaţia şi cunoaşterea au devenit indispensabile progresului economic, are loc transformarea managementului în funcţie socială-cheie, responsabilă pentru atingerea unor rezultate cât mai ridicate. Necesitatea restructurării întregului proces de producţie, bazată până în prezent preponderent pe criterii, cum ar fi standardizarea proceselor, control ierarhic strict, diviziunea muncii, reducerea costurilor de producţie, creşterea productivităţii, îndeamnă o amplă revizuire de către lanţul managerial a modului de a gândi şi de a decide utilizînd o gama vastă de cunoştinţe. Acest mod nou de a gîndi şi a decide include în sine "totalitatea formelor, metodelor şi structurilor organizaţionale de dirijare a activităţii în vederea creşterii competitivităţii întreprinderii, reducerii costurilor de producţie şi de circulaţie a mărfurilor, obţinerii unui profit suficient şi diminuării riscurilor tehnologice, dinamice şi comerciale" [7]. Economia cunoaşterii cere aplicarea în practică a managentului inovaţional la toate nivelele de gestionare a companiei şi către toţi agenţi economici indiferent de mărimea lor. În epoca contemporană, managementul inovaţional făcea parte doar din arsenalul marilor corporaţii. Prin urmare, metodele inovaţionale utilizate de către acestea, aveau o pronunţată direcţie internaţională, în timp ce întreprinderile mici şi mijlocii nu aveau tangenţă cu pieţele internaţionale. Între timp, lucrurile s-au schimbat cardinal. Un număr impunător de întreprinderi mici şi mijlocii (IMM) nu mai sunt „locale", ci crează legături directe cu partenerii de afaceri străini şi devin actori activi ai afacerilor regionale şi globale. Această tendinţa este dictată de concurenţa cu elemente de străinătate tot mai pronunţe, astfel afacerile chiar mărunte se cer a fi conduse ca şi cum ar fi afaceri multinaţionale [1].

În prezent, economia cunoaşterii reprezintă acel mod de organizare şi de funcţionare a activităţii economice, în care cunoaşterea devine componenta esenţială a dezvoltării economice şi sociale, însă fiinţa umană nu poate fi scoasă din această ecuaţie, deoarece anume capacităţile intelectuale ale unui om transformă cunoştinţele în idei creative, cunoaştere de gestionare inovaţională, reducere a costurilor, obţinerea unui profit suficient şi de diminuare a diferitor riscuri.

Managementul inovaţional se naşte numai atunci cînd o persoană cu competenţe avansate ştie unde să caute informaţia, cum să o aleagă, să o aprecieze şi cum să utililzeze acest volum imens de date. Prin urmare, în societatea bazată pe cunoaştere managementul inovaţional devine factorul determinant, fiind o modalitate de conducere cu succes sau administrare eficientă a unei sau mai multor unităţi economice, incluzind în sine o sumă de procese ştiinţifice moderne, de rezolvare a problemelor decizionale, psihosociologice, cercetării operaţionale, metode IT performante, etc.

În conformitate cu datele Oficiului de statistică a Uniunii Europene (EUROSTAT) din numărul total de întreprinderi care implementează diferite tipuri de in ovaţii, o cantitate impunătoare de mijloace materiale şi imateriale sunt investite în forme organizatorice inovative. Pentru comparaţie, de asemenea, sunt prezentate date referitor la numărul întreprinderilor cu produse, procese şi marketing inovativ. În **tabelul 1** sunt prezentate date pentru ţările care ocupă primile şapte locuri şi ultimele două din statele membre ale Uniunii Europene [8].

Tabelul 1. Ponderea întreprinderilor inovative
în dependenţă de tipul principal de inovare,anii 2010-2012

		Întreprinderile inovative (inclusiv intreprinderile care au abondanat/suspendat sau care sunt în desfăşurare a activităţilor inovative)	Intreprinderile cu produse inovative	Intreprinderile cu procese inovative	Intreprinderile cu forme organizatorice inovative	Intreprinderile cu marketing inovativ
1	Germania	66,9	35,8	25,5	32,2	34,4
2	Luxemburg	66,1	30,3	32,8	46,8	32,4

3	Irlanda	58,7	27,8	25,9	21,8	35,7
4	Italia	56,1	29,1	30,4	33,5	31,0
5	Suedia	55,9	31,5	23,9	25,3	30,4
6	Belgia	55,6	31,5	31,1	29,3	21,9
	…					
27	Polonia	23,0	9,4	11,0	10,4	10,6
28	Romania	20,7	3,4	4,6	14,1	13,8

Sursă: elaborat de autori în baza datelor statistice EUROSTAT[1]

În Republica Moldova (RM) o asemenea statistică privind numărul total de întreprinderi care implementează inovații nu există, nemaivorbind de informația privind numărul întreprinderilor care utilizează forme organizatorice inovaționale interne. Ținînd cont de aspectele metodologice expuse și de natura complexă a fenomenului studiat, au fost chestionate 45 de întreprinderi inovative, avînd la bază principiul de selecție nerepetată. Prin urmare întreprinderile supuse chestionării au fost selectate în baza unor criterii prestabilite. Din numărul total de întreprinderi chestionate, doar 33 la sută au răspuns că în perioada 2011-2015 în cadrul companiilor a fost implimentat managementul inovațional care vizează îmbunătăţirea eficienţei interne. Trebuie să luăm în considerație și următorii factori, care caracterizează întreprinderile chestionate: numărul mediul de angajați pe parcurs de patru ani variază între 35 și 40 de persoane, dintre care toți angajați sunt cu studii superioare, 20 de procente în domeniile științifice (ex.: chimie, fizică, biologie, matematică, informatică) sau inginerie și 80 de procente alte specialități.

Fig. 2. Ponderea implimentării managementui inovațional de către întreprinderilor inovative în Republica Moldova, anii 2011-2015

Sursă: elaborat de autori

Totuși, fiind o formă economică, nouă economie postindustrială bazată pe "managementul inovațional al cunoștințelor", urmează să fie monitorizată și evaluată în baza indicatorilor cantitativi. Însă, fiind un concept larg şi complex, adesea identificarea indicatorilor după care trebuie să fie masurată, este problematică.

Pentru prima dată despre evaluarea economiei bazate pe cunoaştere a scris economistul austro-american F. Machlup în lucrarea sa "Producţia şi difuzarea de cunoştinţe în SUA" [9]. După estimările sale sectorul economiei cunoaştere în anul 1958 a contribuit cu aproximativ 29% la Produsul Național Brut (PNB) al SUA. El afirmă, că sectorul economiei cunoașterii include numeroase tipuri de activităţi umane, care combină cinci grupe majore:

1. Educaţie (44,1%)
2. Cercetare şi dezvoltare (8,1%)
3. Mass-media (radio, televiziune, telefon, etc) (28,1%)
4. Tehnologia informaţiei (6,5%)
5. Servicii de informare (13,2%)

Actualmente, Uniunea Internațională a Telecomunicațiilor (UIT) defineşte un cadru general pentru stabilirea etapelor în tranziţia către „societatea cunoaşterii". Indicele dezvoltării tehnologiei informației şi comunicării, propus de UIT, reflectă nivelul dezvoltării spre „societatea cunoaşterii", din perspectiva tehnologiei informaţionale şi a comunicaţiei (TIC). El este construit pe baza indicatorilor, specifici: dezvoltarea infrastructurii, intensitatea utilizării TIC, competențele ICT. Conform statisticilor UIT pe 2015, Korea se plasează pe primul loc, în contextul în care ocupa prima poziţie şi la alocaţia bugetară pentru cercetare/dezvoltare [10].

[1] http://ec. europa. eu/eurostat/statistics - explained/index. php/File: Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation,_2010–12_(¹)_(%25_of_all_enterprises)_YB15. png

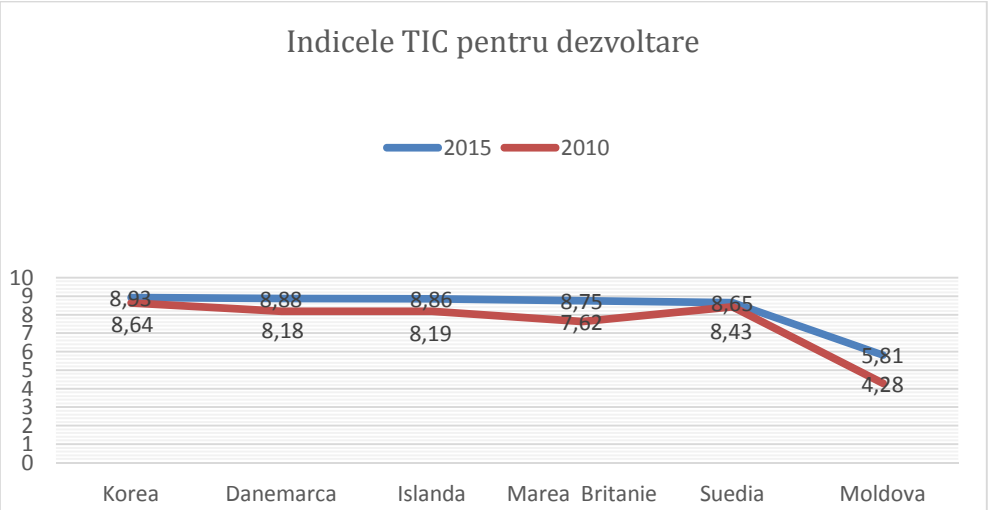


Fig. 3. Indicele tehnologiei informaţionale şi a comunicaţiei pentru dezvoltare, anul 2015

Sursă: elaborată de autori în bază datelor Uniunii Internaționale a Telecomunicațiilor[1]

Un alt indicator utilizat adesea în dezbaterile privind pregătirea țărilor pentru nouă societate reprezintă procentul alocat din produsul intern brut (PIB) pentru cercetare şi dezvoltare, pentru că anume volumul mare al investiţiilor guvernamentale în cercetare caracterizează societăţile în care cunoaşterea deţine un rol important. Conform statisticilor EUROSTAT [11] şi a Băncii Mondiale [12,13,14,15] pe 2013, variaţia alocării bugetare pentru cercetare, în cadrul statelor europene este mare. Astfel, în cazuri enumerate mai jos valoarea alocată depăşeşte recomandarea de 3%, propusă în tratatul de la Lisabona. Ceea ce ține de Republica Moldova, mijloace alocate nu sunt suficiente nici pe de aproape pentru susținerea dezvoltării sectorului de cercetare la un nivel satisfăcător [16].

Tabelul 2. Determinarea valorii financiare alocate pentru sectorul cercetare - dezvoltare şi numărul cercetătorilor care activează în diferite sectoare ale economiilor

Suedia			
% din PIB (US) 2013	Nr. de cercetători care activează în sectorul antreprenorial (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul guvernamental (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul învățământului superior (2013)
578. 742 miliarde – PIB 2013 3. 30% allocate pentru sectorul cercetare	25 200 = 69%	1200 = 3%	14 300 = 35%
Finlanda			
% din PIB (US)2013	Nr. de cercetători care activează în sectorul antreprenorial (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul guvernamental (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul învățământului superior (2013)
269. 98 miliarde – PIB 2013 3. 31% allocate pentru sectorul cercetare	22 300 = 57%	4 500 = 11%	12 100 = 31%
Denemarca			
% din PIB (US) 2013	Nr. de cercetători care activeazăînsectorulantreprenorial (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul guvernamental (2013)	Nr. de cercetători care activează în sectorul învățământului superior (2013)
338. 927 miliarde – PIB 2013 3. 06% allocate pentru sectorul cercetare	43 100 = 62%	2 400 = 3%	16 500 = 35%

[1] http://www. itu. int/net4/ITU-D/idi/2015/#idi2015rank-tab

Moldova	
% din PIB (US) 2013	Nr. de cercetători care activau (2013)
7. 985 miliarde – PIB 2013 0,4% din PIB allocate pentru sectorul cercetare	3 250

Sursă: elaborat de autori în baza datelor EUROSTAT, WORLD BANK și Birou Național de Statistică al Republicii Moldova[1]

Totuşi, începînd cu anul 1990 au apărut indicatori specifici recunoscuți și utilizați cel mai des în scopul determinării paşilor concreți care trebuie să intreprindă o țară dacă are drept scop să devină societate a cunoașterii. Prin urmare, a fost elaborată metodologia de evaluare a cunoștințelor (MEC) [17]. Acesta este un indice agregat, care oferă o evaluare de bază privind pregătirea țărilor pentru economia bazată pe cunoaștere, și identifică sectoarele sau domeniile specifice în care factorii de decizie politică ar trebui să concentreze o atenție mai mare în viitor. MEC este în prezent utilizat pe scară largă, atât pe plan intern, cît şi extern de către Bănca Mondială.

MEC se bazează pe o medie aritmetică a patru sub-indeci, care reprezintă cei patru piloni ai economiei cunoașterii: 1. Regimul economic și instituțional; 2. Sistemul de inovare; 3. Educație; 4. Infrastructură de prelucrare şi transmitere a tehnologiilor informaționale și de comunicații (TIC) [18]:

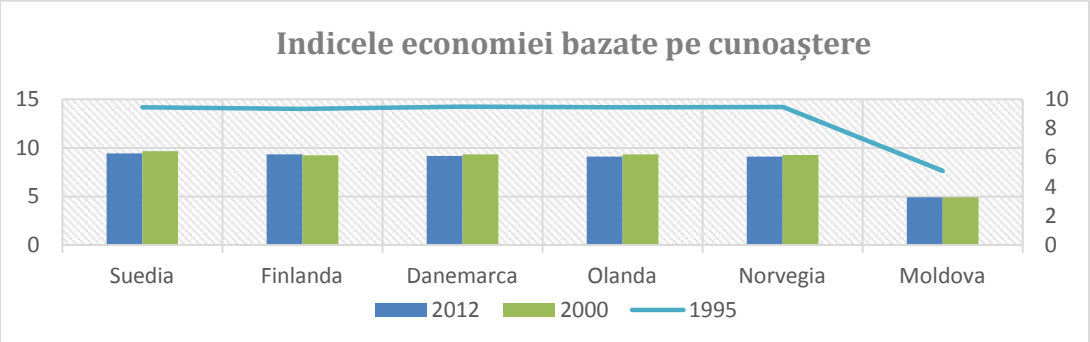


Fig. 4. Indicele economiei bazate pe cunoaștere pentru perioada 1995-2012

Sursă: elaborat de autori în baza datelor Băncii Mondiale pentru anul 2012[2]

Indicele de evaluare a economiei bazate pe cunoaștere variază de la zero pînă la zece, ținînd cont de patru componente:

1. regimul economic şi instituţional;
2. nivelul de educație al populaţiei;
3. infrastructura de prelucrare şi transmitere a informaţiei;
4. un sistem de inovare efficient.

Poziția de top este ocupată de Suedia, urmată de alte patru țări lideri în pregătirea pentru economia bazată pe cunoaștere [19,20,21,22,23,24]. Republica Moldova ocupă un loc modest fiind doar a șaptezeci și cincea din o sută patruzeci și patru de țări evaluate [25].

Prezentul trece în istorie, dar nouă societate își pune rădăcinile sale tot mai adînc. În această ordine de idei, numai prin utilizarea noilor abordări bazate pe cunoaștere poate fi cîștigată atenția clienților din întreaga lume. Acest fapt îndeamnă sectorul antreprenorial să aplice managementul inovațional pentru producerea beneficiilor social-economice de valoare națională și internațională. Prin urmare, managementul inovațional se încorporează treptat în managementul industrial la diferite nivele ale companiilor îndeferent de mărimea lor, devinind ”mijloc economic-intelectual” al întreprinderii care asigură planificarea activităților strategice a companiei, comunicarea cu societatea, găsirea soluțiilor creative și transformarea nevoile sociale în realități prin intermediul cunoștințelor vaste și capacităților intelectuale ale managerului. Astfel, la scara evoluției social-economice, asigurînd competitivitatea companiilor din lumea întreagă, managementul inovațional devine fundamentul societății bazată pe cunoaștere. Însă, evaluarea performanțelor țărilor care se pregătesc la trecerea către societătea bazată pe cunoaștere rămîne problematică. Aceasta o dovedesc multiplele documente internaționale referitor la problemele măsurării dezvoltării noii economii, totuși generalizînd volumul de date obținute referitor la această întrebare, ne permitem să facem concluzia că cea mai amplă abordare și metoda de calcul a noii economiei este utilizată de organizațiile internaționale ca: Organizația de cooperare și dezvoltare economică și Banca Mondială.

[1] http://ec. europa. eu/eurostat/statistics-explained/index. php/R_%26_D_personnel
http://www. statistica. md/public/files/serii_de_timp/invatamint_stiinta/stiinta/7. 2. 8. xls
http://data. worldbank. org/

[2] https://knoema. com/atlas/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index

BIBLIOGRAFIE

1. NICULESCU NICULAE, Economia bazatã pe cunoaştere – noua economie? Economie theoretică şi aplicată, 496 (1), martie 2006, p. 48-55
2. DR. CONF UNIV,CARMEN NASTASE, Universitatea din Suceava "Ștefan cel Mare",, facultatea de şiinţe economice şi administraţie publică, note de curs pentru masteratul anul 1, „Economia cunoaşterii". http://webcache. googleusercontent. com/search?q=cache: JvVIIWVm-8QJ: www. seap. usv. ro/~carmenn/cursuri/Ec%2520cunoasterii_Master. doc+&cd=1&hl=ru&ct=clnk
3. DAVID P. A., FORAY D. (January 2003). Economic Fundamentals of the Knowledge Society, în Policy Futures In Education. An e-Journal, 1(1): Special Issue: Education and the Knowledge Economy
4. [DEREK H. C. CHEN AND CARL J. DAHLMAN, The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations, The World Bank, Washington DC 20433, October 19, 2005, p. 1-2].
5. AURELIA ȚURCAN, Cum se măsoară economia bazată pe cunoaştere: o scurtă trecere în revistă, Management Intercultural Volumul XV, Nr. 3 (29), 2013, JEL classification C46, O32, p. 371-381]
6. DRUCKER, P., Societatea postcapitalistă, Ed. Image, București, 1997, pp. 69-80
7. HRIȘCEV, E. Managementul inovaţional. Chişinău: Editura ASEM, 2001. 533 p.
8. EUROSTAT statistics explained, Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation,_2010–12 Disponibil în: http://ec. europa. eu/eurostat/statistics-explained/index. php/File: Share_of_innovative_enterprises_by_main_type_of_innovation,_2010–12_(¹)_(%25_of_all_enterprises)_YB15. png, Accesat pe: 15/08/2016
9. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. – М. : Прогресс, 1966. –С. 35
10. ICT DEVELOPMENT INDEX 2015, Disponibil în: http://www. itu. int/net4/ITU-D/idi/2015/#idi2015rank-tab, Accesat pe: 15/08/2016
11. EUROSTAT STATISTICS EXPLAINED INDEX. Disponibil în: http://ec. europa. eu/eurostat/statistics-explained/index. php/File: Researchers_in_full-time_equivalents_(FTE),_by_sector,_2013_(%C2%B9)_YB15. png, Accesat pe: 15/08/2016
12. WORLDBANK DATA. Disponibil în: http://data. worldbank. org/country/finland. Accesat pe: 15/08/2016
13. WORLDBANK DATA. Disponibil în: http://data. worldbank. org/country/sweden. Accesat pe: 15/08/2016
14. WORLDBANK DATA. Disponibil în: http://data. worldbank. org/country/denmark. Accesat pe: 15/08/2016
15. WORLDBANK DATA. Disponibil în: http://data. worldbank. org/country/moldova. Accesat pe: 15/08/2016
16. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA, Cercetătorii din activitatea de cercetare-dezvoltare, pe domenii ştiinţifice, Disponibil în: http://www. statistica. md/public/files/serii_de_timp/invatamint_stiinta/stiinta/7. 2. 8. xls, Accesat pe: 15/08/2016
17. LORINO, P., Le controle de gestion stratégique, Dunod, Paris, 1991, p. 88
18. DEREK H. C. CHEN, CARL J. DAHLMAN, The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations, World Bank Institute Working Paper No. 37256, The World Bank, Washington, DC 20433, October 19, 2005. Disponibil în: http://papers. ssrn. com/sol3/papers. cfm?abstract_id=841625, Accesat pe: 15/08/2016
19. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: https://knoema. com/atlas/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index, Accesat pe: 15/08/2016
20. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: https://knoema. com/atlas/Sweden/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index, Accesat pe: 15/08/2016
21. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: https://knoema. com/atlas/Finland/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index, Accesat pe: 15/08/2016
22. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: https://knoema. com/atlas/Denmark/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index, Accesat pe: 15/08/2016
23. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: https://knoema. com/atlas/Netherlands/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index, Accesat pe: 15/08/2016
24. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: https://knoema. com/atlas/Norway/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index, Accesat pe: 15/08/2016
25. WORLD RANKINGS/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX/KNOWLEDGE ECONOMY INDEX, Disponibil în: https://knoema. com/atlas/Republic-of-Moldova/topics/World-Rankings/Knowledge-Economy-Index/Knowledge-Economy-Index, Accesat pe: 15/08/2016

ECUAŢIA CHINA STATELE UNITE O COMPETIŢIE ISTORICĂ

Corina Matei-GHERMAN[1], dr. ec., Uniunea Scriitorilor,
Asociaţia Jurnaliştilor şi Scriitorilor de Turism, Filiala Iaşi, România
Doina GURIŢĂ[2], lector, dr. ec.,
Universitatea „Ştefan Lupascu, Iaşi
Vasile MATEI[3], master ing.
C.Agricost S.R.L., Brăila

Today "value of money" is hoarded, their availability as small. From this reason, all great religions have banned the use of usury (interest) because it was known that lending money at interest does not stop until you get everything and manipulates unscrupulous and mercy. It is very good to have money. You can do what you want. But now imagine that you could make money out of nothing. You can create power and prestige, wealth and anything you can imagine can become reality. He who has money has "supporters", but may be vulnerable to currencies backed by gold, which everyone will prefer. But gold is not given voluntarily, using force actions "undesirable" given "necessary" against nations that stand in the way, revealing (who to blame) who would want ordinary people to be upset then blames it for what you did in fact take them can produce gold and how much money you want. Then introduce measures to ensure peace and order. A really big lie. This is life. That is the reality. It is a price to be paid by the weak. It's kind of vision "East against West"

Key words: *history, power, money, gold.*

Classification JEL: M 3, L 82, L 83, D 83.

Metodă şi metodologie. Pentru efectuarea studiului am folosit literatura de specialitate din domeniu. Rezultatele au fost prelucrate cu metodele din literatura de specialitate şi exemple practice ce se desfăşoară într-un mediul concurenţial instabil.

Rezultate si discuţii

China a fost numită după împăratul Qin care a fost prima dinastie regală din China. Qin făcea parte din familia Dragon. Qin este împăratul care a construit soldaţii de teracotă, exact după modelul individual al fiecăruia şi a calului său. La vremea aceea familia Dragon a acumulat averi impresionante.

Dar, în anul 1868 Japonia era un stat feudal când căpitanul Cammodare Matthew Perry a pus piciorul pe ţărmul Japoniei, cerând ţări să se „occidentalizeze". A urmat pentru Japonia o dezvoltare industrial fără precedent. Scopul era ca Japonia să domine China. În 1930 Japonia a invadat China şi sustrage aurul din toate oraşele capturate. Guvernul Komintang, 1938, trimite aurul Chinei în America pentru a nu cădea în mâna japonezilor. 85% din aurul lumii se află în Asia. În anul 1980 Japonia era numărul unu în lume. Era ţara viitorului. Avea cel mai bun sistem economic de pe toată planeta şi o agendă de planificare economică ce stabilea punctul unde urma să ajungă ţara după cinci ani. Banca Japoniei asigura banii pe care îi tipărea ca garanţie de valori reale fără să producă inflaţie. Ritmul anual de creştere era de 10%, avea cea mai mică diferenţă între veniturile bogaţilor şi cele ale săracilor. Dar americanii le-au dezmembrat sistemul şi Japonia şi-a stagnat dezvoltarea în ultimii 23 de ani.

În 1930 Roasevelt interzice deţinerea aurului de către persoane particulare şi în timpul Marii Depresiuni Economice adună aurul în Rezerva Federală. Aurul era confiscat chiar dacă se afla în păstrare în băncile americane, operaţiune ce a durat până în anul 1944.

În 1944 prin acordul Bretton Woads s-au pus bazele sistemului financiar internaţional bazat pe aur şi s-au stabilit valutele internaţionale. Atunci Marea Britanie,Franţa şi S. U. A. au primit permisiunea să controleze sistemul financiar global timp de 50 de ani iar ei trebuiau să modernizeze întreaga planetă. Nu s-au ţinut de cuvânt şi au promovat războiul rece şi renormarea. Preşedintele de atunci Kennedy, a primit aur din Indonezia şi a emis bancnote şi obligaţiuni controlate de de Departamentul de trezorerie al S. U. A şi nu de către Consiliul Rezervei Federale (Ordinul Executiv 11. 110),oprind crearea „banilor virtuali". Acordul Bretton Woads a expirat în anul 1994. Clinton a autorizat practica de umflare de 100 de ori a banilor virtuali: cu 1 dolar real puteai cumpăra bunuri în valoare de 100 de dolari.

În anul 1970 rezerva Federală Americană a înapoiat Japonezilor 700. 000 tone de aur. În anul 1998 cihezii au dat în judecată Consiliul Rezervei Federale Americane, pentru înapoierea aurului (1938 şapte vase pline cu aur chinezesc au ajuns în S. U. A.). În anul 2001 la 12 septembrie trebuia să aibă loc primul transport de aur spre China, dar pe 11 septembrie 2001 au explodat cele două turnuri gemene, iar aurul care se afla la subsolul clădirilor a dispărut împreună cu cei 600 de angajaţi iar documentele au fost distruse în totalitate. Se presupune că turnurile gemene au fost construite în anul 1970 iar încărcăturile explozibile au fost montate de atunci. Fratele Preşedintelui Bush era şeful firmei care păzea aurul. Aurul, după unii specialişti a fost dus în secret în California apoi în Paraquai. China şi-a dat seama că afost păcălită.

Imediat bugetul de război al S. U. A. a fost mărit de 4 ori, pentru aşa numitul Război Împotriva Terorismului, a fost aprobată Legea Patriotică, iar în cazul unui conflict nuclear global să se poată introduce Legea Marţială în ţările G7.

---

[1] Uniunea Scriitorilor, Asociaţia Jurnaliştilor şi Scriitorilor de Turism, Filiala Iaşi,România.
[2] Lector Dr. ec.,Universitatea „Ştefan Lupascu",Iaşi.
[3] S. C. Agricost S. R. L.,Brăila.

După terminarea războiului China urmează să fie împărţită în 6 state independente. În acest conflict 90% din populaţie ar muri.

China primea în 1934 de la S. U. A. obligaţiuni în valoare de 134,5 miliarde de dolari pe care acum vrea să le schimbe în dolari. Aurul familiei Dragondin China, dat în S. U. A. în anul 1938 este în valoare de 371 de mii de miliarde $. Reţinem că produsul brut al întregii lumi în anul 2011 este de 63 de mii de miliarde $. Cine dă înapoi atâţi bani pe obligaţiuni? S-au creat astfel în S. U. A. miliane de $ ilegali şireprezintă aproximativ 33 de ori mai mult de cât se crează în economia reală pe toată planeta. Sunt bani creaţi din nimic. Însă oamenii vor oprirea sărăciei, oprirea distrugerii mediului, rezolvarea problemei încălzirii globale,ş. a., faceţii pe toţi bogaţi şi fericiţi. Vorbe!? La actualii conducători regula de aur este: Cel care are aurul face regulile.

Dar avem nevoie de planificarea viitorului, genrate pe valori fizice reale,dacă se adoptă strategii care nu se bazează pe realitate atunci nu vom obţine nimic. Aşa funcţionează natura.

Dar S. U. A., de a o simplă comunitate de colonii cu pământuri nesfârşite, cu emigranţi care abia îşi puteu duce viaţa acolo a ajuns cea mai mare superputere mondială. Se pune următoarea întrebare: Doar transformarea resurselor naturale i-a favorizat? Răspunsul este nu. Fără aurul acumulat care să garanteze moneda americană, nimic nu ar fi fost posibil. În caz contrar dezvoltarea economică ar fi fot un imens balon ce ar fi fost mereu ameninţat de recesiuni şi crize economice majore şi fluctuaţia monedei naţionale. Această dezvoltare economică a fost posibilă cu banii Asiei.

Acum au cele mai bune universităţi din lume, au o populaţie foarte inteligentă, educată şi muncitoare,deţin cea mai înaltă tehnologie. Dar,avem nevoie de o schimbare fundamentală în modul în care ne vom administra planeta. Sistemul internet-mass/media demolează în mod sistematic încrederea oamenilor în anumite opinii,produse şi servicii, creează imagini false pentru a distruge adevărul. Nu mai trebuie permie astfel de propagandă distructivă. Unii vor spune: ştim că sistemul nu este perfect, dar nu ştim ce să facem mai departe!? Este haos acum în lume şi în România şi Republica Moldova. Oamenii cer totul dar nu ştiu de unde vor lua ceea ce doresc. Cuvâtul haos descrie perfect ce se petrece acum în mintea protestatarilor din întreaga lume, este multă confuzie şi dezinformare şi consumatorul nu mai ştie care este realitate de fapt. Este nevoie de o dezbatere deschisă a problemelor ca acţiunea lor să fie în cunoştinţă de cauză.

Totul ar trebui concentrat în beneficiul oamenilor şi al celorlalte fiinţe vii de pe planetă. Ţinta ar treâbui să fie: să punem capăt sărăciei, să oprim distrugerea mediului şi să construim un viitor benefic tuturor fiinţelor vii de pe această planetă. Acţiunile în acet sens trebuie să atingă î masă critică. Dar Banca Rezervei Federale a S. U. A, a confiscat în secet peste două milioane tone de aur, pentru a crea banii virtuali care nu sunt garantaţi de nimic. Aurul nu este înregistrat nicăieri, este ţinut ascuns iar contravalorea lor este considerată monedă virtuală iar persoanele care au suferit abuzuri severe în tinereţe le este greu sau imposibil să ierte acestă acţiune a guvernului. Pentru a ierta ei au nevoie de o forţă interioară şi de o voinţă mare, însă mediul/societatea în care trăim nu are încă metode şi sisteme pentru a-i însănătoşi. Şi atunci individul are are tendinţa de afugi de propia durere apar alcoolul, drogurile,abuzul şi tot acest circ vicios continuă. Acest consumator îşi construieşte identitatea emoţională falsă în jurul ideii de „a fi tare” şi în sinea lui îi respinge pe cei care „sunt slabi”, fiind ţinte uşoare de a-i controla şi manipula. Victima nu va mai avea compasiune pentru ceilalţi compatrioţi. Exemplu: un soţ violent îşi bate soţia, doar pentru –ai arăta”semne de mare iubire”.

Este foarte bine să ai bani. Poţi face ceea ce îţi doreşti. Dar imaginează-ţi că acum ai putea face bani virtuali din nimic. Îţi poţi crea putere şi prestigiu, bogăţie şi orice îţi poţi imagina poate deveni realitate. Cel care are bani are şi „susţinători”, însă poate fi vulnerabil în faţa valutelor garantate prin aur, pe care toată lumea le va prefera. Dar aurul nu se dă de bună voie, se foloseşte forţa prin acţiuni „nedorite” dat „necesare” împotriva popoarelor care stau în cale, descoperind (cine ar fi vinovat) pe cine ar dori oamenii simpli să fie supăraţi apoi dă vina pe acesta pentru ce ai făcut tu în realitate, ia-le aurul şi poţi produce câţi bani doreşti tu. Apoi introduci măsuri care să garanteze pacea şi ordinea. O mare minciună în realitate. Asta este viaţa. Asta este realitatea. Este un preţ care trebuie plătit decătre cei slabi. Este un fel de viziune „Răsărit contra Apus”.

Dar ce este în realitate bogăţia!? Orice care contribuie la îmbunătăţirea confortului şi la îmbunătăţirea vieţii unei persoane. Ce consideră oamenii că este valoros? Aurul,pietrele preţioase,platina dar şi orice produs de înaltă calitate, inclusiv cele pentru instinctele primare de bază ale omului.

Timp de sute de ani Asia a produs cele mai apreciate şi căutate mărfuri din lume. Iată câteva:

1. Cele mai fine plăceri: Asiatici au descoperit un tip de vierme alb care se îmbracă în fire fine şi pufoase. Aceste fire erau colectate, prelucrate, după care confecţionau din ele cele mai fine, mai plăcute, mai confortabile şi mai scumpe haine din lume.
2. Au descoprit cele mai bune cerneluri şi vopsele din lume, obţinând cele mai pure şi mai vibrante culori din lume. Combinând mătasea şi culorile, ei au creat produse din materiale textile ce aveau modele şi culori incredibil de frumoase fiind căutate în întreag lume. Fineţea mătăsii era asociată cu plăcerea sexuală, atingerea mătăsii trezea pasiunea erotică. Tot asiaticii foloseau bumbcul,inul,cânepa şi lâna din care confecţionau produse de îmbrăcăminte.
3. Ceramica asiatică: Asiaticii foloseau diferite vase de ceramică şi vase pictate cu dragoni în frunze argintii incredibil de detaliate. Lor li se adugăseturi de farfurii foarte rezistente, folosind tehnologia de ardere care nu era cunoscută în occident. Şi astăzi occidentali au obiceiul de a-şi impresiona oaspeţii cu porţelanuri fine chinezeşti. Un obicei introdus in occdinet, de ase bea ceiul în ceşti albe produse în China.
4. Covoare pe care au creat mii de imagini şi peisaje încântătoare, tablouri, picturi interesante. Toate se vindeau la preţuri deosebit de mari, unele dintre tablouri aflându-se şi astăzi la Muzeul Metropolitan de Artă din New York. Turistic vorbind cine în acea vreme îşi permitea să călătoarească? Viaţa oamenilor era prinsă cu treburiule zilnice,

aşa încât puţini sunt acei care au avut timp să vadă aceste minunate opere de artă. Viaţa fără ceva special, plăcut ar fi fost plictisitoare, lipsită de culoare, dar un covor chinezesc pe un perete al casei devenea elementul central de atracţie.

5. Condimentele: Asiaticii avea condimente delicioase care nu se găseau nicăieri în lume, tot felul de ingrediente care le foloseau la prepararea bucatelor tradiţionale. Dintreacestea amintim: scorţişoara, era extrem de rară şi foarte scumpă, ea se prepara din scoarţa uui copac care creşte numai în Asia,zahărul,cafeaua,sosul de ardei iuţi,coriandru,piperul negru,ghimbirul, cuişoarele,nucuşoara. chimenul,băutura din flori de iasomie,etc. Numai occidentalii care aveau bani mulţi îşi puteau permite să cumpere aceste arome şi condimente şi plăteau în aur.

Toate aceste bunuri chinezii le vindeau numai pe aur, nu barter, nu bani de hârtie,nu schimburi comerciale. Din acest motiv, majoritatea aurului Imperiului Roman, apoi mai târziu aurul Imperiului Spaniol, a ajuns tot în Asia. Acesta este adevăratul motiv pentru care Asia deţinea 85% din aurul planetei şi se mai află încă uriaşe depozite naturale de aur. China are în subsol o mină de aur colosală precum şi ţări precumLaos,Cambogia şi alte state din Asia de Sud-Est. Practic putem spune că ele se află pe zăcăminte de aur, aurul există pretutindeni.

Dar, în anul 2011 S. U. A. încă datora Chinei 286 de mii de miliarde de dolari pe care Rezerva Federală o tot amână plus 1000 de miliarde datorii din trecut. Motivul? America luptă împotriva colonialismului,a monarhiilor vremii iar asiaticii au văzut în asta o investiţie pentru propria lor securitate, de aceea au investit masiv în S. U. A.

În primii 1500 de ani, olandezii, portughezii,britanicii aveau o concurenţă acerbă pentru comerţul cu asiaticii, deoarece la vremea respectivă era cel mai profitabil. Lucrurile s-au accentuat după 1600, când a luat fiinţă English East India Company, olandezii au înfiinţat Detch East India Company în 1602, ca o contrapondere la compania britanică. După victoria de la Swalley din 1612 a englezilor asupra portughezilor, puterea engleză a crescut mult şi odată cu aceasta şi ponderea lor în comerţul asiatic. Englezii au început să invadeze Asia rapid. Prin cinci legi luate în anul 1670,RegeleCharles al II-lea, a dat dreptul East India Company de a cumpăra în nume propriu teritorii, de a tipări bancnote proprii, de a-şi construi fortăreţe şi trupe, de a forma alianţe, de a face război sau pace, fără restricţii. Practic compania engleză avea toate atributele unui stat independent. Şi toate astea se întâmplau pe teritoriul Chinei. De aceea Chinezii învesteau în „lumea nouă” pentru a contrabalansa puterea englezilor.

China a finanţat America, începând de la preşediţii ei fondatori până la punctul în care economia americană a devenit capabilă să se susţină singură şi să fie profitabilă. Astfel,cu aurul Chinei,s- a finanţat în America o dezvoltare industrială nemaicunoscută în istoria lumii. Timp de un secol,S. U. A., a primit lunar din Asia câte 2000 tone de aur. Chinezii au construit prima cale ferată transcontinentală în S. U. A. între anii 1863-1869 şi aveau cei mai buni ingineri şi tehnică la acea vreme. „Scalvii chinezi” care au lucrat în S. U. A., se numeau „Coolies”,însă ei erau în realitate denumiţi „Celeşti”[1] iar în China „Regatul Celest”. Termenul era folosit la vremea respectivă şi pentru emigranţii din Canada,Australia, îndeosebi în presa populară. Celeştii au construit America sperând să-şi primească banii înapoi după ce economia ţării devenea profitabilă. Fărăa aur inflaţia devenea galopantă şi în final visul american devenea unul oarecare. Asiaticii au contracte semnate de S. U. A.,pentru tot aurul pe care l-au dat,pentru toate lucrările făcute, însă nu au primit nimic.

Devenind o putere industrială, S.U.A, a început să-şi vândă produsele şi serviciile în toată lumea concurând cu succes celelalte ţări ale lumii. Se ghidează după: Alege ceea ce vrea poporul, apoi vezi cum se poate realiza aceasta. În conducerea ţării trebuie aleşi oameni foarte inteligenţi, care au trecut un examen practic şi intelectual ce va realiza aşteptările oamenilor într-o modalitate realistă ca să poată spune aşa dorim să arate ţara după mandatul de patru ani. Sistemul conducător trebuie disciplinat de realitate, să se bazeze pe ceva real. Dacă cineva realizează ceva, atunci el a creat bani. În general, S.U.A.,Ţările Europene şi Australia au primit mai mult de la restul statelor decât au oferit ele însele, ele au exportat „produse financiare” care nu sunt altceva decât bani virtuali.

După ce şi-au terminat lucrările în S.U.A, emigranţii numiţi „Coalies”, au fost denumiţi prin lege „sclavi” şi expulzaţi din ţară prin Legea Californiană Anti-Cooalie din 1862 şi Legea Federală de Excludere din 1882 ce a pus capăt emigraţiei chineze către S.U.A.

Ca o concluzie, banii azi nu-şi mai pot îndeplini scopul pentru care au fot creaţi şi anume: ca mijloc de schimb; ca unitate de cont; exprimarea valorii unei lucrări. Ultima la care se adaugă dobânda, a condus la abuzuri sistematice din partea celor care aveau bani. Banii au început să fie percepuţi ca o valoare în sine, fiind şi unul din motivele pentru care unele bancnote lipsesc cel mai mult din circulaţie.

Astăzi „valoarea banilor” este tezaurizată, disponibilitatea lor cât mai mică. Din acest motiv, toate marile religii au interzis utilizarea cametei (dobânda), deoarece se ştia că cel care împrumută bani cu dobândă nu se opreşte până nu obţine totul şi manipulează fără scrupule şi milă. În anul 1980, în Cnada,Michael Linton, a înfiinţat primele sisteme financiare de schimb, numit Local Exchange Trading System, prescurtat LETS, care în timp sa consolidat şi apoi s-a răspândit, dar a fost neglijat de media. Pe scurt era vorba de emiterea unei monede locale care nu era purtătoare de dobândă. Ea este folosită de către toţi membrii sistemului pentru comerţul cu bunuri şiservicii, achiziţionând până la 70% din tot ce le era necesar. Acest sistem financiar aflat la nivelul comunităţii va reprezenta Noul SistemGlobal Financiar – NSGF. Dezvoltatorii noului sistem consideră că oamenii sunt „de aur” şi că acest aur va fi baza acestui sistem. Sunt necesare supravieţuirii în provocările viitorului.

Şi omenirea va merge înainte.

---

[1] Cuvântul Celest este adjectiv şi înseamnă: 1. ca aparţinând cerului sau paradisului vizibil; 2. Aparţinând paradisului invizibil sau spiritual,ceresc,divin; 3. aparţinând de navigarea celestă; 4. scris celest cu prima literă a cuvântului, ca aparţinând fostului Inperiu Chinez sau poporului chinez, ce se considera venit din cer, din spaţiul cosmic, de pe altă planetă pe care există viaţă. Şi asta petrecea în îndepărtatul an 1800..

BIBLIOGRAFIE

1. Anghelescu, C., *Starea economică. Perspective*”, Editura Economică, Bucureşti, 2003.
2. Canton, J., *Provocările viitorului*, Editura Polirom, Iaşi,2010.
3. Căpătână, O., *Dreptul concurenţei comerciale*, Partea generală, ediţia a II-a, Editura Lumina Lex,1967.
4. Cătoiu, I., Balaure, V., *Mutaţii în economia mondială şi reorientări în politica de piaţă a întreprinderilor*, Tribuna Economică nr. 15,1990.
5. Chirovici, O.,E., *Noua Economie*, Editura Rao, Bucureşti, 2008.
6. Fisher, Buttinger,C., Vallaster, C., *Noul branding - Cum să construieşti capitalul unei mărci*, Editura Polirom,Iaşi,2011.
7. Goleman, D., *Inteligenţa emoţională*, Editura Caerea Veche, Bucureşti,2008.
8. Guillermo de la Dehesa, *Învingători şi învinşi în globalizare*, Editura Histria, Bucureşti, 2007.
9. Keit, W., *Marketing Finance*,Turning Marketing Strategies into Shareholder Value, Elsevier Butterworth-Heinemann, Oxford,2004.
10. Matei-Gherman, C., *Uniunea Europeană şi rolul ei în dezvoltarea regional*,, în volumul conferinţei naţionale Convergenţa economică şi rolul cunoaşterii în condiţiile integrării în Uniunea Europeană, Editura Universităţi „Al. I. Cuza”, Iaşi, 2008.
11. Murgescu, C., Alexandru, P., Dumărescu, E., *Criza economică mondială*, Editura Institutului de Economie Mondială, Bucureşti, 1986.
12. Negroponte,N., *Era digitală*, Editura All,Bucureşti,1999.
13. Neculau, A., Ferreol, G., *Psihologia schimbarii*, Editura Polirom, Iasi,1998.
14. Richard, P., *Al treilea val, Noua eră în network marketing*, Editura Amaleta, Bucureşti, 1999.
15. Ruth, S., *Cum să convingi pe oricine de orice*, Editura Bic All, Bucureşti, 2005.
16. Trout, J., *Diferenţiază-te sau mori: cum să supravieţuieşti în epoca actuală a concurenţei*, Editura Brandbuilders, Bucureşti,2006.
17. Tzu, S, *Arta războiului*, Editura Antet Press, Bucureşti, 1993.
18. Zaiţ, D., *Management intercultural. Valorizarea diferenţelor culturale*, Editura Economică, Bucureşti, 2002.
19. 11. Zaharia, R., *Obţinerea informaţiilor de piaţă prin experimente economice*, Jurnalul Marketing-Management, Nr. 6/1999, pp. 369-371.
20. Zeff, R., *Advertising on the internet*, Wiley Computer Publising, New York, 1997.

IMPORTANCE OF TRANSFER PRICES IN CONTEMPORARY BUSINESS

Željko VOJINOVIĆ[1], PhD, University of Novi Sad, Faculty of economics subotica, Department of finance, banking, Serbia
Branimir KALAŠ[2], Novi Sad, Faculty of economics subotica, Department of finance, banking, Serbia
Drago CVIJANOVIĆ[3], Professor, PhD, dean, Faculty of hotel management and tourism– vrnjci spa, University of Kragujevac, Serbia

Transfer prices represents an interesting area in economic theory and practice as is their use in the function of moving profit between countries in order to minimize corporate tax. In accordance with above, the subject of this research is transfer prices and their application in business activities of companies. The problem of transfer prices is one of the most complex area of tax theory and practice and their relevance should not be ignored. Transfer prices are identified as one of the greatest challenges in international accounting because their using enable moving profits to the tax havens and minimizing corporate tax and maximizing profit after tax at group level. Authors of this paper processed their issue with special emphasis on the principle of arm's length and his implementation in Serbia. The subject of paper manifests tax aspects of transfer prices through theoretical foundations and empirical analysis by methods and normative regulation in Republic of Serbia.

Key words: *transfer prices, principle of arm's length, related parties.*

Introduction

Globalization and the development of new technologies represent significant features of contemporary business conditions. Just acceleration of the globalization process, transfer price are becoming one of the main areas on which national and multinational companies to focus but also tax authorities of a country. For companies to achieve growth and development and be competitive on a global level, they expand their business activities beyond the borders of one country and open up to new markets. The problem of transfer price was first mentioned in 1956 when the Hirshleifer explained that the optimum solution is achieved in a situation when marginal costs of purchasing and sales divisions are equalized. The application of the transfer price is an important issue from the aspect of the tax authorities and from the standpoint of multinational companies. Today, a huge part of trade is conducted on a global level and involves the multinational companies which are able to carry out cross-border transaction via transfer price affect the profit, but also on the fiscal income of the resident countries. In modern conditions of globalization of the world economy and their turbulent changes, the importance and role of multinational companies are increasingly coming to the fore. With increasing globalization, transfer price has become one of the main areas that will get more and more important in the future and which will be addressed to multinational companies in terms of economic benefits and tax administration from the tax aspects [13, p. 165].

1. Theoretical review of transfer prices

Within the past five and ten years, transfer prices has become a relevant issue to the broader business audience [21, p. 1]. Transfer prices are the prices at which goods or services are exchanged between two entities within the same company. This means that the transfer prices used in the exchange of goods and services between the parent company and it's subsidiaries or between two branches of the same company. Transfer prices can be defined as the opportunity cost of the product or service, or neglected value product which is transferred but not used, in its next best lucrative alternative [8, p. 224]. Transfer prices serve to define the income of both parties involved in the cross - border transaction and therefore influence the tax base of the countries involved in cross border transactions [22, p. 2]. Transfer prices can be viewed from two aspects [20, p. 63]:

- narrower aspect implies that transfer prices are the prices of the organizational unit or segment of companies for product, intermediate product or service that is transferred internally.
- wider aspect implies that transaction between multinational companies are called transfers and prices at which within a company of group of related companies accounted for the value of purchase and sale of business results are called transfer price.

Around the world, tax authorities have been paying more attention to transfer prices, which is understandable, especially when it takes a fact that the majority of global trade is realized just between related parties, as well as to the possibility of tax savings that are realized through the adjustment of their relationships end of a group [16, p. 152].

[1] Doc. Zeljko Vojinovic, Ph. D.,,UNIVERSITY OF NOVI SAD, Faculty of Economics Subotica, Department of Finance, Banking, Accounting and Auditing, Segedinski put street 9-11, 24000 Subotica, Serbia, Phone: + 381 24 628 000; Fax: + 381 24 546 486; e-mail: zeljko. vojinovic@ef. uns. ac
[2] Branimir Kalas, UNIVERSITY OF NOVI SAD, Faculty of Economics Subotica, Department of Finance, Banking, Accounting and Auditing, Segedinski put street 9-11, 24000 Subotica, Serbia, Phone: + 381 24 628 163, Fax: + 381 24 546 486; e-mail: branimir. kalas@ef. uns. ac
[3] Professor Drago V. Cvijanovic, Ph. D., Dean, Faculty of Hotel Management and Tourism – Vrnjci Spa, University of Kragujevac, Vojvođanska street 5A, 36210 Vrnjačka Banja, Serbia, Phone: + 381 63 295 111, E-mail: drago. cvijanovic@kg. ac. rs and dvcmmv@gmail. com

From the aspect of taxation, in order to transfer prices occurred, it is necessary that there are related parties and tax jurisdictions with different tax burden [15, p. 13].

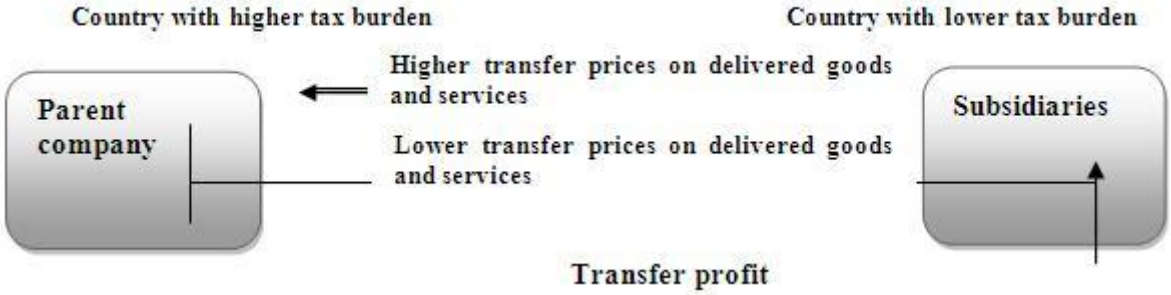


Fig. 1. Effecting of transfer prices between one company – parent and its subsidiaries

Source: [3, p. 165]

It's important to say that the transfer prices significantly affect the allocation of profits between tax jurisdictions, such as a related party located in a country with a lower tax rate has higher transfer prices and a person who is in the country with a higher tax burden has a lower transfer prices. That goal is achieved less tax adding to the profit holds in the country with a lower tax rate, so the total tax is less. The system works that parent company which operates in a country with a high tax burden, charges prices for its products and services under market value that still delivers the subsidiary which operates in a country with a low tax burden. In this way, the subsidiary achieves low costs on the basis of the received goods and services from the parent company, which realizes low income from the sale. Further, the subsidiary charges prices above the market value and thus realizes high taxable revenues of sale while the parent company has excessive costs for products that are purchased by the subsidiary company. The end result is a higher tax base for the subsidiary company located in a country with a low tax burden, as well as the smaller base of the parent company in the country with a high tax burden, which summarily leads to a lower tax liability of the group. The objectives of transfer prices can be divided according to the territorial principle:

- the objectives of transfer prices on the domestic market
- the objectives of transfer prices on the international market.

Transfer prices on the domestic market are manifested through internal relations within a company. This is primarily related to different organizational units within a company who together internally selling and buying impacts. Management of companies should be motivated that on the one hand kept costs low and on the other to achieve certain benefits of purchasing them in the form of inputs.

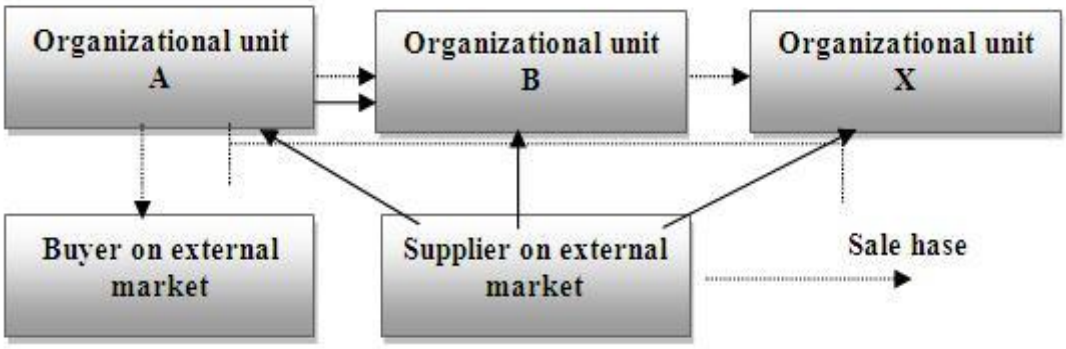


Fig. 2. Choice of the purchase and sale within the parts of company

Source: [20]

Figure 2 shows the organizational unit B which has option to purchase by their organizational unit A or from the supplier to the external market, while selling may practices parent company. Also, organizational unit A has option to sell her organizational unit B, parent company or the buyers on external market while purchase is done by suppliers with the external market. From the tax point of view, international transfer prices are the most important where as a primary goal is realization of maximum profit.

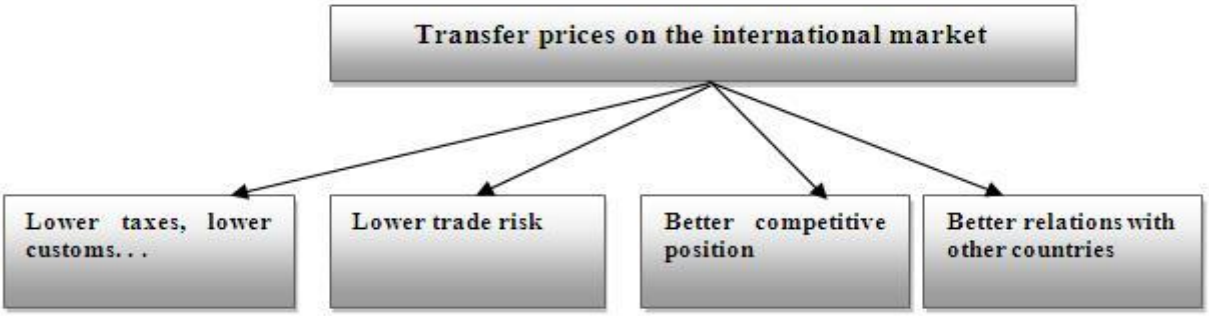


Fig. 3. The objectives of transfer prices on the international market

Source: [5]

Every state independently determines level of the corporate tax and it varies from country to country as well companies use to achieve their business goals. As a consequence, there is the phenomenon of double taxation which the same person in connection with the same tax object is taxed the same or similar tax in same period more than once by the tax authorities of the same or different rank.

Table 1. Cases of evasion of corporate tax related legal entities using transfer prices

	Subsidiary company		**Parent company**	
	Host country		Home country	Totals ($)
	Price of bought goods ($)	Transfer price ($)	Price of sold goods ($)	
Case 1	400	500	600	
Profit before tax ($)	100		100	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid ($)	10		30	40
Profit after tax ($)	90		70	160
Case 2	400	570	600	
Profit before tax ($)	170		30	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid ($)	17		9	26
Profit after tax ($)	153		21	174
Case 3	400	600	600	
Profit before tax ($)	200		0	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid ($)	20		0	20
Profit after tax ($)	180		0	180
Case 4	400	700	600	
Profit before tax ($)	300		-100	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid ($)	30		-30	0
Profit after tax ($)	270		-70	200
Case 5	400	800	600	
Profit before tax ($)	400		-200	200
Tax rate (%)	10		30	
Tax paid ($)	40		-60	-20
Profit after tax ($)	360		-140	220

Source: Authors

Example - Case 1

If a subsidiary buys goods at a price of 400 $, repackages it and exports from his country to another country or parent country, selling the goods at a price of 500 $, it makes a profit of 100 $ (500-400) and parent company receives them at the price of 500$. Parent company imports good at a price of 600 $ per piece, its profit is 100 $ (600-500). The total profit of the parent company is 100 $ from the affiliate country and 100$ more for each product which has been achieved by selling in own home country. On the other hand, it should takes a tax on realized profit paid by two companies and different tax rates between two countries. The subsidiary should pay corporate tax in the amount of 20% of 400 $ profit and parent company has a corporate tax 30% of its 100 $ profit. The total tax on corporate profit is 30$ and this value reduces the profit of the parent company at 70$ (100-30).

Example - Case 2

Transfer prices are 570$ at now, which has effect that the transfer untaxed profit from the company in home country, where the corporate tax is 30% on the affiliate unit in another country where corporate tax is 10%. The parent company now pays less tax (17$ + 9$) and as untaxed profit remains unchanged (200$) the net profit is 200$ - 26$= 174$ and that value is higher than the first case when it was 160$. Affiliate unit has a contribution to total net profit of 153$ while the parent company has 21$.

Example - Case 3

Case 3 represents that the transfer price are equal to corporation in the home country and affiliate unit in another country and that price is 600$. Total tax paid now is 20$ and a net profit is 180$. This situation is the result of shifting the whole profit to the affiliate business unit and thus the parent company avoided to pay tax. It is also possible the case that the parent company transfer part of their profit in the affiliate unit and that realized a loss that is illustrated in the next case.

Example - Case 4

This case shows what happens in the situation where transfer prices rise to 700$. The subsidiary makes a profit of 300$ while the parent company has a loss of 100$ for each product. This loss can be used to minimize the liability for tax on other profitable operations by the parent companies in their home country. Result is lower tax and subsidiary pays corporate tax of 30$ while the parent company reduces its tax for 30$. Finally, the parent company doesn't pay tax and profit is 200$. In case that transfer prices reach a level of 5000$, situation can look like case 5.

Example - Case 5

The subsidiary makes a profit of 400$ and realizes loss in the amount of 200$. It pays tax on corporate profit in the amount of 40$ while the parent company at the same time reduces it's profit for 60$ and realizes refund in the same amount. The overall result is that the realized refund is 60$ in the home country, tax is paid for 40$ and refund is remained of 20$ in this transaction. This situation has led to rise in profits to 200$ on 220$.

2. Methods for determining transfer prices

Feinschreiber has concluded that whatever the transfer pricing method management may apply is a variations of either actual full costs, standard full cost or Market based transfer price. Transfer prices are valuations of products within a firm and represent a common and important instrument of financial accounting and taxation [10, p. 7]. Selecting of methods transfer prices by which to be exchanged products and services within company, it's directly allocate resources and profits within by group that have an effect on achievement of the objectives of branches and companies as whole.

This is one of the reasons why transfer prices are called strategic resource which enable competitive advantage [18, p. 196]. Transfer prices represent [5, p. 89]:

- an information base for decision-making of importance for the parts and the whole company which underlines the need for their real establishing among the segments, especially from perspective of the scope and structure of activities.
- an information platform for the identification and delineation of responsibilities and efficiency between organizational units of company in terms of operating results, differentiation that results and its contribution to the outcome of the company including manager's responsibility for its implementation.
- an assumption of harmonizing interests and goals of organizational units and the whole company.

It is known for a large number of studies dealing with the analysis of factors that determine the method of determining transfer prices in developing [2, p. 94]:

- Differences in the rates of corporate tax - companies use this differences to minimize this tax and thus create conditions for maximizing profit after taxation by determining appropriate transfer price. As corporate tax is considered more significant variable by management that transfer prices are increasingly used for his reducing.
- Minimizing custom duties - the most developing countries apply relatively high tariff rates and the use of lower transfer prices can affect the nominal reduction of custom duties.
- Interests of local partners - the greater participation of local partners in capital of multinational company, at the same time means lower participation of foreign investors. This directly leads to the transfer of a small amount of profit across national borders and keeping them in home country. Therefore, local partners must actively participate in defining the policy of transfer prices to minimize the impact of foreign investors and protect their own interests.
- Control of the exchange rate and risks associated with it - using transfer prices able to manage this risk through the decrease in level of liquid funds in branches that operate in countries the control is high.

- Limitations on the repatriation of profits - generally apply limits on the amount of profit which can be transferred to the home country as well as high tax rates on all types of transaction with capital to home country.
- Risks of expropriation and nationalization - it's important to emphasize the presence of political risk which is manifested through the expropriation and nationalization and effected to companies that operating in country where this risk is high. Therefore, multinational companies are trying to achieve faster return on investment by dint of transfer prices.
- Good relations with local government - establishing and maintaining as much as possible a better relationship with the local government and its organizations is a precondition for avoiding various bureaucratic obstacles and possible conflicts and disagreements.

Li and Ferreira have stated that methods of transfer price applied will depend on the degree of autonomy which company management seeks to bestow on the sub-units. It's very important to say that transfer pricing legislation is not sufficient to resolve all the international tax issues that may arise for a country. In particular, while transfer pricing legislation is part of the measures needed to tackle international tax avoidance, it doesn't replace anti-abuse rules or controlled foreign companies legislation that may be needed to fight abusive transactions [12, p. 3]. In the following figure it's shows the methods of transfer prices that can be applied in business in Serbia by Regulation on transfer pricing methods. There is two main methods reflected in standard methods and methods based on profit.

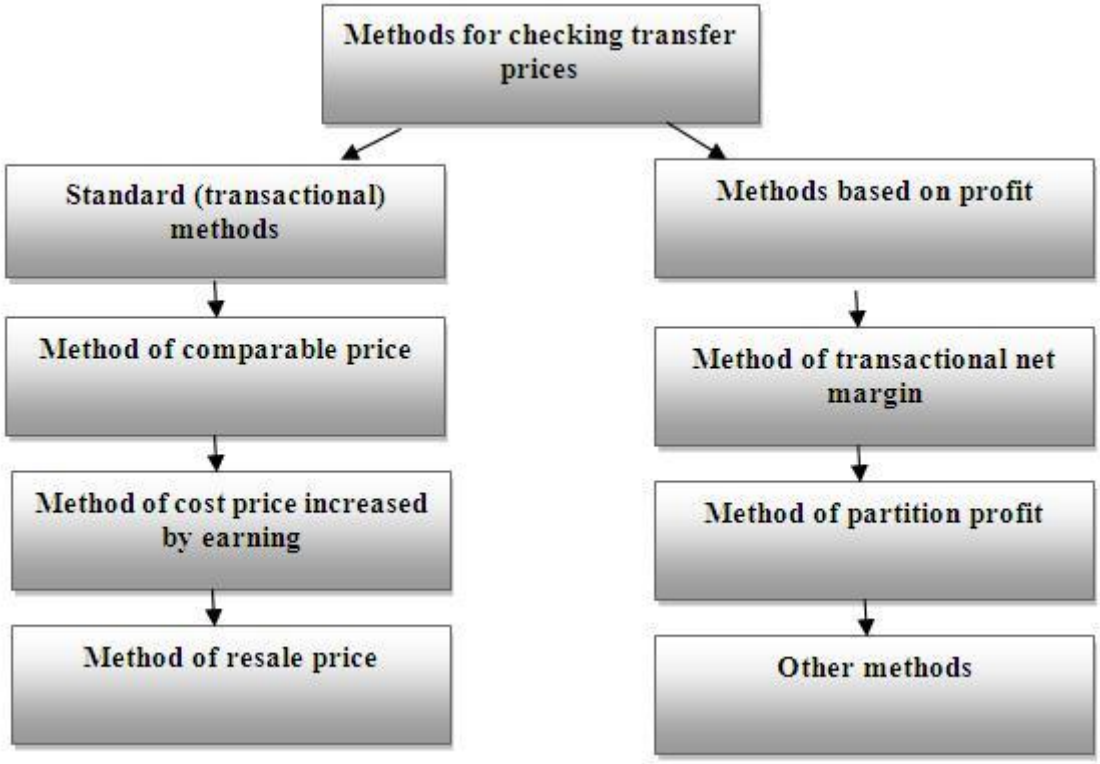


Fig. 4. Method for checking transfer prices in Serbia

Source: [19]

The method of comparable prices on the market compares prices of product or service in transactions between related parties with the price of product or service in the transactions between unrelated parties, where it applies when:

a) the taxpayer sells or purchases goods and provides or receives services in similar quantities at similar markets and similar terms to related and unrelated parties. Then, we talk about internal comparable price.

b) unrelated parties purchase and sale product and receive or provide service in similar quantities at similar market and similar terms with the obligation that data are publicly available which will allow defining the conditions under which this transaction are performed.

The transaction can be considered comparable although there are differences in relation to the transaction which determined by transfer pricing. This is primarily related to situations when the differences between the transactions, that are being compared, can be quantified in a reliable way and can't significantly influence on the price. The similarity of the transaction, terms of contract and market conditions are the most important factors of comparability for the implementation of the observed method.

2.1. Method of comparable price - an example

A person has established a production and distribution company which will mark the symbols P (production) and D (distribution). Production company produced 1,000 pieces of products and the entire production are directed

towards the distribution company at a price of 45 dinars per piece. Another manufacturer is on the market which sell identical products to independent distributors at a price of 50 dinars.

Table 2. Method of comparable price

Item number	Description	Amount
1.	Sell products	1000
2.	Transfer price per piece	45
3.	The price of "arm's length" per piece	50
4.	Revenues (P) at transfer price	45000
5.	Revenues (P) at a price of "arm's length"	50000
6.	Correction of transfer price for (P) 5-4 > 0	5000
7.	Expenditures (D) based on transfer prices	45000
8.	Expenditures (D) based on the price of "arm's length"	50000
9.	Correction of transfer price for (D) 7-8 > 0	0
10.	Total corporate tax based on the correction – economic double taxation of 15% of (6+9)	750

Source: Authors

The method of resale price looks at the price at which the product is sold to unrelated parties reduced by a comparable gross margin to determining the price according to the "arm's length" for same product which has been purchased from a related parties. As a comparable gross margin. it's possible to use the margin earned by taxpayer or member of the group in comparable transaction with unrelated parties (internal comparable margin) or margin achieved by unrelated parties in comparable transaction (external comparable margin). This method is most appropriate in transactions in which the seller immediately adds relatively little value to the products and if the products which are distributed higher added value through functions performed by the seller, reliability of this method is reduced. On the other hand if the functions, risks and assets in the controlled and uncontrolled transactions are very comparable, the method of resale price will provide a more reliable assessment of the result in accordance with the principle of "arm's length".

$$\text{A gross margin} = \frac{Revenue\ from\ sales - Purchase\ value\ of\ sold\ goods}{Revenue\ of\ sale} \times 100 \qquad (1)$$

As comparable gross margin may be used:

- internal comparable margin - gross margin earned by the taxpayer or member of the group in comparable transaction with unrelated parties.
- external comparable margin - gross margin earned by unrelated parties in comparable transaction.

2.2. The method of resale price

A natural person has established a production and distribution company which will mark the symbols P and D. Production company produced 1,000 pieces of products and the entire production sales to distribution company at a price of 55 dinars per piece. Further, distribution company sells products to unrelated parties at a price of 60 dinars per piece. The range of market margins for the distribution of products is 5-15% with a median of 10%.

Table 3. Method of resale price

Item number	Description	Amount
1.	Revenue of sales (D)	60000
2.	Market margin 5-15% (of 1.)	3000 - 9000
3.	Expenditures of transfer price	55000
4.	Expenditures "arm's length" (3-2)	52000 - 59000
5.	Market expenditure ath the level of the median 10%	6000
6.	Price "arm's length" to median level (1-5)	54000
7.	Correction of expenditures by transfer prices (3-6)	1000

Source: Authors

The method of cost price plus a profit is based on the costs incurred in connection with the sale of goods or services to which is added the gross margin depending on the features that are carried out, type of risks and assets to be used. For the purposes of applying this method based on the cost basis, it's necessary to distinguish between direct and indirect costs and operational costs. Historical costs, direct and indirect costs vary across periods and it can use their average value for certain period including the group of products and other groupings in order to achieve greater comparability for determination cost's base.

For comparable companies, the gross margin is calculated by the next formula:

A gross margin = $\frac{Revenue\ of\ sold\ goods\ and\ services - Cost\ price\ of\ goods\ and\ services}{Cost\ price\ of\ goods\ and\ services}$ x 100 (2)

Transaction will be considered comparable if the cost base is determined in the same way in the transaction from which it's derived transfer price and the transaction with unrelated parties, taking into account the functions, risks and assets which are used.

2.3. Method of cost price

A natural person has established a production and distribution company which will mark the symbols P and D. Production company produced 1,000 pieces of products and the entire production directed distribution company at a price of 60 dinars per piece. The cost price per product code (P) is 50 dinars. The range of the market margin for production company (P) is 5-15% with a median value of 10%. The selling price of the product is 54 dinars.

Table 4. Method of cost price - example 1

Item number	Description	Amount
1.	Cost price of sold products at (P)	50000
2.	Market margin (P) 5-15% (of 1.)	2500 - 7500
3.	Price "arm's length" of sold products at (P) -1+2	52500 - 57500
4.	Transfer price of sold products at (P)	60000
5.	Correction of transfer price at (P)	0

Source: Authors

Table 5. Method of cost price - example 2

Item number	Description	Amount
1.	Cost price of sold products at (P)	50000
2.	Market margin for (P) 5-15% (of 1.)	2500 - 7500
3.	Price "arm's length" of solds products at (P) -1+2	52500 - 57500
4.	Transfer price of sold products at (P)	54000
5.	Price "arm's length" to median level 1+ (10% od 1)	55000
6.	Correction of transfer price at (P) 5-4	1000

Source: Authors

Method of transactional net margin involves comparison of the net profit margin realized by the taxpayer in transactions with related parties with net profit margins that were earned in similar transactions with or between unrelated parties. During it's determination, only operating revenues and operating expenditures are taken into account which are directly or indirectly related to the transaction and to the extent that they contribute to the achievement of net profit in the transaction. Transactional net margin represents the ratio of net operating profit by an appropriate basis which can shows the amount of operating expenditures, operating revenues and assets. Also, in certain forms of the transactional net margin, it can be used ratio of total income to operating costs or just berry indicator. This can be represented by the next formula:

Transactional net margin = $\frac{total\ profit}{operational\ costs} x\ 100$ (3)

Depending on the circumstances of the case it can be used the following transactional net margins:

1. ratio of operating profit and revenues of sale

transactional net margin = $\frac{net\ profit}{revenues\ of\ sale} x\ 100$ (4)

2. ratio of operating profit and operating costs

transactional net margin = $\frac{net\ profit}{operating\ costs} x\ 100$ (5)

3. ratio of operating profit and business assets

transactional net margin = $\frac{net\ profit}{business\ assets}\ x\ 100$ (6)

2.4. Method of transactional net margin- example

A natural person has established a production (P) and distribution (D) company where (P) produced 1,000 pieces of products and the entire production sold to (D). Analysis of comparable unrelated companies it's determined market scale of their net profit margin of 4% to 8% with a median of 5%. Operating costs of the production company are 100,000 dinars while operating profit is 8000 dinars in first case and 2,000 in another case.

Table 6. Method of transactional net margin - example 1

Item number	Description	Amount
1.	Operating profit (P)	8000
2.	Operating costs (P)	100000
3.	Operating margin (P) (1/2)	8%
4.	Operating margins "arm's length"	4 – 8%
5.	Operating profit (P) "arm's length" (2 x 4)	4000 - 8000
6.	Correction of transfer price	0

Source: Authors

Table 7. Method of transactional net margin - example 2

Item number	Description	Amount
1.	Operating profit (P)	2000
2.	Operating costs (P)	100000
3.	Operating margin (P) (1/2)	2%
4.	Operating margins " arm's length"	4 – 8%
	Operating profit (P) "arm's length" (2 x 4)	4000 – 8000
5.	Operating profit (P) "arm's length" at the level of the median (5% x 2)	5000
6.	Correction of transfer price (5-1)	3000

Source: Authors

Method of partition profit requires determination of the total amount of profit made by related parties arising from transactions that are controlled and then divide it into individual related parties which participate in a controlled transaction in accordance with the principle of "arm's length". This method is particularly recommended in a situation where the activities of related parties are united in a way that makes it difficult the analysis of individual transactions between them. Similarly, the existence of valuable and unique intellectual property precludes finding comparable data which would enable every related entity specifically analyzes the compatibility of their transfer prices with prices established on the principle of "arm's length". Division of profit in accordance with this principle to related parties which participating in the controlled transaction is determined:

- analysis of the contribution of making profit in the controlled transaction that occurs based on routine activities, using assets and taking risks.
- allocation of the profit that exceeds the amount of profit which unrelated parties realized after distribution of profit from routine activities, using assets and taking risks in a transaction that is comparable with the controlled transaction - residual analysis.

Table 8. Method of partition profit

Item number	Description	Amount
1.	The total profit per shoe produced by unrelated entity B	50
2.	The licence fee payable by entity B	10
3.	Participation licence of profit from manufacturing shoes by "arm's length"(2/5) x 100	20%
4.	The total profit per shoe produced by entity A	100
5.	The licence fee payable by entity A	10
6.	Participation licence of profit from manufacturing shoes by transfer pricing (5/4) x 100	10%
7.	Participation licence of profit from manufacturing shoes by "arm's length" (3/4)	20
8.	Correction of transfer price at entity A	0
9.	Correction of transfer prices in related licensor (7-5)	10

Source: Authors

Company 1 produces high quality men's shoes. The licence for the product is obtained from a related entity with a fee of 10 euros per shoe. Net profit per shoe without licence's costs is 100 euros. Company 2 produces average quality men's shoes and receives licence from unrelated parties. The manufacturer paid licence to unrelated parties 10 euros per shoe. Net profit per shoe without licence's costs is 50 euros. It; s important to emphasize that both types of shoes are distributed via unrelated parties and the costs of production of both manufacturers are similar.

3. The principle of arm's length

Eden and Smith and Neighbor discuss the arm's length principle in the context of transfer prices, while on the other hand Brem and Tucha emphasize to its drawbacks in business environment. This principle provides how open market operates where as a basis for comparison using normal market operations and manifesting economic reality specific facts and circumstances of controlled entities in situations where assets are transferred or services are performed between related parties. If transfer price on the basis of transaction with individual related parties differ from the price of that transaction determined by this principle, taxpayer has to include in the tax base [14, p. 20]:

- the amount of positive difference between revenue on the basis of the transaction at the price determined by applying the principle of "arm's length" and revenue on the basis of the transaction at the price determined by transfer pricing.
- the amount of positive difference between expenditures on the basis of the transaction at price determined by transfer pricing and expenditures on the basis of the transaction at price determined by the principle of "arm's length".

Only when it is determined that the method of comparable prices on the market can't be applied, it can move on to selection of one of the other methods for determining the arm's length price. It is necessary to find available data and information on the price of the same or similar transaction, to apply the method of comparable price on the market. Namely, for the purposes of determining the arm's length price taxpayer and tax authorities have to used exclusively publicly available data to themselves and other that can communicate respecting a law. The choice of method is based on analysis of the facts with special emphasis on [14, p. 23]:

- nature of the transaction which is the subject of analysis
- availability and reliability of data for analysis
- the degree of comparability between transactions carried out by transfer pricing with transactions carried out with or between unrelated parties when these transactions are used to verify the compliance taxpayer's transfer prices with prices established by the principle of "arm's length".
- appropriateness of using financial data of unrelated parties for the analysis compliance of transfer pricing by certain types of transaction that the taxpayers performs with related parties.
- the nature and reliability of assumptions.

The transfer price can be separate into transfer or movement of goods and services between two business segments of which at least one have to be in the form of a profit center, while other component of the price should also contains a certain amount of profit in the transaction between independent business entities. State policy with regard to transfer prices should be directed towards the realization of the following objectives [3, p. 79]: a) keeping tax revenues of the state, b) possibility of development of the economy and attracting foreign investors, c) increase cross-border cooperation and elimination of international double taxation between related parties.

3.1. Related parties from non-tax aspect

Related parties are very interesting at non-tax legislation such as accounting or IAS and IFRS, as well as international auditing standards: the Audit Act, the Law on Enterprises, the Law on the Capital Market, the Law on Protection of Competition, etc. Due to the existence of some differences between related parties in mentioned regulations, legal persons should be careful because of a person for the purpose of these laws will not always be considered as related party to the needs of other laws.

Related parties in relation to a particular person

- his blood relative in the direct line, blood relatives in the lateral line concluded with the third level of consanguinity, spouses and common-law partner of this persons.
- his spouse and common-law partner and his blood relatives to the first level of consanguinity
- his adoptive parent or adopted child as well as descendants of the adoptee
- other persons with that person living in the same household.

Related parties in relation to a legal entity

- a legal entity in which the legal person has a significant participation in the capital or the right to acquire such participation from convertible bonds, warrants, options etc.
- a legal entity in which it is a member of control of the company.
- a legal entity which together with that legal entity controlled by a third person.
- A person in the legal entity which has significant participation in the capital or the right to acquire such participation from convertible bonds, warrants, options etc.
- a person who is the controlling member of the legal entity
- a person who is a manager or member of the management or control of that legal entity.

5.2. Related parties from tax aspect

In the determination of related parties it's necessary to pay special attention to link through the capital and voting rights, when the same person performs control or has significant influence to direct and indirect controls causing that big impact on domestic and foreign related parties. As noted under the law on corporate profit tax in Serbia, there is general definition which says that under related parties may be considered by the person who has possibility of control

and significant influence on business decisions. Identification of related parties may be effected on the basis of [3, p. 86]:

1. the decision of the Agency for Business Register where listed individual and percentage of every party in shares, stocks or in the equity of enterprises
2. website of the Central Registry
3. the record data of company's members
4. registration form - Form EEPDV
5. business books of legal entity
6. the explanatory notes drawn by legal parties who are liable to audit
7. the consolidated financial statements drawn by the parent company
8. the annual or semi-annual reports of operation of the public corporations
9. commercial database, input and output documents
10. interviews with owners and key management staff.

Special attention should be paid to transactions that are unusual in the circumstances which may indicate the existence of related entities that weren't previously unidentified. These are transactions which have unusual conditions like prices, guarantees, interest rates and transactions that have no logical reasons for the occurrence. Identification of related parties is relevant for the proper reconciliation of expenditures in tax balance, where taxable profit is determined by adjusting the profit of legal entity in accordance with IAS/IFRS and regulations. The expections are the only gifts whose recipient is a related party and default interest between related parties because these costs aren't recognized as an expense in the tax balance.

Conclusions

Transfer price has become more important in modern business conditions. Domestic normative regulation didn't be analyzed by academic discussions nearly two decades and there wasn't significant progress in this area. On the other hand, approaching to EU and intesification of this process and the desire of the country to has a stable public revenues are main reasons for changes and amendments to the Regulations on transfer prices helping by adequate staff and resources. The fact of rapid globalization and the arrival of foreign investors indicates an increase in revenues to the state budget by corporate tax and that causing big interest of tax authorities for this source of revenues without causing damage to foreign investors and their capital. The Republic of Serbia is trying to adopt the international standards of adequate character in order to ensure stable public revenues and appropriate inflow of the foreign capital. Only that in this conditions, transfer price will play a role in protecting interests of both sides regardless of the location of participating in these transactions. In this paper it's discussed how related companies should do business on the domestic and international market, how to think and in which direction and a way to collect information when conducting transactions with related parties. In the economic literature of 80th and 90th, the concept of transfer prices applied only to prices that were used in transactions between individual organizational units of the company at national level. However, the rapid globalization process caused the need for a broader and more complex observation of the transfer prices. The use of transfer prices adjusts in different conditions and applies different methods depending on the interests of companies. Their using allow a fair taxation members partners in the transactions without the phenomenon of double taxation. The biggest disadvantages that are presented in Serbia are certainly the lack of resources and an inadequate qualified staff. Al this is reflected as a result of low development and backwardness of the Republic of Serbia in the fields of modern tax system and policy. In the future it's necessary to invest primarily time and resources because transfer prices, as one of the modern problem, are very significant in the development of relations between all countries that have an interest in regulating this field. Also it's needed a greater cooperation with neighboring countries and other countries which have their subsidiaries in the territory of our country and realized profit or loss here. The tax authorities should be able to establish and fairly taxed the profit and investigate every potential transactions which are suspicious and unusual. Taking all this into account, greater involvement and cooperation are the needed so transfer prices and their using will be adequate and get its true meaning. That creates less chance of conflicts when interests of all sides are satisfied on legal way.

BIBLIOGRAPHY

1. BREM, M., TUCHA, T., *Transfer Pricing: Conceptual Thoughts on the Nature of the Multinational Firm*. Vikalpa: The Journal for Decision Makers 31(2), pp. 29-43, 2006.
2. CHAN, K., LO,A., *The influence of management perception of environmental variables on the choice of international transfer pricing methods*, The International Journal of Accounting, Vol. 39 (1), pp. 93-110. 2004.
3. ČUBRIĆ, F., *Transfer prices – tax aspects of related parties and risk potential areas in business with related parties*, Journal Economic Advisor No. 19, Belgrade, p. 78. 2013.
4. EDEN, L., DACIN, M. T, WAN, P. W., *Standards across borders: Crossborder diffusion of the arm's length standard in North America.* Accounting, Organizations and Society, 26(1), pp. 1 – 23. 2001.
5. GAJIĆ LJ., *Transfer prices in function of internal reporting*. Challenges of business and financial reporting in function of management companies and banks (XXXVIII Symposium at Zlatibor), Belgrade, Association of Accountants and Auditors of Serbia, 2007.

6. HORNGREEN, C. T, DATAR, S. M., FOSTER, R. M., ITTNER. C., Cost Accounting: *A Managerial Emphasis, 11 th. edition,* Prentice Hall Business Publishing, 2003.
7. FEINSCHREIBER, R., *Transfer Pricing Methods: An Application Guide*, John Wiley and Sons Inc: New Jersey, 2004.
8. FIGAR, N., *The costs of the company*. Niš, Faculty of Economics, 2007.
9. LI, D., FERREIRA, M.,P., *Internal and external factors on firms' transfer pricing Decisions: insights from organization studies*, Center of Research in International Business & Strategy, Working paper No. 7/2007.
10. MARTINI, J. T., *Transfer pricing for coordination and profit allocation*, Australian Journal of Business and Management Research, Vol. 1 No. 6 (07-06), September, p. 1-36. 2011.
11. NEIGHBOR, J., *Transfer Pricing: Keeping it at Arm's Length*, OECD Observer, No. 230. 2002.
12. OECD., *Transfer pricing legislation - A suggested approach June 2011*, Centre for tax policy and administration, 2011.
13. PERIĆ, D., *Transfer prices – international tax problem*, Journal Economic horizons *No. 8*, pp. 165-171. 2006.
14. PETROVIĆ, P., *Transfer prices – determining price of arm's length*, Journal of Accounting Practice No. 18, Association of Accountants and Auditors, Belgrade, pp. 15-20. 2013.
15. PEZEROVIĆ, A., *Using of transfer prices from standpoint corporate tax,* Scientific Journal for economy Financing 02/13, Finrar doo, Banja Luka, pp. 12-21. 2013.
16. POPOV, G., KOSTIĆ, S. V., *Transfer prices in Serbia*, Journal Industry No. 39(4), University of Belgrade, Faculty of Law, 2011.
17. POPOVIĆ, D., *The tax right – General part*, Faculty of Law, University of Belgrade, 2013.
18. SAKURAI, Y., *Comparing cross-cultural regulatory styles and processes in dealing with transfer pricing*, International Journal of the Sociology of Law, 30: pp. 173-199. 2002.
19. TAX ADMINISTRATION OF REPUBLIC SERBIA., *Regulations on transfer pricing methods by the principle of arm's length applied in determining the price of transactions between related parties* (Official Gazette No. 61/3, 8/14), 2014.
20. TOMAŠEVIĆ, S., DRINIĆ, D., KRNETA, N., *The objectives of determining transfer prices*, Journal School of business, No. 1, High Business school, Novi Sad, pp. 61-73. 2013.
21. URQUIDY, A. J., *An Introduction to Transfer Pricing*, New School Economic Review, Volume 3(1), 27-45, p. 1. 2008.
22. UNITED NATIONS, *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, Department of Economic & Social Affairs,* ST/ESA347 New York 2013.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Ольга БУЗУ[1], доктор хабилитат экономических наук,
Агентство земельных отношений и кадастра Республики Молдова

În Republica Moldova pe parcursul câtorva ani continuă implementarea noul s
istem de impozitare a bunurilor imobile. Rezultatele statului nostru în acest domeniu sunt recunoscute la nivel internaţional. Cu toate acestea sistemul moldovenesc de evaluare în scop de impozitare are un şir de neajunsuri şi devine des obiectul criticii şi discuţiilor la diferite nivele de conducere a statului. Perfecţionarea instituţională a evaluării în scop de impozitare, crearea condiţiilor pentru dezvoltarea durabilă a acesteia sunt deosebit de actuale în condiţiile descentralizării bugetelor locale şi a proprietăţii publice.

Scopul studiului este identificarea direcţiilor principale şi elaborarea propunerilor de perfecţionare a organizării evaluării bunurilor imobile în scop de impozitare în ţară.

Cuvinte-cheie: *sistemul evaluării în masă a bunurilor imobile, cadastru bunurilor imobile, impozitarea bunurilor imobile*

The implementation of a new system of real property valuation for tax purposes has been in progress in Moldova for a number of years. Moldova’s achievements in this sphere have found international acknowledgement. At the same time, the Moldovan tax valuation system has a number of weaknesses and is often criticized and discussed at diverse government levels inside the country. The issue of institutional improvements in the tax valuation sphere, and development of the environment that would ensure its sustainable development is of particular relevance against the background of the public budget and public property de-centralization efforts.

This research paper is aiming to identify key directions and develop suggestions for improvement of the way in which real property valuation for tax purposes is currently organized in Moldova.

Key words: *system of mass valuation, real property cadastre, real property taxation,*

В настоящее время в республике внедряется новая система оценки недвижимого имущества в целях налогообложения. Оценка выполняется по единой методологии и в соответствии с Программой мероприятий по внедрению новой системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения [2]. Концепция оценки недвижимого имущества для налогообложения начала формироваться в Республике Молдова в конце 90-х годов прошлого века, одновременно с созданием кадастра недвижимого имущества.

В международной практике существуют различные формы институционализации оценки в целях налогообложения. Она может проводиться налоговыми службами, муниципалитетами, центральным правительством, земельными службами, кадастровыми органами, другими подобными службами. В Республике Молдова оценка недвижимого имущества выполняется в системе кадастровых органов.

Формирование в системе кадастра недвижимого имущества его экономической составляющей способствует повышению функциональности кадастровой системы. Оценка недвижимого имущества в целях налогообложения использует информационную систему и базу данных кадастра для последующего создания нового слоя данных – технических характеристик объектов недвижимого имущества и их стоимостей. В соответствии с технологией выполнения работ, оценка недвижимого имущества в целях налогообложения может выполняться только после проведения идентификации объектов недвижимого имущества и их правообладателей и после обязательной регистрации объектов недвижимости в системе кадастра. В процессе регистрации объектов недвижимости формируется юридическая часть кадастра недвижимого имущества, содержащая следующие данные: уникальный кадастровый номер объекта, адрес и назначение объекта, информацию об обладателе имущественных прав на объект. При выполнении массовой оценки база данных кадастра дополняется физическими и экономическими характеристиками оцениваемых объектов, а после выполнения оценки заполняется экономическая составляющая кадастра (ValueCad). В результате взаимодействия этих систем кадастровая база данных становится более полной и достоверной.

Особенностью современного состояния оценки недвижимого имущества в целях налогообложения является ее переходный характер. Кадастровые органы в настоящее время применяют две системы налоговой оценки: 1) новую систему, предусматривающую определение оцененной (рыночной) стоимости объектов недвижимого имущества; 2) прежнюю систему, применяемую для некоторых категорий объектов недвижимого имущества. Прежняя система оценки предусматривает определение инвентаризационной стоимости строений для целей налогообложения. Эта оценка сложилась исторически в недрах бюро технической инвентаризации и является характерной для всех стран СНГ.

Изучение международного опыта в области налоговой оценки недвижимости привело к выводу о том, что наилучшей основой для создания новой системы оценки для налогообложения недвижимого имущества является база данных кадастра. Дополнительным импульсом для начала работ по созданию методологии оценки стал Закон о налоге на недвижимое имущество, утвержденный в 2000 году [1], в разработке которого

[1] ©Бузу Ольга olga. buzu@arfc. gov. md

участвовала международная консалтинговая фирма «BARRENTS GROUP» под руководством доктора Джозефа К. Эккерта.

Таким образом, оценка недвижимого имущества в целях налогообложения организационно и методологически связана с кадастром недвижимого имущества. Обе системы имеют много общего. Они впервые внедрялись в Молдове; требовали разработки соответствующего программного обеспечения, компьютеризации ТКО, подготовки и обучения персонала; выполнялись в массовом порядке по населенным пунктам и по видам объектов недвижимого имущества; результаты работ отражались в специально созданной базе данных кадастра недвижимого имущества: результаты массовой регистрации объектов недвижимого имущества – в системе LEGALCAD, результаты оценки в целях налогообложения – в системе VALUECAD; содержали одинаковые требования к обеим системам: объективность, простоту эксплуатации, минимальное количество данных, наилучшим образом отражающих правовые, технические и экономические характеристики объекта; выполнялись за счет средств государственного бюджета, следовательно, особое внимание уделялось анализу структуры затрат и разработке норм времени на выполнение отдельных этапов работ и тарифов.

С началом внедрения новой системы оценки в целях налогообложения в республике были достигнуты хорошие результаты. Выполнена оценка всех объектов жилья в городах, объектов коммерческого и промышленного назначения, гаражей в гаражно-строительных кооперативах, земельных участков в садово-огороднических товариществах. К концу 2012 года были оценены земельные участки сельскохозяйственного назначения с расположенными на них строениями, индивидуальные жилые дома в селах муниципиев Кишинэу и Бэлць. Начат массовый сбор данных о жилых домах в сельской местности по всей территории страны, что создает задел для выполнения оценки в последующие годы. Тем не менее, конкретные сроки завершения работ по оценке недвижимости в целях налогообложения не установлены.

Опыт внедрения новой системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения в Республике Молдова позволяет сделать некоторые предварительные выводы о слабых и сильных сторонах функционирования этой системы.

Преимущества системы массовой оценки

1. Неразрывная связь системы оценки недвижимого имущества с кадастром недвижимого имущества. Еще на этапе разработки методологии массовой оценки недвижимого имущества в республике предполагалась первичность создания кадастра недвижимого имущества как системы юридических данных о каждом объекте недвижимого имущества и его правообладателях.

2. Оценка недвижимости в целях налогообложения характеризуется большей надежностью результатов, так как использует достоверные исходные данные об объектах оценки и их правообладателях, содержащиеся в кадастре. Сведены до минимума возможные ошибки, связанные с идентификацией объекта оценки и его владельца.

3. Институциональная система оценки недвижимого имущества в целях налогообложения является оптимальной. Оценка выполняется ТКО, осуществляющими также регистрацию объектов недвижимого имущества, владеющими наиболее полной системой учета сделок с объектами недвижимого имущества, обладающими высококвалифицированными трудовыми ресурсами, современным программным обеспечением и уникальной базой данных.

4. Другими преимуществами системы массовой оценки для налогообложения также являются:

- возможность выполнять оценку большого количества объектов в сжатые сроки;
- экономия финансовых и других ресурсов, так как массовая оценка проводится
- по упрощенной, стандартизированной схеме по сравнению с индивидуальной;
- возможность выполнять объективный анализ рынка, создавать модели оценки,
- используя большой объем информации;
- справедливость, объективность результатов расчетов, так как одновременно
- оценивается множество объектов; разные специалисты выполняют отдельные этапы процесса оценки, поэтому сведен к минимуму субъективный фактор;
- наличие большого объема данных, достаточного для обоснования и защиты
- результатов оценки.

Проблемы создания системы массовой оценки в Молдове

1. Не завершена массовая регистрация недвижимого имущества, в связи с чем не представляется возможным выполнить оценку всех категорий объектов недвижимости. По состоянию на 01. 01. 2016 г. в системе кадастра остаются незарегистрированными около 600 000 индивидуальных жилых домов в селах и около 400 000 земельных участков (огородов) за чертой населенных пунктов [4].

2. Излишне либеральное законодательство по отношению к экономическим агентам. Несмотря на то, что законодательство Молдовы предусматривает обязательность регистрации в кадастре недвижимого имущества все объекты недвижимости, не существует правовой нормы в отношении периода времени, в течении которого должна быть выполнена эта регистрация. Следствием этого является неполная база данных кадастра об объектах коммерческого и промышленного назначения, в результате чего не все эти объекты могут быть идентифицированы и оценены. Поскольку в основном объекты недвижимости, принадлежащие экономическим агентам, генерируют доходы и, как правило, имеют более высокую стоимость по сравнению с

объектами жилья, именно такие объекты могли бы стать важнейшим источником налоговых поступлений в местные бюджеты.

3. Несовершенная процедура ввода в эксплуатацию новых объектов, большой объем нелегального строительства. У собственников ряда завершенных строительством объектов отсутствуют правовые документы на земельный участок, нет градостроительных сертификатов и других документов, необходимых для легализации объектов. В результате этого объекты не могут быть идентифицированы, зарегистрированы и оценены для налогообложения.

4. Территориальные кадастровые органы (ТКО) не заинтересованы в повышении квалификации специалистов-оценщиков, так как все методологические разработки выполняются на уровне центрального предприятия, а на местном уровне выполняются рутинные, стандартные виды работ. В результате оценщики ТКО не могут эффективно работать с собственниками объектов недвижимого имущества, не способны объяснить цели и задачи оценки недвижимого имущества в целях налогообложения, преимущества адвалорного налогообложения недвижимого имущества. Это приводит к увеличению количества жалоб собственников, оказывает негативное влияние на восприятие кадастровой системы в целом.

6. Финансирование новой системы оценки осуществляется только за счет средств государственного бюджета, в то время как местные администрации получают реальные выгоды, связанные с увеличением поступлений в местные бюджеты. Так как государство не видит прямой отдачи затрат, направляемых на эти цели, Таким образом, возникает конфликт Необходимость финансирования этих работ органами местной власти указана и в нормативных документах республики [2], однако в настоящее время отсутствует механизм использования этого источника.

7. Затягивание внедрения новой системы оценки для налогообложения снижает ее эффективность. Оценка всех объектов недвижимого имущества еще не завершена, а оцененные стоимости уже существенно устарели. Один из основных критериев качества массовой оценки – отношение «рыночная стоимость»/«оцененная стоимость», существенно удален от оптимального значения, определенного на уровне 0,85 – 0,95 [3, с. 78]. Это объясняется тем, что некогда корректно оцененные стоимости объектов недвижимого имущества ни разу не обновлялись, переоценка недвижимого имущества в целях налогообложения не проводилась. Поэтому со временем стоимость, оцененная в целях налогообложения, все больше отличается от рыночной стоимости объектов недвижимого имущества. Согласно результатам исследования, в Кишиневе в настоящее время стоимость квартир, жилых домов, объектов коммерческого назначения, определенная для налогообложения, значительно меньше их рыночной стоимости, а оцененная стоимость складов, объектов промышленного назначения почти в два раза превышает их рыночную стоимость. Чем больше отличается оцененная стоимость от рыночной стоимости, тем меньше доверия к новой системе оценки недвижимого имущества в целях налогообложения у налогоплательщиков. Постепенно оцененная стоимость превращается в символ, каким была в свое время инвентаризационная стоимость для целей налогообложения.

8. Методология оценки для налогообложения остаётся неизменной с начала 2000–х годов. Не все этапы процесса проведения оценки для налогообложения разработаны на должном уровне. Не уделяется должного внимания одному из заключительных этапов процесса оценке – работе с правообладателями объектов недвижимости. Отсутствует механизм апелляции.

9. До настоящего времени не создана база данных о реальных сделках с объектами недвижимого имущества, которая должна служить основой для проверки качества моделей оценки, для принятия решения о проведении переоценки. Не разработан механизм проведения оценки в целях налогообложения в условиях слаборазвитого рынка и отсутствия достоверных данных

Предложения по институциональному развитию системы оценки недвижимости

Дальнейшее развитие системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения будет зависеть от концепции государственного управления экономикой Республики Молдова. В этом аспекте можно выделить следующие варианты развития:

1). Продолжение роли сильного государства. В этом случае оценка в целях налогообложения продолжает осуществляться кадастровыми органами. Оценка будет проводиться по применяемой в настоящее время схеме, в соответствии с разработанной ранее технологией, при сочетании усилий работников центрального и территориальных уровней предприятия «Кадастр». Поскольку в этом случае не возникает конкуренция, существует риск, что в долгосрочной перспективе работы по оценке будут выполняться с понижением качества, с сохранением прежних недостатков, ошибок и отношения к работе как к рутине.

2). Постепенное снижение роли государства и государственных предприятий в выполнении оценки и переход функций по выполнению оценки в целях налогообложения к частным предприятиям. При этом государство останется основным разработчиком методологии оценки, норм времени и тарифов на осуществление различных этапов процесса оценки. Государство будет определять сумму финансовых затрат, необходимых для выполнения оценки, устанавливать сроки выполнения работ и разрабатывать требования к качеству оценки. Размещение заказов на оценочные работы должно проводиться на конкурсной основе, при объективном анализе производственно-технического потенциала предприятий-конкурентов. При данной схеме особое внимание должно уделяться ответственности предприятий-исполнителей, наличию у них гарантийного фонда, договоров страхования гражданской ответственности.

3). Сочетание деятельности государства и частных предприятий по оценке. Наиболее трудоемкие этапы работ могут выполняться частными предприятиями по оценке (сбор данных о транзакциях с объектами недвижимого имущества, массовый сбор данных об объектах недвижимости, осмотр объектов с целью уточнения кадастровых данных и т. п.). Этот вариант осуществления работ по оценке в целях налогообложения наиболее приемлем на этапе выполнения больших объемов однородных работ. Например, при массовом сборе данных об индивидуальных жилых домах в сельской местности. Среди возможных недостатков данного варианта следует отметить риск низкого качества работ, нарушения технологии сбора данных, проблему исправления ошибок. Преимуществом является выполнение большого объема работ в сжатые сроки, что будет способствовать быстрому завершению работ по оценке. По мнению автора, в этом случае будет достигнуто оптимальное сочетание функций государства и мобильности частного сектора.

Предложения по совершенствованию финансирования системы оценки

В Республике Молдова финансирование работ по оценке недвижимости в целях налогообложения предусмотрено за счет средств государственного и местных бюджетов, однако в реальности осуществляется только за счет средств государственного бюджета. Местные органы власти часто формально относятся к проблемам внедрения новой системы налоговой оценки, не усматривают в ней перспективного источника доходов местных бюджетов. Ситуация в последнее время существенно изменилась. В связи с внедрением политики децентрализации публичных финансов, местные органы публичного управления стали рассматривать налог на недвижимое имущество как важный инструмент повышения налоговых поступлений в местный бюджет. Активная позиция Конгресса местных властей Молдовы, Агентства земельных отношений и кадастра позволили внести ряд поправок в Налоговый кодекс [1] в отношении финансирования работ по оценке и переоценке объектов недвижимого имущества в целях налогообложения. Начиная с 01. 01. 2017 года финансирование этих работ возможно и за счет местных бюджетов и других источников, разрешенных законодательством. Это справедливо, поскольку налог на недвижимое имущество является местным налогом и полностью поступает в доходную часть местных бюджетов.

По мнению автора, другим вариантом финансирования работ по оценке для налогообложения является формирование специального Фонда развития за счет средств местных бюджетов, получаемых от уплаты налога на недвижимое имущество, как это предлагалось в проекте закона о мониторинге объектов недвижимого имущества. В этом случае для развития системы оценки также будут использованы средства местных бюджетов, но их экономическое содержание будет несколько другим. Вместо дотационных денег, идущих на выполнение государственной программы по внедрению новой системы оценки для налогообложения, кадастровая система будет постоянно получать часть «заработанных» финансовых средств, необходимых для развития системы. Средства Фонда развития могут использоваться для выполнения следующих работ:

- создания, содержания и постоянного пополнения базы данных о ценах сделок с объектами недвижимого имущества;
- постоянного анализа рынка недвижимого имущества по всей территории Республики Молдова (для всех видов объектов недвижимого имущества и для всех населенных пунктов);
- актуализации данных кадастра недвижимого имущества;
- работ по переоценке объектов недвижимого имущества для целей налогообложения;
- завершения работ по массовой первичной регистрации объектов недвижимого имущества.

По нашему мнению, этот вариант финансирования наиболее удачен. Он является первым шагом по пути создания самофинансируемой системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения. По мнению автора, данный вариант финансирования, точнее «самофинансирования» системы, является оптимальным и реально осуществимым.

Выводы. В результате выполненного исследования можно выделить следующие направления совершенствования системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения:

- развитие методологии массовой оценки в целях налогообложения;
- разработка механизма совместного финансирования работ по оценке и переоценке недвижимого имущества государством и органами местного публичного управления, в том числе создание Фонда развития оценки недвижимого имущества;
- совершенствование законодательства в области налоговой оценки с целью уточнения функций местных органов публичного управления по внедрению новой системы оценки и налогообложения недвижимого имущества в Республике Молдова.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr. 1163 din 24. 04. 1997. (On-line edition)//http://www. lex. md/fisc/codfiscaltxtro. htm#
2. Hotărîrea Guvernului nr. 670 din 06 iunie 2003 despre aprobarea Programului de măsuri privind implementarea noului sistem de evaluare a bunurilor imobile în scopul impozitării. În : Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr 123-125 din 20. 06. 2003, art. 744.
3. Buzu O. Property Assessment and Taxation in the Republic of Moldova. In: Land Tenure Journal (Published by the World Bank Group and Food and Agriculture Organization of the United Nations), ISSN 2079-715X, 2015, nr. 2, p. 78.
4. Datele Agenţiei Relaţii Funciare şi Cadastru.

ROLUL SCENARIILOR ÎN ACTIVITATEA DE PREVENIRE ȘI PROTECȚIE ȘI ANALIZA COST BENEFICIU

Nicoleta CRĂCIUN*[1]*, cercet. şt. gr. III,
Institutul Național de Cercetare Dezvoltare pentru Protecția Muncii „Alexandru Darabont", România

La nivelul întreprinderii, utilizarea indicatorilor economici poate ajuta la adoptarea unei decizii cu privire la investițiile cele mai atractive în activitatea prevenire și protecție, realizând astfel posibilitatea comparării între mai multe alternative, în cadrul cărora alternativa ‚nici o acțiune' este întotdeauna inclusă. Datorită importanței pe care o are aspectul economic în politica de securitate și sănătate a unei întreprinderi, articolul își propune să sublinieze rolul scenariilor asupra fiabilității și profitabilității măsurii propuse.

Cuvinte-cheie: *lucrul la înălțime, prevenire și protecție, scenarii, indicatori economici*

At the enterprise level, using economic indicators can help a decision on the most attractive investment in prevention and protection activities, thus achieving comparability between alternatives in which alternative, no action 'is always included'. Because of the importance of economic policy and health security in an enterprise, the article aims to highlight the role of the reliability and profitability scenarios of the proposed measure.

Key words: *working at height, prevention and protection, scenarios, economic indicators*

1. Introducere

Dezvoltarea accentuată a lucrărilor din construcții a condus la creșterea numărului de accidente de muncă și îmbolnăviri profesionale. Cu toate deficiențele generate de incompleta comparabilitate a datelor, statisticile existente la nivel european au relevat faptul că din totalul accidentelor de muncă mortale, raportate în fiecare an, aproximativ 1000 de lucrători mor în domeniul construcțiilor [1], în timp ce alte mii, în același domeniu, suferă leziuni și probleme grave de sănătate. De fapt, accidentele la locul de muncă nu înseamnă numai suferinţă şi dizabilitate afectând viaţa lucrătorilor, ci înseamnă şi costuri ale angajatorilor (de exemplu, concediu medical plătit, zile de muncă pierdute, pierdere de profit), ale lucrătorilor şi familiilor acestora (de exemplu, apelare la terţi pentru desfăşurarea diferitelor activităţi casnice) și Guvernului (de exemplu, cheltuielile de îngrijire a sănătăţii).

Ținând cont de incidenţa accidentelor de muncă mortale înregistrate în domeniul construcțiilor, şi de faptul că schimbările de pe piaţa muncii, duc la apariţia a noi riscuri şi din ce în ce mai multe forme noi de angajare, unele dintre ele având un risc mai ridicat în privinţa sănătăţii (angajaţii care lucrează temporar, cu contracte pe perioade determinate, part-time sau în schimburi) sănătatea şi securitatea la locul de muncă sunt considerate componente esenţiale ale calităţii muncii.

Îmbunătăţirea securităţii şi sănătăţii în muncă prezintă importanţă nu numai din punct de vedere uman, pentru a reduce suferinţele lucrătorilor, dar şi ca un mod de a asigura succesul şi durabilitatea întreprinderilor, printr-o dezvoltare economică mai bună pe termen lung. Deoarece de cele mai multe ori este destul de dificil ca angajatorii şi factorii de decizie să fie convinşi cu privire la avantajele pe care le-ar avea îmbunătăţirea condiţiilor de muncă, efectuarea unei estimări financiare sau economice rămâne singurul mod eficient prin care să se obțină informații despre efectele viitoare ale deciziilor.

În general, indicatorii economici care pot fi ușor de determinat în vederea luării unei deciziei sunt:

- perioada de recuperare a investiţiei (RI), definită ca valoarea de timp înainte ca investiţiile iniţiale să fie recuperate. Se consideră că o perioadă de recuperare de doi până la trei ani este de obicei acceptabilă în industrie.
- raportul cost-beneficiu (C/B), definit ca raportul dintre suma costurilor totale și totalul beneficiilor. Cu cât raportul este mai mic cu atât este mai bine. In cadrul analizelor mai detaliate este posibil să se calculeze indicaţii precum recuperarea investiţiei pentru care se ia în calcul şi amortizarea. [2]

Realizarea analizei cost-beneficiu este esenţială în ceea ce priveşte anticiparea viitorului. Aplicarea tehnicilor ştiinţifice poate să ofere impresia că predicţiile sunt foarte exacte, dar în realitate rezultatele prezise pot fi în general nesigure.

2. Rolul scenariilor în activitatea de prevenire și protecție

În ceea ce priveşte lucrul la înălţime, măsurile necesare pentru protecţia securităţii şi sănătăţii lucrătorilor se bazează pe următoarele principii generale de prevenire:

a) evitarea riscurilor prin găsirea unor soluţii constructive (de ex. amplasarea unei platforme în apropierea zonei de lucru pentru a reduce diferenţa de înălţime, utilizarea pârghiilor pentru a ridica planul de lucru la înălţimea lucrării care urmează a se efectua, utilizarea plaselor de protecţie, pernelor pneumatice sau umplute cu granule PVC, sau a sistemelor de oprire a căderii, etc.);

b) evaluarea riscurilor care nu pot fi evitate prin examinarea atentă a situaţiilor în care lucrătorii sunt expuşi la diferite pericole la posturile lor de lucru sau în timpul activităţii. Aceasta trebuie să permită definirea măsurilor de prevenire a riscurilor la adresa sănătăţii şi securităţii.

[1] © Crăciun Nicoleta, e-mail: nicoleta2k3@yahoo. com

În general, alegerea şi utilizarea echipamentului adaptat fiecărui loc specific în vederea prevenirii şi eliminării riscurilor trebuie însoţită de o formare specifică şi de studii suplimentare, dacă este cazul.

Cercetările întreprinse în domeniu au evidenţiat faptul că la nivel european există o practică bazată pe utilizarea scenariilor în ceea ce priveşte adoptarea, la nivel de întreprindere, a unei deciziei corecte cu privire la investiţiile în măsuri de prevenire şi protecţie. Principalul avantaj al acestora îl constituie marea disponibilitate în a face estimări financiare vis-a-vis de o intervenţie, fără ca aceasta să fie de fapt efectuată. [2], [3]

Unul dintre scenariile care poate sta la baza adoptării unei decizii cu privire la investiţiile în măsuri de prevenire şi protecţie a lucrătorilor care îşi desfăşoară activitatea la înălţime, a fost cel realizat de Karla Van den Broek şi colaboratorii săi. Scenariul s-a bazat pe analiza cost–beneficiu, a unui caz de severitate medie, cu 16 zile de absenteism, în care un lucrător în vârstă de cca. 40 ani ce a căzut de la aproape 2 m înălţime într-un şanţ şi-a luxat glezna dreaptă. Pentru a facilita utilizarea practică a metodei, Karla Van den Broek şi colaboratorii săi a proiectat o listă de verificare, care a reunit 40 de elemente de cost legate de accidente de muncă sau legate de problemele de sănătate de la locul de muncă subdivizate în cele cinci clustere HEEPO: umane (H), echipamente (E), mediu (E), produse (P) şi organizare (O. [4]

Ţinând cont de salariu, de timpul de lucru şi de costurile pe oră au fost calculate costurile pentru fiecare element de cost. Pentru acest accident au fost identificate doar consecinţe umane şi de organizare legate de:

- absenţa victimei;
- o productivitate redusă atunci când lucrătorul a revenit la locul de muncă;
- ore suplimentare pentru colegi;
- timp alocat pentru primul ajutor;
- timp pentru a reorganiza activitatea.

Măsurile de prevenire constând în combinaţii de măsuri tehnice, organizatorice şi individuale, investiţiile iniţiale şi costurile anuale recurente au fost înscrise într-o foaie de lucru, astfel încât acestea să poată fi comparate.

În cazul scenariului prezentat măsurile de prevenire au constat în:

- achiziţionarea unui echipament nou/auxiliar - balustrade, centuri de siguranţă, instrucţiuni aferente;
- măsuri organizatorice - vizionarea de filme, împreună cu angajaţii, în care să se prezinte atât acţiunile incorecte care au dus la determinarea accidentului cât şi comportamentul corect în timpul lucrului; urmate de analiza acestora;
- acordarea echipamentului individual de protecţie.

Prin analiza cost-beneficiu a măsurilor de prevenire propuse a rezultat că:

- Investiţia se amortizează în 2,2 ani
- rata internă de rentabilitate este de 35,1%
- suma beneficiilor actualizate este cu 4. 277,48 € mai mare decât suma investită
- indicele de profitabilitate este de 1,60 - pentru fiecare euro investit în proiect
- randamentul este de 1,6 €
- raportul beneficiu-cost este de 7,60.

O altă abordare de stabilirea a deciziei privind alegerea măsurilor de prevenire adecvate în ceea ce priveşte activităţile desfăşurate la înălţime au fost cea a lui Karla Van den Broek şi colaboratorii săi. [4]. Bazându-se pe evidenţierea efectelor negative pe care le au condiţiile de muncă precare asupra indicatorilor economici, aceştia au evidenţiat beneficiile măsurilor de prevenire utilizând trei scenarii. Dintre acestea, primul şi al doilea scenariu evaluează costurile şi beneficiile pentru acelaşi set de măsuri de prevenire, în timp ce al treilea scenariu este considerat ca o măsură alternativă sau suplimentară. Deşi evaluează beneficiile pentru acelaşi set de măsuri de prevenire primele două scenarii se deosebesc prin faptul că: în timp ce primul scenariu se bazează pe o estimare conservatoare a cheltuielilor datorate accidentelor de muncă sau îmbolnăvirilor profesionale care ar putea fi evitate, al doilea scenariu are o ipoteză mai optimistă.

În cadrul fiecărui scenariu, măsurile adoptate au fost grupate de-a lungul a şase categorii principale: schimbare/evitare (I), măsură organizatorică (II), echipament nou/auxiliare (III), de ajustare la locul de muncă (IV), formare (V), echipament individual de protecţie (VI). În ceea ce priveşte activităţile desfăşurate la înălţime, în construcţii, aşa cum se observă în tabelul 1, scenariile elaborate au avut ca măsuri achiziţionarea de echipamente noi, auxiliare sau adaptarea echipamentelor. Dacă scenariile oferă informaţii asupra măsurilor de prevenire ce urmează a fi adoptate, valorile obţinute pentru fiecare dintre indicatorii economici (valoarea actualizată netă - surplusul de valoare rezultat din exploatarea unei investiţii, indicele de profitabilitate şi raportul beneficiu-cost) oferă indicii asupra fiabilităţii măsurii propuse.

Prin analiza rezultatelor, centralizate în tabelul 1, se poate observa că pentru majoritatea măsurilor de prevenire propuse se obţin valori pozitive ale valorii nete actualizate, ceea ce înseamnă că investiţiile în măsurile de securitate şi sănătate la locul de muncă la nivelul întreprinderii vor duce la creşterea valorii prezente a firmei, respectiv la reducerea costurilor generate de absenteism, o mai mare satisfacţie a clienţilor, creşterea motivaţiei, îmbunătăţirea calităţii şi îmbunătăţirea imaginii companiei, etc. Dacă, astfel de scenarii sunt considerate fiabile şi pot fi implemenate cu succes, în ceea ce priveşte scenariile ale căror măsuri determină valori negative ale ”valorii nete actualizate” acestea conduc la diminuarea valorii stocului de acţiuni şi ar trebui respinse.

Tabelul 1. Rezultatele analizelor cost-beneficiu în ceea ce privește activitatea la înălțime în construcții

Tip accident	Descriere măsurilor	Scenariul	Tipul de măsură		Estimarea costurilor evitate,%	Valoarea actualizată netă	Indexul de profitabilitate	Raportul beneficiu/cost
Cădere de pe scară	adaptări ale scărilor (accidente au avut loc la trecerea de pe platformă pe scară)	1	III		30	6. 375,38	1,41	1,45
		2	III		50	22. 807,29	2,47	2,42
	Campanie de sensibilizare: suplimentară	3	III	V	55	26. 232,26	2,59	2,57
Cădere de pe scară	achiziționarea de noi scări dotate cu accesorii suplimentare de siguranță (prindere mai bună)	1	III		30	7. 851,73	1,77	2,23
		2	III		50	18. 373,38	2,81	3,71
	suplimentar: instruirea tuturor lucrătorilor care lucrează pe scări	3	III	V	55	20. 369,56	2,62	3,85
Cădere de pe platforme	achiziționarea de schele; formarea de maiştri (asamblare şi utilizare)	1	III	V	50	123,87	1,00	1,14
		2	III	V	70	8. 983,74	1,29	1,60
	suplimentar: instruirea tuturor lucrătorilor care lucrează la înălțime	3	III	V	75	-168,96	1,00	1,10

Sursa: Socio-economic costs of accidents at work and workrelated ill health, VT-2008/066

Acest fapt este susținut atât de valoarea indicelui de profitabilitate, cât și de raportul beneficiu/cost. Astfel, se poate deduce că atunci când indicele de profitabilitate este supraunitar, valoarea actualizată netă a investiţiei este pozitivă și raportul cost beneficiu este mai mare decât 1, scenariul ales este fiabil și poate fi implementat.

Ținând cont că, măsurile colective concepute pentru prevenirea căderilor de la înălţime oferă o protecţie mai bună decât măsurile individuale de protecţie, prin scenariul realizat Jos Mossink şi Marc de Greef au dezvoltat un scenariu pentru investiții în domeniul securității și sănătății la locul de muncă. Format din trei părți, scenariul, prezintă costurile legate de investițiile, beneficiile potențiale, rezumatul beneficiilor anuale sau economiilor, fluxul de bani, rezumatul cheltuielilor și veniturilor pentru un număr de ani. [5]

Ținând cont de faptul că schelele reprezintă una dintre măsurile de protecție colective care permite oamenilor să lucreze la înălțime în condiții de siguranță, acestea trebuie să aibă un număr de calități intrinseci, cum ar fi balustrade, podine, stabilitate, aspecte structurale și accesibilitate. Astfel, la realizarea scenariului au fost comparate trei tipuri de schele:

- schele de tip A - cu platforma la un singur nivel;
- schele de tip B - cu un nivel suplimentar la 70 cm (materiale);
- schele de tip C - cu platforma de lucru pe o consolă.

Pentru a determina care dintre cele trei tipuri de schele oferă condiții de muncă mai sigure și mai sănătoase, sau prezintă avantaje din punct de vedere economic, s-au comparat cele trei tipuri de constructii. În cadrul analizei economice s-au centralizat costurile anuale și beneficiile, s-a elaborat un model de calcule de cost și s-a determinat dacă investițiile suplimentare în noile tipuri de constructii pot fi aduc beneficii. O astfel de analiză a fost centralizată în tabelul 2.

Tabelul 2. Analiza cost-beneficiu privind utilizarea diferitelor tipuri de schele

	Schele tip A	**Schele tip B**	**Schele tip C**
Cifra de afaceri totală, €	4 489 207	4 673 695	4 528 116
Costuri de operare și de construcție, €	279 077	312 068	303 177
Costuri anuale de personal, €	2 356 650	2 356 650	2 226 779
Costuri anuale cu materialele, €	1 267 931	1 320 037	1 278 920
Costul accidentelor de muncă, €	9 304	1 720	1 596
Costurile leziunilor care pot apărea la locul de muncă, €	183 969	165 572	165 572
Costuri totale, €	4 096 930	4 156 047	3 976 044
Profituri (cifra de afaceri -/- cheltuieli), €	392 277	517 648	552 073
Profitul anual suplimentar în comparație cu schelele de tip A, €		125 371	159 796

Sursa: https://osha. europa. eu/en/tools-and-publications/publications/reports/207

La calculul cifrei totale de afaceri s-a ținut cont de numărul de lucrători (52 lucrători), de activitatea pe care o desfășoară (construcția unui zid de cărămidă cu o lungime de 27,4 m și o înălțime de 1,5 m) și de tipul de schelă utilizat (producția anuală pentru schelă de tip A este de 39 133 m^2, pentru schelă de tip B este de 39 700 m^2, pentru schelă de

tip C este de 39 464 m^2). Astfel, s-a constatat că prin utilizarea schelelor de tip B și C, care permit desfășurarea activității pe două niveluri, crește productivitatea.[5]

În ceea ce privește costurile de personal, s-a observat că utilizarea schelelor de tip C permite o ușoară reducere a personalului (necesită 39 de zidari și 10 asistenți), în comparație cu schelele de tip A și B care sunt operate de 39 de zidari și 13 asistenți, fapt care determină reducerea cheltuielilor de personal. În ceea ce privește costul accidentelor de muncă, s-a estimat că pentru schelele de tip A s-ar produce în medie un accident soldat cu concediu medical timp de 22 de zile lucrătoare, în timp ce pentru schelele de tip B și C, suma anuală alocată incapacității de muncă din cauza accidentelor este estimată la cinci zile lucrătoare. În plus, numărul mai mic de accidente va duce la reducerea primei de asigurare de accidente, pe an, la aproximativ 500 € (atunci când se utilizează schele de tip B) sau 615 € (atunci când se utilizează schele de tip C). [5]

Pe baza datelor obținute de la firmele de construcții, Jos Mossink și Marc de Greef au estimat că o companie care are 52 de salariați are anual 152 de zile lucrătoare de concediu medical care urmează să fie plătit de angajator și o suplimentare de 667 de zile de muncă pierdute (acoperite de asigurare, când lucrătorul nu este disponibil). Astfel, s-a anticipat că prin utilizarea schelelor de tip B și C se va reduce numărul de plângeri și de concediu medical cu 10% în primul an și de o reducere mai mare după aceea. În ceea ce privește valoarea totală a investiției (construcția unui perete cu înălțimea de 8-9 m și suprafața de aproximativ 2 860 m^2) cu 13 de echipe de 4 persoane, aceasta este de 789 100 € atunci când se utilizează schele de tip A, 875 900 € atunci când se utilizează schele de tip B, 939 100 € atunci când se utilizează schele de tip C. [5]

Astfel, prin compararea investițiilor suplimentare cu beneficiile suplimentare anuale s-a obținut o perspectivă rapidă privind fezabilitatea schelelor de tipul B și C.

Ținând cont de faptul că investiția suplimentară în cazul utilizării schelelor de tip B este de 86800€, și beneficiile anuale de 125 371€, iar pentru tipul C, investiția suplimentară este de 150000 €, în timp ce beneficiile suplimentare sunt 159800 € pe an, s-a putut concluziona că investițiile în ambele tipuri de schele B și C sunt atractive din punct de vedere economic. [5]

3. Concluzii

Importanța integrării sănătății și securității în strategia și politica companiei fiind esențială pentru excelență în afaceri și de succes, de cele mai multe ori, adoptarea unor decizii care să permită întreprinderilor să contribuie la sporirea creșterii bunăstării și a inovării durabile este absolut necesară. Întrucât aplicarea tehnicilor științifice conduce de cele mai multe ori la rezultate anticipate nesigure, utilizarea scenariilor coroborată cu efectuarea unei analize cost-beneficiu sunt în esență motorul prezicerii viitorului. Incertitudinea și ipotezele dau astfel posibilitatea de a critica sau chiar de a respinge evaluarea. Totuși, procesul de evaluare oferă mai multe perspective. Pe lângă răspunsurile finale, evaluările economice au efecte pozitive în sensul eventuării costurilor și beneficiilor într-un mod structurat.

În acest sens, pentru eficiență maximă evaluarea economică ar trebui să fie o activitate comună în care să fie implicate toate părțile interesate. Pornind de la puținele datele existente în literatură, s-a constatat că dacă scenariile oferă informații asupra măsurilor de prevenire ce urmează a fi adoptate, valorile obținute pentru fiecare dintre indicatorii economici (valoarea actualizată netă - surplusul de valoare rezultat din exploatarea unei investiţii, indicele de profitabilitate și raportul beneficiu-cost) oferă indicii asupra fiabilității măsurii propuse.

În consecință, nu este așa de important ca angajatorii să privească investițiile în domeniul securității și sănătății ca o povară financiară, ci mai degrabă să indice în ce măsură de securitatea și sănătatea pot contribi la atingerea obiectivelor companiei. În această perspectivă performanțele obținute în domeniul securității și sănătății la locul de muncă pot fi privite ca parte a culturii corporative și a performanței în afaceri.

BIBLIOGRAFIE

1. Eurostat. [Online] http://ec. europa. eu/eurostat/web/health/health-safety-work/data/database.
2. Targoutzidis, A., Koukoulaki, T., Schmitz-Felten, E., Kuhl, K., Oude Hengel, K. M., Rijken, E., Van den Broek, K., Klüser, R., The business case for safety and health at work: Cost-benefit analyses of interventions in small and medium-sized enterprises, Publications Office of the European Union, 2014, p. 149.
3. Verbeek, J., Pulliainen, M., Kankaanpää, E., A systematic review of occupational safety and health business cases. Scand J Work Environ Health 2009; 35(6): 403-413
4. Karla Van den Broek, Marc De Greef, Sebastiaan Van Der Heyden, Klaus Kuhl, Ellen Schmitz-Felten. Socio-economic costs of accidents at work and work-related ill health. European Union, 2011, p. 55.
5. Jos Mossink, Marc de Greef. Inventory of socioeconomic costs of work accidents. [Online] 2002. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2002, p. 47.

MANAGEMENTUL PERFORMANŢEI FERMEI MIXTE DE DIMENSIUNI MEDII

Cristian VANGHELE, lector, dr., Universitatea „Andrei Şaguna", Constanta

Caracteristic ştiinţei managementului, firmei este situarea, în centrul investigaţiilor sale a omului în toată complexitatea sa ca subiect şi ca obiect al managementului, prin prisma obiectivelor ce-i revin, în strînsă legatură cu obiectivele, resursele şi mijloacele sistemelor în care este integrat. Lucrarea de faţă, prezintă direcţiite şi strategiile de bază ale managementului fermei mixte de dimensiuni medii, target-urile şi barierele asigurarii şi desfăşurării unui astfel de management. Scopul şi obiectivul managementului fermei mixte de dimensiuni medii îl constituie analiza multilaterală a relaţiilor şi proceselor de management ce se reflectă în caracaterul multidisciplinar al cunoştintelor manageriale subordonate direct eficienţei întreprinderilor în general şi a întreprinderilor mixte de dimensiuni medii din sectorul agricol în special. În cadrul actului managerial al fermelor mixte de dimensiuni medii, chiar dacă exploataţia are mai multe sectoare şi în cadrul ei există mai multe culturi şi specii de animale,''ferma''trebuie cordonată din p. v economic şi juridic, ca o singură unitate. Subramurile vegetale sau cele din zootehnic, constituie doar doua componente de bază ale fermei agricole. Exploataţia agricolă bazată pe ''ferma mixta de dimensiuni medii''este o ''entitate'' care ia decizii ce conduc procesul de producţie în dinamica sa proprie. Efectul acestei abordări, îsi regaseşte reflecţia în managementul perfomanţei fermelor mixte de dimensiuni medii ca o parte componentă principală,a peisajului economico-social al ''pieţei de capital'' şi al ''pieţei româneşti a afacerilor agroalimentare'' şi ca un instrument important al dezvoltarii generale a economiei la nivel microeconomic şi a obţinerii de profituri concrete economice şi sociale în special, concomitent cu dezvoltarea unui mediu de afaceri sănătos în condiţiile manifestării,unei conurenţe loiale.

Cuvinte-cheie: *Management, microeconomic, agricultură, ferma mixta, sistem decizional, evaluare, indicatori, eficienţă.*

Characteristic science of management, the company is location in the center of its investigations of the human in all its complexity as subject and object management, against the objectives incumbent, closely related to the objectives, resources and systems that is integrated. This paper presents basic directions and strategies of medium sized mixed farm management, and barriers targets based insurance management and conduct of such management. The purpose and objective medium-sized mixed farm management is the analysis of multilateral relations and management processes is reflected in multidisciplinary knowledge management directly subordinate enterprise efficiency in general and mixed medium sized enterprises especially in the agricultural sector. Under the managerial medium-sized mixed farms, even if the holding has several sectors and within it there are many cultures and animal species, the farm must be coordinated in terms of economic and legal as a single unit. The plant or livestock sub-branches, is only two basic components of agricultural farm. Farm-based medium-sized mixed farm is an entity that takes decisions that lead production process in its own dynamics. The effect of this approach finds its reflection in performance management mixed holdings midsize a part of the main landscape economic and social capital market and market romanian business food as an important tool for the overall development of the economy at the micro level and obtaining especially tangible economic and social returns, while developing a healthy business environment in terms of the event, a fair competition.

Key words: *Management, microeconomic, agriculture, farm mixed decision-making system, evaluation, indicators, efficiency.*

Managementul-concept, caracteristici,definiţie, funcţii

Într-o forma sintetică,''*managementul unei exploatatii agricole*'',reprezinta''ansamblul de acţiuni ce privesc dezvoltarea unităţii pe termen lung,cît şi deciziile ce privesc activitatea zilnică,adică continuitatea existenţei acestei unităţi''. Folosirea noţiunii de''management''în economie în general şi îndeosebi în domeniul exploataţiilor agricole de *natura fermei mixte de dimensiuni medii*[1], reclamă anumite precizări şi anume:

- în practica economică şi adesea în literatura de specialitate conceptul de management este folosită alături de conceptele de *conducere, administrare şi gestionare*[2]*;*
- utilizarea mai multor noţiuni pentru a exprima aceleaşi realităţi economico-sociale,crează adesea dificultăţi atunci cînd se încearcă să se precizeze deosebiirile dintre acţiunile de management propriu zis de cele operative, acestea au mai mult un caracter de operaţiuni de execuţie;
- delimitarea sferei de cuprindere a conceptului de management este şi mai dificilă atunci cînd este vorba de agricultură in general şi de *''ferma mixta de dimensiuni medii''* în special;
- în această ramură,datorită marei diversităţi de forme organizatorice,conducătorul activităţilor productive poate fi :
  - proprietarul ;
  - arendasul ;

[1] Alexandru Tofan, Economie si Politică Agrară, Editura Terra Nova, Iaşi, 2004
[2] Aurel Lup, C.. Apetroaie-Tehnologii şi Management în Agricultură, Constanta, 2000

- directorul(managerul) atunci cind exploatarea terenurilor se realizează de o societate agricolă ;

❖ latura esenţiala a managementului *''fermei mixte de dimensiuni medii''*o constituie *''stabilirea obiectivelor concrete''*şi a celor de *perspectivă,strategice.*[1]

Fiecare''ferma mixtă de dimensiuni medii''îşi stabileste obiectivele şi formele de acţiune în raport de condiţiile sale concrete. Obiectivul central al fermelor mixte de dimensiuni medii, îl constituie obţinerea unor cantităţi mari de produse ale caror comercializare să ofere posibilitatea obţinerii unui profit convenabil şi confortabil cu posibilităţi de reinvestire în producţiile viitoare. Managementul performanţelor *fermelor mixte de dimensiuni medii* presupune următoarele activităţi pregătitoare:

- stabilirea unor obiective concrete

- stabilirea unor forme de acţiune în raport de condiţiile specifice ale suprafeţelor de teren,ale capitalului tehnic,a resurselor umane şi a resurselor financiare.

Lucrarile de ameliorаţii aşa cum se ştie,ocupă un loc aparte în strategia managerială a politicii economice a agriculturii ea fiind factorul determinat de:

- sporirea capacităţtilor de producţie,

- de redarea în circuitul productiv al unor suprafeţe de teren nefertile sau cu particularităţi biologige deficitare,

- dezvoltarea unor sectoare de prestări servicii colaterale,

- angrenarea în desfasurarea activitatilor a segmentului socio-uman,

- conservarea şi sporirea capacităţii terenurilor agricole cu potenţial biologic bun pentru desfasurarea activitatilor agricole productive agroalimentare.

Evaluarea şi monitorizarea performanţelor[2] din p. v al ''volumului investiţiilor''în cadrul fermelor mixte de dimensiuni medii,se dovedeşte a fi un demers dificil începind chiar de la faza de proiect,întrucît în marea majoritate a cazurilor avem de aface cu situaţii mai mult sau mai puţin complexe în care sunt prezentate şi alte lucrări colaterale din sectorul vegetal precum:

- drenajele;

- combaterera eroziunii solului;

- lucrari cu caracter agropedoameliorativ. etc.

Alegerea produselor pe care trebuie să le furnizeze o*''ferma mixta de dimensiuni medii''*agricolă cu culturi de cîmp,se face în final după opţiunile consumatorilor deci după cerinţele pieţei,preţurile produselor fiind stabilite de piaăa pe baza acţiunii legii,*,cererii şi ofertei,,*şi a raportului cauzal şi relaţionar, interdependent şi reciproc dintre necesităţile de consum ale populaţiei şi puterea de cumpărare a acesteia. În cadrul fermei mixte de dimensiuni medii,domeniul de activitate constă în-*dezvoltarea sistemului vegetal,* prin cultivarea principlalelor culturi de cîmp, prin dezvolatrea şeptelului animalier producător de carne şi lapte şi a sistemului viticol si pomicol,etc.

Din punct de vedere al necesităţilor lor alimentare sau furajere,activităţile fermei mixte de dimensiuni medii,cuprind[3]:

- culturile cimpului care se împart în mai multe categorii,după cum urmează :

* cereale(grîul,secara,orzul,ovăzul,porumbul,sorgul,orezul)

* leguminoase pentru boabe(fasolea,mazarea,soia)

* plante tehnice(floarea soarelui,rapiţa,inul pentru ulei)

* plante textile(inul pentru fibre,cînepa pentru fibre)

* culturi rădăcinoase şi tuberculifere(sfecla de zahăr,cartoful)

* plante furajere(leguminoase furajere-lucerna,trifoiul rosu)

- leguminoase anuale furajere-mazarichia de toamnă şi de primavară,mazarea furajeră

- graminee anuale furajere-porumbul furajer,iarba de Sudan,răigrasul aristat)

* alte culturi furajere(sfecla furajeră)

* culturi leguminoase

* culturi de pomi fructiferi

* culturi de viţă de vie

* creşterea animalelor

Nivelul la care se vînd produsele,influenţeaza în mod direct şi hotărîtor volumul veniturilor încasate de agricultori şi marimea profitului exploataţiilor agricole.

De aceea fară a neglija celelalte condiţii, managerul este obligat sa opteze pentru obţinerea acelor produse ce sunt cerute de piaţa şi se vînd la preţuri profitabile.

Totuşi, alegerea produselor ce urmează să le realizeze[4],este o decizie grea,ea comportînd o mare responsabilitate deoarece în cursul unui an productiv,cerinţele consumatorilor putînd oscila imprevizibil,preţurile se pot modifica rapid sub influenţa unor factori exteriori agricultorilor şi pieţelor agricole,elemente care sunt greu de anticipat. Oferta de marfuri agricole tributară structurii culturilor deja stabilită,manifestă o mare rigiditate. Aceasta inerţie este dată de structura culturilor ce se stabileste anual,dar şi de modul de folosinţă a terenului şi condiţiile pedo-climatice

[1] Matei Stefan, Evaluarea eficienţei economice, Editura Facla,Timişoara, 1986

[2] Cocriş V.,Işan V., Economia afacerilor,volumul 3, Editura Graphix,Iaşi,1995

[3] Mandache Romulus,Analiza Economico financiară în exploatatiile agricole, Editura Terra Nova, Iaşi 2003

[4] Mandache Romulus,Management în agricultură,Universitatea ''Al. I. Cuza'', Iaşi, 1994

locale ce nu pot fi schimbate aşa de rapid cum se schimbă cerinţele pieţei agricole. De aceea deciziile manageriale de orientare a producţiei în concordanţă cu cerinţele pieţei agricole este necesară şi totodată obligatorie pentru asigurarea performanţei managementului fermei mixte de dimensiuni medii. Din acest punct de vedere, deciziile de orientare a productiei unei exploataţii agricole ce are la bază ''culturile de cîmp''se bazează în special pe ''arta şi experienta managementului'' şi pe expertiza profeisonală şi personală a manegerului, componenete de bază ale desfăşurării în condiţii optime a actului managerial de conducere care totuşi se află întotdeauna în ''cîmpul incertitudinii''şi conţin în esenţa lor un risc însemnat cu efecte imprevizibile. Decizia de selectare a tehnologiilor folosite pentru implementarea sistemului decizional, trebuie să se facă în raport de:

* produsele pe care vrem să le realizăm;
* resursele de care dispunem;
* condiţiile de comercializare existente;

În agricultura''fermei mixte de dimensinui medii'' există două mari *''sisteme de producţie''*si anume:

* sistemul de producţie vegetală;
* sistemul de producţie animală.

Aceste doua sisteme, ţin de sectoarele în care se aplică, fie în cultura platelor, fie în creşterea animalelor. Managementul performanţelor''fermei mixte de dimensiuni medii ''presupune realizarea şi implementarea urmatoarelor forme de ''management''[1]:

** managementul organizarii teritoriului firmei mixte de dimensiuni medii;*
** managementul resurselor de producţie specifice;*
** managementul exploatării mijloacelor tehnico materiale;*
** managementul resurselor financiare;*
** managementul resurselor umane;*
** managementul sistemelor de producţie agricolă;*
** managementul veniturilor, cheltuielilor şi beneficiilor;*
** managementul planificării şi previziunilor viitoare.*

În cadrul mangementului performanţelor fermei mixte de dimensiuni medii,structurarea sectoarelor productive constituie o problemă complexă a carei rezolvare depinde de capacitatea managerilor de a alege variantele adecvate fiecarei categorii de ferme. Obiectivul managementului trebuie să fie *ansamblul structural reciproc* organizat numai pe cîteva ramuri de producţie,cum sunt :

* vegetală(cereale plante tehnice,leguminoase) ;
* zootehnică(creşterea animalelor pe tipuri de specii) ;
* structuri concomitente(ramura vegetală şi ramura creşterii animalelor)-specific fermei mixte de dimensiuni medii.

Structura de producţie mixtă,constă în îmbinarea tipului de structură tehnologică cu cea pe obiect sau produs. Eficienţa acestei structuri depinde de orientarea şi flexibilitatea managementului în aplicarea principiilor managementului performant.

- <u>*Instrumentele managementului fermei mixte de dimensiuni medii*</u>

În continuare voi prezenta trăsăturile caracteristice ale ''managementului planificării şi previziunii''în cadrul unei ferme mixte de dimensiuni medii. *Planul* constituie un instrument de conducere al fermei mixte de dimensiuni medii. *Previziunea şi planificarea* sunt funcţii de bază ale managementului acestei forme de exploataţie agricolă întrucît cu ajutorul lor se stabilesc''obiectivele strategice sau curente ale fermei în concordanţa cu cerinţele pieţii, protecţia mediului şi interesele producătorilor. Exagerarea unor atribuţii ale planificării în unele cu ţări cu regimuri totalitare printre care şi România,au creat o ''aversiune''puternică faţă de noţiunea de ''plan,, ca instrument de conducere a activităţii în economie încît *''documentele cu conţinut de plan''*au început să fie denumite*''programe''*ceea ce e cu totul altceva. Chiar şi în condiţiile acţionării concurenţei în cadrul economiei de piaţă şi a preponderenţei sectorului privat, *planificarea* reprezintă un instrument de echilibru între autonomia exploataţiei(fermei) şi intervenţia statului în reglarea relaţiilor cauzale,,cerere-ofertă,, de produse agricole. Evident că în cadrul economiei de schimb,parametrii de plan nu pot avea aceaşi forţă ca într-o economie centralizată ci vor fi cu atît mai ''flexibili''cu cît ne vom afla la niveluri superioare-ramură, economie nationala şi cu atît mai *''rigizi''*cu cît vom cobori la nivelul unităţii economice sau a subdiviziunilor organizatorice ale acesteia. Aceaşi ''flexibilitate''o vom întîlni în legatură cu ''perioada pentru care se întocmeşte planul.

Planunrile strategice pe termen lung, au caracter orientativ(exceptînd investiţiile), pe cînd cele pe termen scurt(anuale),sunt mult mai riguroase la nivel de fermă, fiind chiar *''obligatorie''întocmirea unui buget de venituri şi cheltuieli(BVC)*

Pentru ca activitatea de planificare să dea rezultate,ea trebuie să se bazeze pe folosirea pîrghiilor economice,a instrumentelor specifice de analiză economică, a prognozelor tehnologice şi economice în condiţiile exogenţelor şi mutaţiilor rapide în raporturile *''cerere-oferta''*

Atît prognoza cît şi planificarea fac parte din ''atributele conducerii'' între aceste două noţiuni deosebirile vizînd în principal două aspecte şi anume perioada de referinţă şi gradul de exactitate al parametrilor la care se referă.

[1] Cârstea Gh., Pârvu F. - Economia şi gestiunea organizaţiii, Ed. Economică, Bucureşti, 1999

În timp ce ‘’prognoza’’ are ca obiect o ‘’anticipare a desfăşurării în viitor a unor fenomene plecînd de la experienţa anterioară şi folosind un ansamblu de metode şi tehnici specifice ; -‘’*planul*’’ constituie un sistem complex şi coerent de indicatori prin care se fixează obiectivele de îndeplinit într-o anumită perioadă dată precum şi măsurile necesare pentru a le atinge.

1. *Prognoza ca instrument al actului managerial, în cadrul unei ferme mixte de dimensiuni medii,* este folosită pentru întocmirea unor variante sau alternative de plan din care se alege după *anumite criterii varianta optimă*.

Acest lucru se poate realiza prin folosirea unor metode şi tehnici, printre cele mai cunoscute fiind:

* extrapolarea tendinţelor pe baza evoluţiei fenomenului în trecut;
* modelarea matematică a opiniei experţilor ;
* metode bazate pe comparaţii,modele probabilistice, simulări;

*2. Planificarea ca instrument al actului managerial, în cadrul fermei mixte de dimensiuni medii***,** poate fi considerată ca o continuare a prognozei de care se deosebeşte nu atît prin durată(unele din ele pot fi şi foarte scurte),cît şi prin conţinutul şi nivelul de elaborare a sistemului de indicatori ai eficienţei economice la nivelul fermei. La nivelul fermei mixte de dimensiuni medii, planificarea cuprinde o serie de indicatori orientativi privind structura şi volumul producţiei ce urmeaza să fie echilibraţi cu aceaşi indicatori ai cererii de consum. Planificarea în cadrul sectorului agricol,are un conţinut mai larg decit stabilirea structurii producţiei şi a volumului acesteia. Atfel la nivelul fermei mixte de dimensiuni medii se elaborează planuri al caror conţinut vizează trei componente de bază ale activităţii economice ale acesteia[1] şi anume :

* planul de producţie(acivitatea de producţie) ;
* planul de marketing sau de valorificare(activitatea comercială) ;
* planul financiar(activitatea financiar contabilă) ;

- *Studiu de caz-Bugetul de venituri şi cheltuieli, indicatori ai eficienţei producţiei şi evaluarea rezultatelor în cadrul fermei mixte de dimensiuni medi*

Există o strînsă legatură între tipul de plan,perioada pentru care se întocmeşte şi obiectivele urmărite. Astfel pe termen lung(15-20 ani) se intocmesc ‘’*planuri stategice* ‘’prin care se proiectează dezvoltarea în viitor a fermei, acest gen de planuri fiind numit *şi’’planuri fundamentale’’sau ‘’planuri scop’’*. La rindul lor planurile strategice pot fi planuri strategice de perspectivă-anuale şi operative(trimestriale, lunare, de campanie). *Planul anual* se concretizează în întocmirea unui BVC-buget de venituri si cheltuieli, care constituie principalul instrument de conducere operativă a fermei mixte de dimensiuni medii. Acesta reprezintă o centralizare a bugetelor parţiale de venituri şi cheltuieli întocmite pe sectoare de producţie şi servicii(suprafeţe,capete de animale,pomi fructiferi,etc). Structura BVC-ului[2] unei ferme mixte de dimensiuni medii,se prezinta dupa cum urmeaza :

Tabelul 1. Structura BVC-ului

Specificaţie	**U/M**
-Profil –Culturi de cîmp-în sistem de arendă	**Mii lei/ha**
A-Valoarea producţiei-din care :	
a. -pentru producţie principală	
B. -Cheltuieli totale-din care :	
a. -pentru producţie principală	
I. -Cheltuieli materiale-din care :	
1. -Cheltueli cu materii şi materiale-din care :	
a. -sămînţă şi material de plantat	
b. -îngrăşăminte chimice	
c. -pesticide	
d. -alte materiale	
2. -Cheltuieli cu lucrarile mecanice	
3. -Cheltuieli cu irigaţiile	
4. -Cheltuieli cu aprovizionarea	
II. -Cheltuieli cu forţa de muncă	
III. -Alte cheltuieli de producţie-din care :	
a. -cheltuieli generale	
b. -dobinzi la credite	
c. -asigurări	
d. -amortismente	
C-Venit net impozabil	
a. -impozite şi taxe	
D-Venit net	

[1] Constantin Dumitru, Ionescu Sorin - Managementul Organizaţiei, Ed. Cartea Universitară, Bucureşti, 2003.
[2] Lup A şi colab., Nivelul tehnologic şi introducerea rezultatelor în producţia agricolă, lucrări ştiinţifice ale SCCI’’Dobrogea’’,vol. X, 1993

E. -Alocaţii şi subvenţii-din care :	
a. -cupoane	
F. -TOTAL VENIT NET	
G. -Rata venit impozabil	
H. -Rata venitului net	

Pentru exemplificare voi prezenta structura BVC-ului la o ferma mixtă de dimensiuni medii la cîteva din elementele structurale ale activităţii de producţie(cultura vegetală ; -leguminoase; -creşterea animalelor; plantaţii):

Tabelul 2. BVC-pentru culura de Grîu Neirigat

Specificaţie	**U/M**	**Valori ***
-Profil –Culturi de cîmp-în sistem de arendă-Grîu Neirigat		
-Valoarea producţiei medii-din care :	Kg/ha	3. 000
a. -pentru producţie principală	''-''	2. 000
b. -producţie secundară	''-''	1. 000
A. -Cheltuieli directe-(I+II)-din care :	Lei/ha	4. 774. 802
I. -Cheltuieli materiale-(1+2+3+4)-din care :	Lei/ha	4. 677. 386
1. -Cheltueli cu materii şi materiale-din care :	Lei/ha	1. 888. 120
a. -sămînţă şi material de plantat	''-''	292. 500
b. -îngrăşăminte chimice-din care :	''-''	1. 065. 000
*-azot	''-''	540. 000
*-fosfor	''-''	385. 000
*-potasiu	''-''	140. 000
c. -pesticide	''-''	480. 620
d. -alte materiale	''-''	50. 000
2. -Cheltuieli cu lucrarile mecanice	Lei/ha	2. 411. 642
3. -Cheltuieli cu irigaţiile	''-''	-
4. -Cheltuieli cu aprovizionarea(20%-din chelt. materiale)	''-''	377. 624
II. -Cheltuieli cu forţa de muncă-total(5+6+7+8)-din care :	Lei/ha	97. 416
5. -salarii şi sporuri	''-''	73. 800
6. -CAS	''-''	16. 236
7. -contribuţie la fond şomaj	''-''	2. 214
8. -contribuţie la fond sanatate	''-''	5. 166
B. -Cheltuieli indirecte de producţie-(9+10+11+12)-din care :	Lei/ha	754. 013
9. -cheltuieli generale şi comune-(7% din chelt. directe)	''-''	334. 753
10. -dobinzi la credite	''-''	354. 260
11. -asigurări pentru calamităţi-(5% din venituri)	''-''	60. 000
12. -impozite şi taxe locale	''-''	5. 000
C. -Fond de pensii şi asig. sociale ale agricultorilor	''-''	42. 000
D. -CHELTUIELI TOTALE DE PRODUCTIE-(A+B+C)	Lei/ha	5. 570. 815
E. -Valoarea productiei secundare	Lei/ha	200. 000
F. -Cheltuieli cu productia principala-(D-E)	Lei/ha	5. 370. 815
G. -COSTUL PRODUCŢIEI	Lei/to	1. 792. 732
H. -PREŢ DE ACHIZIŢIE	Lei/to	2. 000. 000
I. -PROFIT PE TONA	Lei/to	207. 268
J. -PROFIT LA HECTAR	Lei/ha	621. 804
K. -RATA PROFITULUI	%	12

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

În agricultură, majoritatea deciziilor actului managerial din p. v al planificării, se iau în condiţii de incertitudini şi risc[1], de aceea cei care iau decizii strategice la nivelul fermei trebuie să ia în calcul şi aceste probabilităţi.

Riscurile pot prezenta forme diferite ca:

* riscuri naturale;
* riscuri biologice;
* riscuri de piaţă;
* riscuri financiare;
* riscuri politice;

De obicei, o serie de riscuri sunt independente, unele fiind consecinţa sau cauza altora. De

[1] Mandache Romulus,Analiza riscurilor economice în societăşile comerciale,Editura Junimea, Iaşi, 2003

exemplu,''riscul''de a nu realiza producţiile medii planificate atrage după sine ''riscul'' nerealizării veniturilor şi deci a profitului proiectat. Dar nerealizarea veniturilor şi respectiv a profitului poate fi consecinţa unei supraproducţii în urma căreia au scăzut preţurile de valorificare sau dimpotrivă, a creşterii exagerate a preţurilor la unele produse(criza petrolului,un conflict regional,etc). Pentru atenuarea infleunţei acestor riscuri,deciziile trebuiesc luate în condiţiile asigurării împotriva acestor riscuri conform prevederilor legale. Riscurile reglementate,pot fi prevăzute prin plan,ca de exemplu:

- *asigurarea proprietăţii;*
- *asigurarea culturilor;*
- *asigurarea animalelor;*
- *asigurarea contra incendiilor;*

Riscul poate să apară şi datorită nerespectării unor norme tehnologice,aplicării greşite a unor verigi din tehnologia de cultură (soi nepotrivit pentru zona respectivă,succesiunea culturilor,tratamente gresite sau lipsa aplicării unui tratament etc). Incertitudinea trebuie luată şi ea în calcul în procesul elaborarii planului. Înainte de a lua decizia,managerul trebuie să aprecieze cu deosebire implicaţiile incertitudinii preţurilor pieţii prin studii previzionale sau studii de piaţă. Luarea unor decizii în condiţiile de risc şi incertitudine presupune alegerea unor alternative ca de exemplu :

* varianta de plan care să asigure cel mai mare profit

* varianta de plan de la care se obţine cel mai bun rezultat

Pentru manager, în exercitarea actului managerial este important manifestarea unui comportament de tip''*previzional*''capabil sa ia decizii *''anticipative''*care pot preveni în mare masură *efectele''riscului şi incertitudinii''*. Abilitatea şi competenţa managerilor în planificarea flexibilă(un sortiment mai mare de soiuri sau hibrizi cu perioadele de vegetaţie diferite,luarea în calcul a substituirii rapide a unei culturi compromise) pot avea un rol de prim ordin în evitarea sau reducerea la maximum a efectelor negative a riscului şi incertitudinii.

Managementul performanţei fermei mixte de dimensiuni medii, presupune analiza producţiei globale a exerciţiului, prin compararea rezultatelor obţinute în structura vegetală şi animalieră,cu elementele previzionale sau planificate din bugetul de venituri si cheltuieli şi calcularea anumitor indicatori sintetici.

Producţia globală totală **(Pgt),** este un indicator sintetic care rezultă din însumarea producţiei globale agricole **(Pga) ş**i a producţiei globale neagricole **(Pgna).** Producţia globală agricolă **(Pga)** reprezintă valoarea produselor în forma lor *''brută''*(naturală) obţinută din exploataţie în cele doua ramuri de pruducţie(cultivarea plantelor şi creşterea animalelor) într-un an calendaristic. Produsele obţinute din prelucrarea industrială a produselor agricole (vinul, ţuica, smîntîna, untul, brînza etc) indiferent de faptul că ele s-au prelucrat sau nu, în cadrul fermei, nu se include în cadrul producţiei globale agricole) deoarece acestea au fost cuprinse sub forma brută a produselor vegetale şi animale respective. De asemenea produsele animale obţinute în urma sacrificării animalelor (carnea, slănina, pielea, copitele coarnele etc) nu se include în **Pga**-a creşterii animalelor. Exceptie fac: -pielicelele de caracul, blanurile animalelor sălbatice din crescătorii, gogosile de viermi de matase care se obţin numai prin sacrificarea acestora. Producţia globala agricolă se compune din producţia globală vegetală **(Pgv)** şi producţia globală animală sau zootehnică **(Pgz).** Producţia globală vegetală **(Pgv)** -este o sumă valorică a producţiei prncipale **(Ppv) +** a prodcuţiei vgetale secundare **(Psv) +** a valorii producţiei neterminate **(Pnv),** la care se adaugă cheltuielile cu înfiinţarea plantaţiilor viti-pomicole pîna la intrarea pe rod **(Chi).** Metodologia de analiză a realizări sarcinilor de producţie prevazute în planul de producţie, la nivelul fermei mixte de dimensiuni medii, poate prezenta urmatoarele niveluri ca în exemplul de mai jos:

Tabelul 3. Structura producţiei[1], mil lei

Denumire indicator*	Efectiv An anterior	Plan An curent	Efectiv An curent	%-fata de An anterior	%-fata de plan
1. -Productia globala agri cola-din care:	37. 012	38. 770	46. 087	124,5	118,9
a. -prod. globala vegetala	23. 000	24. 556	31. 600	137,4	128,7
b. -prod. globala animala	14. 012	14. 214	14. 487	103,4	101,9
2. -Prod. globala neagricola	22. 631	29. 742	40. 104	177,1	134,8
TOTAL-productie globala	59. 663	68. 512	86. 191	144,5	125,8

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din datele prezentate, rezultă că ferma şi-a mărit volumul producţiei globale agricole cu 44,5%. Aceasta creştere s-a datorat producţiei gloabale neagricole,care a contribuit cu 77,1% şi datorita producţiei globale agricole-cu 24,5%. La fel de edificatoare,pentru analiza performanţelor fermei mixte de dimensiuni medii, este şi analiza structurală a valorii producţiei globale agricole, care cuprinde structura tuturor profilurilor de producţie pe ramuri ale fermei agricole. Situatia productiei globale pe structuri de ramuri este ilustrata prin datele din tabelul de mai jos :

1 Matei Stefan, Evaluarea eficienţei economice, Editura Facla,Timişoara, 1986

Tabelul 4. Situaţia producţiei globale pe structuri de ramuri[1]

Denumire indicator*	U/M	Simbol	Plan	Efectiv	Dif. abs.	%
A. -Prod. globală agricolă-Totală- :	Mil lei	Pgt	61. 390	61. 747	10. 357	20,15
I. -Producţie globală agricolă	‘’-‘’	Pga	46. 470	56. 707	10. 237	22,0
1. -Producţie globală vegetală	‘’-‘’	Pgv	38. 800	46. 529	7. 729	19,92
a. -prod. globală principală vegetală	‘’-‘’	Pgpv	36. 882	41. 813	4. 931	13,36
b. -prod. globală secundară vegetală	‘’-‘’	Pgsv	1. 370	326	-1. 044	0,23
c. -valoarea plantaţiilor-investiţii	‘’-‘’	Ip	-	3. 827	3. 827	7,45
d. -prod. globală vegetală neterminată	‘’-‘’	Pnv	548	563	15	1,02
2. -Producţie globală zootehnică	‘’-‘’	Pgz	7. 670	10. 178	2. 508	13,26
a. -creşterea în greutate vie a animalelor	‘’-‘’	Cgv	2. 301	3. 257	956	1,41
b. -prod. glob. principală animală	‘’-‘’	Pgpz	4. 985	6. 310	1. 356	1,26
c. -prod. secundară zootehnică	‘’-‘’	Psz	384	611	227	1,59
II. -Producţie globală neagricolă	‘’-‘’	Pgna	4. 920	5. 040	120	1,02
1. -Producţie globală industrială	‘’-‘’	Pgi	4. 576	4. 637	61	1,33
2. -Producţie globală a serviciilor	‘’-‘’	Pgs	344	403	59	1,17

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din analiza datelor prezentate în cadrul acestui model de analiză a valorii producţiei globale totale, rezultă necesitatea respectării unor corelaţii între elementele componente directe şi indirecte, care exercită acţiuni în trepte asupra indicatorului,astfel:

*** Pgt=Pgv+Pgz ;**
*** Pgv=Pvp+Pvs+Ip+/-Pvn ;**
*** Pgz=Cgv=+Pzp+Pzs ;**
*** Pgan=Pgi+Pgs ;**
*** {Pgt=([Pvp+Pvs+Ip+/-Pvn)+(Cgv+Pzp+Pzs)]+(Pgi+Pgs)]}**

Sintetizarea acestor date şi centralizarea lor pe elementele de venituri şi cheltuieli,ca părţi componente ale bugetului de venituri si cheltuieli (**BVC**), duc la urmatoare prezentare a BVC-ului,fermei mixte de dimensiuni medii, într-un an calendaristic:

Tabelul 5. BVC

Denumire indicator	U/M	Simbol	Plan	Efectiv	Dif. -abs.	Dif-%
PRODUCŢIA MARFĂ TOTALĂ	mii lei	Pmt	3. 740	4. 211,2	471,2	12,6
I. -Producţia marfă agricolă	‘’-‘’	Pma	1. 030	1. 074,7	44,7	4,3
1. -Producţia marfă vegetală	‘’-‘’	Pmv	750	790,5	40,5	5,4
a. -Prod. vegetală livrată(fizica)-grîu	to	Qv	500	790,5	40,5	5,4
b. -Preţ mediu livrare aferent Qv	lei/to	pvm	1. 500	1. 550	50	3,3
2. -Producţia marfă zootehnică	mii lei	Pmz	280	284,2	4,2	1,5
a. -prod. zootehnică livrată-lapte	hl	Qz	1. 000	980	-20	-20,0
b. -preţ mediu livrare aferent Qz	lei/hl	pzm	280	290	10	3,6
II. -Producţia marfă neagricolă	mii lei	Pmna	2. 710	3. 136,5	426,5	15,7
1. -Producţia marfă industrială	mii lei	pmi	2. 700	3. 120	420	15,5
a. -prod. din activ. ind(fizic)-vin	Vag	Qi	10	12	2	20,0
b. -preţ mediu de vînzare aferent Qi	lei/vag	pim	270. 000	260. 000	-10. 000	3,7
2. -Valoarea lucrarilor şi p. s-/terţi	mii lei	Vplt	10	16,5	6,5	65,0
a. -volumul lucr. prest serv./terţi(tra)	t/km	Qlp	5. 000	5. 500	500	10,0
b. -tarif mediu pe unitate de lucrări	lei/t/km	tm	2	3	1	50,0

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din datele prezentate rezultă respectarea corelatiei de calcul:

Pmt=Pma+Pmna=(Pmv+Pmz)+Pmi+Vlpt=[(Qv x pvm)+(Qz x pzm)]+[(Qi x pim)+(Qtp x tm)]

Managementul fermei mixte de dimensiuni medii,presupune totodată şi analiza *‘’valorii adăugate’’. Valoarea adăugată*, exprimă plusul de valoare ce se obţine din activitatea tehnico-productivă a fermei. Valoarea adaugată se calculează ca diferenţă între ‘’veniturile realizate de fermă în urma vînzărilor producţiilor obţinute,(grîu,porumb,lapte) sau servicii şi cheltuielile aferente pentru achiziţionarea materiilor şi materialelor necesare realizării acestor produse şi servicii. Schematic, această formulă se poate prezenta astfel:

Preţ	**Sub formă de venit**	
Cheltuieli materiale	**Alte cheltuieli**	**Profit**
		Valoarea Adăugată

[1] Matei Stefan, Evaluarea eficienţei economice, Editura Facla,Timişoara, 1986

Valoarea adaugată este determinată de *''valoarea nou creata''* la un anumit moment dat al circuitului economic,prin prelucrarea supplimentară a materiilor şi materialelor cumparate de fermă de la furnizor. În practică, analiza valorii adăugate totale, se face folosind *''modelul factorial''*deoarece acesta permite o evidenţiere mai precisă în ce masură exploataţia agricolă(ferma) respectă cerinţtele creşterii economice, respectiv în ce masură **M1000/Pg,** ca factor calitativ şi-a adus aportul la creşterea valorii adăugate. Pentru exemplificare,am prezentat evoluţia elemnetelor de venituri şi cheltuieli, componente ale BVC fermei mixte de dimensiuni medii prin urmatorul tabel :

Tabelul 6. BVC – ferma mixtă de dimensiuni medii, mil lei

Denumire indicator*	Simbol	Efectiv-an precedent	Efectiv-An curent	%-fata de An precedent
1. -Valoarea producţiei totale globale(2+3)	Pg	8. 600	8. 900	3,48
2. -Vloarea producţiei marfă totale	Pm	6. 200	6. 400	3,22
3. -Valoarea altor elemente ale prod. globale	Ac	3. 800	3. 900	3,22
4. Cheltuieli cu consumurile intermediare	M	6. 750	7. 000	3,70
5. -Chelt. cu cons. interm./1000 lei/Pg(4x1000/1)	M1000/Pg	784,88	786,65	0,22
6. -Valoarea adăugată la 1000 lei/Pg(1000-rd5)	Va1000/Pg	215,12	213,35	0,99
7. -Valoarea adăugată totală(1: 1000 x rd. 6)	Va	1. 850,32	1. 898,815	2,63

(*)-datele utilizate în exemple sunt ipotetice

Din analiza datelor din tabelul de mai sus, rezulta influenţa factorilor direcţi asupra valorii adăugate totale, co nform formulei: **Vat=Va1-Vao,** cu precizarea că valoarea adaugată, a crescut faţă de anul anterior cu 2,63%, atît pe seama creşterii producţiei globale cît şi pe seama reduceerii cheltuielilor cu consumurile intermediare la 1000 lei producţie globală. Creşterea într-o mai mică masură a valorii adăugate, se explică prin faptul că eficienţa economică a consumurilor intermediare care este scazută, în condiţiile unor consumuri mai mari, nu respectă *corelaţia de eficienţă dintre efectul economic obţinut şi efortul depus* **(M).** Toate aceste aspecte se vor reflecta negativ asupra unor indicatori economici ai fermei cum ar fi:

- rata rentabilităţii;

- cheltuielile de exploatare şi alţi indicatori.

Analiza valorii adăugate, pe elemente de structură oferă posibilitatea calculălrii unor indicatori cum sint :

*** gradul de integrare pe verticală a fermei agricole=cifra de afaceri/valoare adăugată ;**

*** contribuţia muncii (forţei de muncă) la creşterea valorii adăuagte = salariile + elemente aferente (impozite, contribuţii)/valoarea adăugată**

***aportul economic al activelor fixe=amortizarea(pe perioada respectivă)/valoarea adăugată**

Managementul structurilor agrare în cadrul fermei mixte de dimensiuni medii,este considerat optim şi recomandat atunci cînd pămîntul din zestrea funciară a fermei,este în aşa fel organizat,amenajat şi folosit încît printr-o exploatare raţională să conducă la obţinerea rezultatelor cantitative de mare performanţă. La nivelul fermei mixte de dimensiuni medii,strategia de management structural,depinde de toate schimbările ce au loc în sistemul de management. Exigentele managementului structural,al performanţelor fermei mixte de dimensiuni medii,trebuie să se reflecte în activitatea exploataţiei, prin:

* perfecţionarea continuă a metodelor de management;

* comportament inovaţional;

* metode de stimulare a creativităţii;

* organizarea şi funcţionarea constructivă a sistemului de management.

în asa fel incit sa poata surprinde toate schimbarile mediului ambiant şi să permită adptarea flexibilă a exploataţiei şi o generalizare a caracterului ei competitiv cu finalizarea în obţinerea unor profituri maxime. Toate măsurile de implementare a strategiei în dezvoltarea fermei mixte de dimensiuni medii,pun accentul pe obiective economice, tehnice,tehnologice,sociale şi nu în ultimul rînd manageriale şi modul lor de realizare în funcţie de resurse. Obiectivele strategice ale fermei,nu sunt altceva decit *''rezultatul diagnosticului''*în domeniul activităţii de piaţă pe care o va desfăşura exploataţia agricolă mixtă de dimensiuni medii. În cadrul exploataţiilor agricole,se recomandă ca metodele şi tehnicile de management, să fie folosite de către manageri în mod diferenţiat,pentru a putea influenţa pozitiv comportamentul econcomic,comercial şi de management. O asemenea metod,oferă posibilitatea cunoaşterii diemnsiunilor economico-financiare axate pe *''descentralizarea manageriala''* de jos în sus şi crearea unor bugete de venituri şi cheltuieli flexibile,atît la nivelul întregii exploataţii cît şi la nivelul subdiviziunilor sale organizatorice printre care şi la nivelul fermelor mixte de dimensiuni medii. În sinteză,rezulta că strategia structurilor manageriale în agricultură are ca obiectiv principal componentele privind restructurarea,remodelarea,reproiectarea şi reînoirea sistemului de managemnet pe baza unor metodologii care urmaresc conjugarea parametrilor productivi şi funcţionali ai acestora, în concordanţă cu cerinţele obiectivelor exloataţiei agricole la fiecare nivel organizatoric.

CONCLUZII

Ca o concluzie, exploataţia agricolă bazată pe ''ferma mixta de dimensiuni medii''este o ''entitate'' care ia decizii ce conduc procesul de producţie în dinamica sa proprie.

Efectul acestei abordări, îsi regaseşte reflecţia în managementul perfomanţei fermelor mixte de dimensiuni

medii ca o parte componentă principală,a peisajului economico-social al economiei de piaţă şi ca un instrument important al dezvoltarii generale a economiei la nivel microeconomic şi a obţinerii de profituri concrete economice şi sociale în special, concomitent cu dezvoltarea unui mediu de afaceri sănătos în condiţiile manifestării,unei conurenţe loiale. Ca o concluzie, managementul structurilor agrare în cadrul fermei mixte de dimensiuni medii, este considerat optim şi recomandat atunci cînd pămintul din zestrea funciară a fermei este în aşa fel organizat, amenajat şi folosit, încit printr-o exploatare raţională să conducă la obţinerea rezultatelor cantitative de mare performanţă. La nivelul fermei mixte de dimensiuni medii, strategia de management structural,depinde de toate schimbările ce au loc în sistemul de management. Exigenţele managementului structural al performanţelor fermei mixte de dimensiuni medii, trebuie să se reflecte în activitatea exploataţiei, prin:

* perfecţionarea continuă a metodelor de management;
* comportament inovaţional;
* metode de stimulare a creativităţii;
* organizarea şi funcţionarea constructivă a sistemului de management.

În aşa fel încît să poată surprinde toate schimbarile mediului ambiant şi să permită adptarea flexibila a exploataţiei şi o generalizare a caracterului ei competitiv, cu finalizarea în obţinerea unor profituri maxime. Toate masurile de implementare a strategiei în dezvoltarea fermei mixte de dimensiuni medii, pun accentul pe obiective economice, tehnice, tehnologice, sociale şi nu în ultimul rînd manageriale şi modul lor de realizare în funcţie de resurse materiale, umane şi financiare. Ajustarea structurilor agricole trebuie să urmarească modernizarea exploataţiilor astfel încat ramura agriculturii să devină competitivă pe piaţa internă şi internaţională. Rezultatul acestor transformări este pozitiv dacă se asigură un grad normal de autosuficienţăa alimentară şi daca se obţin avantaje de pe urma integrarii în UE.

Rezultatele financiare oferite de aceasta şi de organismele financiare internaţionale constituie un mare avantaj şi trebuie gestionate cu pricepere şi folosite pentru modernizarea structurilor agricole. Reforma politicilor agricole atît în România cît şi în Republica Moldova, este un proces care nu va depinde numai de situaţia internă şi de evoluţia Politicii Agricole Comunitare, ci şi de evoluţia situaţtiei internaţionale, de raportul de forţe între cei doi mari competitori: Statele Unite şi Uniunea Europeana. Agricultura de subzistenţă produce inflaţie, generată de dezechilibre,,cerere-ofertă,, şi creşterea preţului la produse de bază în alimentaţia populaţiei, decaderea pieţei interne şi creşterea dependenţei de import.

BIBLIOGRAFIE

1. Alexandru Tofan, Economie si Politică Agrară, Editura Terra Nova, Iaşi, 2004
2. Aurel Lup, C.. Apetroaie-Tehnologii şi Management în Agricultură, Constanta, 2000
3. Baghinschi V,Braşoveanu N., Eficienţa economică a investiţiilor în agricultură, Editura Agro-Silvică,Bucureşti,1966
4. Burduş E. - Management Comparat Internaţional, Editura Economică, Bucureşti, 2004.
5. Burduş E., Androniceanu A. - Managementul schimbării, Bucureşti, Editura Economică, 2000.
6. Buzărnescu Ştefan - Sociologia conducerii, Editura de Vest, Timişoara, 2003.
7. Cândea Dan şi Rodica - Comunicarea managerială aplicată, vol. I, Bucureşti, Ed. Expert, 1998.
8. Carnall C. - Managing Change in Organizations, London, Prentice Hall International Ltd., 1995.
9. Cârstea Gh., Pârvu F. - Economia şi gestiunea organizaţiii, Ed. Economică, Bucureşti, 1999.
10. Cocriş V.,Işan V., Economia afacerilor,volumul 3, Editura Graphix,Iaşi,1995
11. Collins Jim - Excelenţa în afaceri, Ed. Curtea Veche, Bucureşti, 2007.
12. Comănescu M. - Management European, Ed. Economică, Bucureşti, 2001.
13. Constantin Dumitru, Ionescu Sorin - Managementul Organizaţiei, Ed. Cartea Universitară, Bucureşti, 2003.
14. Constantin Ticu, Stoica Ana - Managementul resurselor umane, Institutul European, Iaşi, 2002.
15. Cornescu Viorel, Marinescu Paul, Curteanu Doru, Toma Sorin - Management - de la teorie la practică, Editura Universităţii din Bucuresti, 2003.
16. Jalbă Z, Sistemul informaţional şi analiza economic-finaciară în unităţile agricole, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1981
17. Kurt P. Stocker, *A Strategic Approach to Crisis Management* în *The Handbook of Strategic Public Relations and Integrated Communications,* Ed. de Clark L. Caywood, McGraw-Hill, New York, 1997
18. Lup A şi colab., Nivelul tehnologic şi introducerea rezultatelor în producţia agricolă, lucrări ştiinţifice ale SCCI’’Dobrogea’’,vol. X, 1993
19. Mandache Romulus,Analiza Economico financiară în exploatatiile agricole, Editura Terra Nova, Iaşi 2003
20. Mandache Romulus,Analiza riscurilor economice în societăşile comerciale,Editura Junimea, Iaşi, 2003
21. Mandache Romulus,Management în agricultură,Universitatea ‘’Al. I. Cuza’’, Iaşi, 1994
22. Mandache Romulus,Management,evaluare şi analiză economic în întreprinderile agroalimnetare, Editura,Muntenia,Constanţa, 2000
23. Mandache Romulus,Organizarea unităţilor agricole, editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1989
24. Matei Stefan, Evaluarea eficienţei economice, Editura Facla,Timişoara, 1986
25. Patrick Lagadec, *Preventing Chaos In a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation,* tradus în engleză de Jocelyn M. Phelps, McGraw-Hill Book Company, London, 1993
26. Secrieru C, Alimentaţia şi agricultura sub influenţa mecanismului pieţei mondiale,Editura Monograf, Constanţa, 1996

DIFICULTĂȚILE RENAȘTERII ECONOMIEI MONDIALE

Virginia COJOCARU, prof. didactic, USM
Silvia LAZARI, drd., ULIM
Salih KAYA, manaer., Turcia
Sergiu GARȘTEA, prof., USM

Apar tot mai multe dovezi privind eșecului politicii economice în întreaga lume, devenind din ce în ce mai dificil de ignorat aceste fapte. Indicatorii economici mediocri din Canada sunt doar o parte a imaginii globale sumbre: economia Europei arată în mod dramatic situația, precum și unele dintre cele mai mari țări în curs de dezvoltare. Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional au revizuit recent previziunile pentru creșterea PIB-ului la nivel mondial în 2016 și 2017 în diminuare. Având în vedere raportul FMI, unde se afirmă că politica de austeritate face mai mult rău decât bine, iar experimentul economic cu vârstă de 30 de ani în politică liberă, fără restricții pe piața se apropie de sfârșit. În ciuda promisiunilor repetate de a aduce prosperitate maselor, neoliberalismul s-a dovedit a fi nereușit. Aceasta, fără îndoială, a adus puțină utilitate și a lăsat în urma sa doar dezacordul și mânia deplină a clasei muncitoare în calea sa-și acești oameni rapid câștigă influență politică. În aceste condiții ne putem aștepta la greve, revolte și chiar manifestări radicale. Criza financiară a fost susținută artificial, fără a schimba ceva radical în modul de producere al bunurilor, fără a face o schimbare inovațională în procesele economice fundamentale.

Cuvinte-cheie: *economie mondială, criză economică, redresare, renaștere, ajutoare externe.*

There are more and more evidence of the failure of economic policy in the world, becoming ever more difficult to ignore these facts. The mediocre economic indicators from Canada are only part of the overall picture: Europe's economy shows dramatically the situation, and some of the largest developing countries. World Bank and International Monetary Fund have recently reviewed the forecast for GDP growth worldwide in 2016 and 2017 reduction. Considering the IMF report, stating that the austerity policy cause more harm than good, and economic experiment aged 30 years in free politics, unconstrained on market is about to end. In spite of the repeated promises to bring prosperity to the masses, neoliberalism has proved to be unsuccessful. This without a doubt has brought little utility and left behind just full disagreement and anger of the working class in its path - and these people quickly gaining political influence. In these conditions we can expect walk-out, riots and even radical manifestations. The financial crisis has been supported artificially, without a radical change in the mode of production of goods without making innovative changes in fundamental economic processes.

Key words*: world economy, economic crisis, recovery, revival, foreign aid*

JEL Classification: O10, F50

Introducere. Uniunea Europeană se află la marginea prăpastiei, aproape de situația dezmembrării, într-un vid intelectual în gândirea economică, cu unele consecințe asupra schimbărilor importante în soarta tuturor cetățenilor care locuiesc pe Bătrânul Continent. Experții de la Economist Intelligence Unit (EIU) făcând unele investigații au ajuns la concluzia că regiunea europeană este supusă unor provocări semnificative – cele mai importante 7 amenințări vizând stabilitatea economica și viitorul politicii Europene cu indicarea unor pericole, care ar duce la sfârșitul strategiei integrării europene.

Scopul cercetării constă în investigarea factorilor care afectează dezvoltarea ascendentă al vieții UE, factorii, care ar putea conduce la depășirea problemelor și scepticismului privind viitorul UE.

În procesul investigației autorii au folosit unele **metode de cercetare** ca metoda istorică, analizei, comparației, deducției, care au permis a face unele concluzii.

Cercetare și analiză. Imposibilitatea de a austeritate fiscală este evidentă și a avut un impact negativ imens nu numai asupra producției și a creșterii economice, dar și asupra inegalității în avere, salarii, șomaj, situația de pe piața muncii, calitatea muncii și a mediului. Deciziile sunt adesea propuse de politicieni, tehnocrați și politicieni, ceea ce duce la o mai multă austeritate, trădând înțelegerea lor limitată a lumii reale. Politica monetară în mod clar este pe epuizate. Timp de mulți ani, ratele dobânzilor, aproape zero, au avut doar un efect redus asupra producției. Băncile centrale încearcă acum să inventeze o astfel de politică monetară, care ar fi considerată "non-tradițională". Concomitent, relaxarea cantitativă nu a reușit să stimuleze creșterea economică (fig. 1, 2), astfel încât băncile centrale acum încearcă să introducă rate ale dobânzii negative. Mulți analiști sunt de părerea aceste proiecte nu vor funcționa. La un moment dat, reducerea ratei nu va avea nici un efect.

Această incapacitate de a revigora economia globală a format vidul intelectual în gândirea economică. A sosit timpul pentru a reconsidera economia și politica economică.

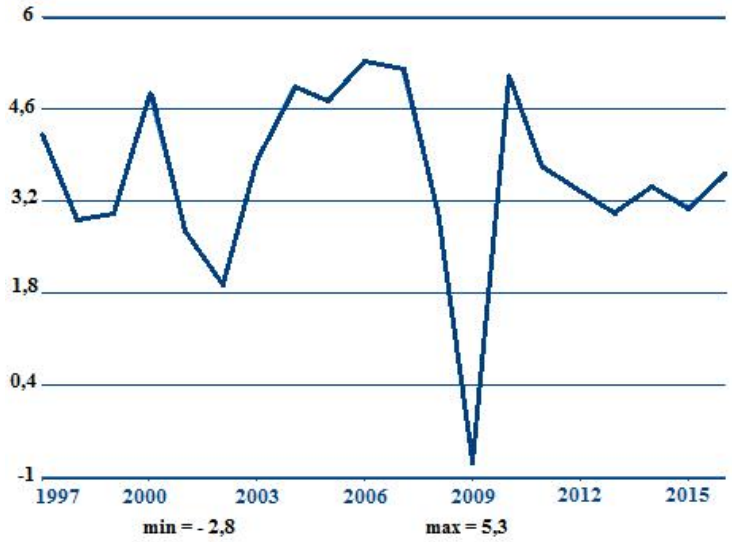


Fig. 1. Ritmul de creştere al PIB-lui mondial,% către anul precedent

Sursa: investigațiile autorilor în baza [3]

Există doar două soluții posibile: a continuarea traiul în stagnare în următorul deceniu (i), sau pentru a anula politicile eşuate şi să depună eforturi pentru strategia expansionistă financiară globală.

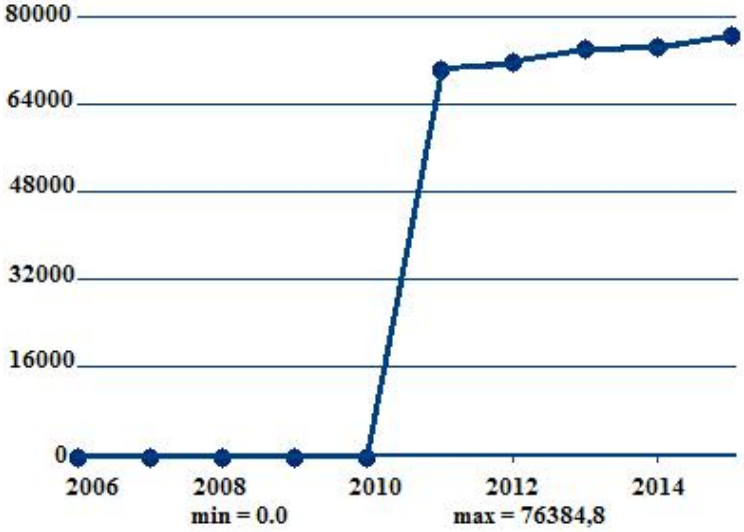


Fig. 2. Dimensiunea PIB-lui mondial nominal, miliarde USD

Sursa: investigațiile autorilor în baza [4]

Demn de remarcat flirtul recent al politicii fiscale canadiene. Altminteri, în ciuda unui început bun, aceasta va avea un efect limitat, în cazul în care alte țări adoptă aceeaşi politică veche. În cele din urmă, politicile expansioniste interne se va ciocni de peretele unei austeritate la nivel mondial. Țările ar trebui să avanseze pentru a extinde cererile interne şi externe.

In 1947, secretarul de stat al SUA, George Marshall a ținut un discurs istoric la Universitatea din Harvard, punând bazele unui plan ambițios de a reconstrui Europa de după război - un plan care a contribuit în cele din urmă la o perioadă fără precedent de creştere economică la nivel mondial.

Principalele ramuri, unde s-au văzut rezultate palpabile după planul Marshall:

- Ramurile industriale, care se păreau anterior, depășite și și-au pierdut eficiența, au fost renovate în scurt timp fără schimbarea politicii economice naționale din țările-recipiente. Ca rezultat, economia statelor europene și-a revenit mai rapid, decât se putea de aşteptat.
- Țările europene au avut posibilitate să se achite cu datoriile externe.
- Influența comuniștilor și URSS a fost slăbită.
- S-a restabilit şi s-a consolidat clasa medie europeană – ca garant al stabilității politice și dezvoltării stabile.
- În decurs de 20 de ani, țările care au obținut ajutoare, și-au ameliorat starea economică şi s-a îmbunătățit nivelul de trai al populației.

Principalele țări beneficiare de ajutoare după planul Marshall:

Austria	Luxembourg
Belgia	Olanda
Marea Britanie	Norvegia
RFG	Portugalia
Grecia	Zona liberă Triest
Danemarca	Turcia
Irlanda	Franța
Islanda	Suedia
Italia	Elveția

Faptul că Planul Marshall nu a jucat un rol decisiv în miracole economice ale Europei, mărturiseşte faptul că din cele 17 țări care au beneficiat de un ajutor din SUA, au valorificat oportunitatea mai puțin de jumătate din ele. In plus, una dintre cele cinci țări europene (Germania, Franța, Italia, Spania și Grecia), care au făcut minuni în economie – Spania a nu a primit nici un ajutor în cadrul Planului Marshall. În același timp, Marea Britanie, a primit fonduri mai mult decât restul (2,8 miliarde de 13 miliarde USD), în dezvoltarea economică rămânea mult în spatele liderilor europeni ai boom-ului economic.

În țară s-a acutizat spirală inflaționistă. Un impact negativ asupra economiei Marei Britanii la avut sistemul de la Bretton Woods și reorientarea treptată a economiilor fostelor colonii britanice către SUA. Ramurile vechi a industriei britanice, în special, ca cărbunele și oțelul, se adaptau greu la noile condiții. Ca rezultat guvernului britanic a fost nevoit de două ori - în 1948 și 1967 – să recurgă la devalorizarea valutei naționale.

Statele Unite ale Americii, acordând asistență financiară țărilor europene, de fapt, au ajutat propria țară. Planul Marshall prevedea vânzarea produselor fabricate în SUA, în așa mod sporind exportul SUA și accelerând creștere economică.

Suma ajutoarelor totale pentru punerea sa în aplicare s-au ridicat la aproximativ 13 miliarde USD. Iar ponderea principală a revenit Marei Britanii (2,8 miliarde), Franței (2,5 miliarde), Italiei (1,3 miliarde), Germania de Vest (1,3 miliarde) și Olandei (1 miliard USD).

Ca o condiție prealabilă de ajutor din partea SUA a cerut îndepărtarea de guvernele a comuniștilor, care au semnat un acord privind furnizarea de sprijin financiar. Ca rezultat, în 1948 nu au existat comuniști în componența guvernelor din Europa de Vest. Concomitent, programul a intrat în vigoare în aprilie 1949, atunci când a fost semnat un acord la înființarea blocului militar-politic al NATO. 12 din cele 17 țări europene care au primit asistență financiară în cadrul Planului Marshall, au devenit membri ai NATO.

Au fost stabilite și alte programe de ajutoare, cu caracter politic.

- Planul Morgenthau – un program de transformare post-război pentru Germania, propus de Ministrul Finanțelor SUA Henry Morgenthau.

• Doctrina Truman – programul de alocare și asistență financiară pentru Grecia și Turcia pentru a nu permite comuniștilor să se întărească în aceste țări.

• Planul Marshall pentru Ucraina – este o inițiativă a politicienilor europeni, businessmenii, filozofi și persoane publice în crearea Programului de reformă pentru Ucraina, care sunt concepute pentru a aduce starea de criza economică ca un analogie cu Planului Marshall pentru Europa după al doilea război mondial.

Lider în creșterea economică în Europa postbelică a fost Italia, în timpul miracolul economic (1953-1973 ani), a depășit prin creșterea medie anuală a producției industriale toate țările europene. Doar Japonia a era în fruntea dezvoltării la scară globală. Din 1959 până în 1962 creștere medie anuală a PIB în Italia, a fost mai mare de 6%. În anii 1957-1960 producția industrială a crescut cu în medie de 31,4% pe an. Astfel, creșterea în industria de automobile a fost de 89%, inginerie de precizie – 83%, producția de fibre sintetice a crescut cu 66,8%. Pe parcursul perioadei 1953-1962, producția industrială a crescut de trei ori. Economia italiană din agrar-industrială s-a transformat într-una dintre cele mai industrializate din lume.

Pe măsură ce ne apropiem de deceniul al șaptelea al Programului european de redresare, mai bine cunoscut sub numele de Planul Marshall, acum este un moment bun pentru a reflecta asupra unei noi strategii de creștere la nivel mondial, pentru a ajuta economia noastră de a se recupera după aproape un deceniu de criză economică și financiară, precum și pentru a preveni frustrarea și disperarea celor săraci și clasa muncitoare la nivel mondial. Cu alte cuvinte, avem nevoie de un nou plan Marshall, pentru a satisface nevoile economiei mondiale a secolului XXI, unde guvernele au ca scop crearea de bogății și prosperitate.

Dacă cercetăm succesul coordonării expansiunii fiscale în economia mondială în urmă cu șapte ani, într-adevăr, în anul 2009, la apogeul crizei financiare, țările din întreaga lume au convenit să accepte politica fiscală keynesiană expansionistă. Impactul a fost impresionant: el a stopat declinul economic și a contribuit la reluarea creșterii economice (fig. 3).

De la mijlocul anilor 2000 UE s-a ciocnit cu provocări de proporții, mișcarea de integrare a fost frânată, ca în perioada anilor 1970. Măsurile luate de UE au permis atunci a evita destrămarea uniunii, însă de a vorbi încrezător despre depășirea crizei este prematur.

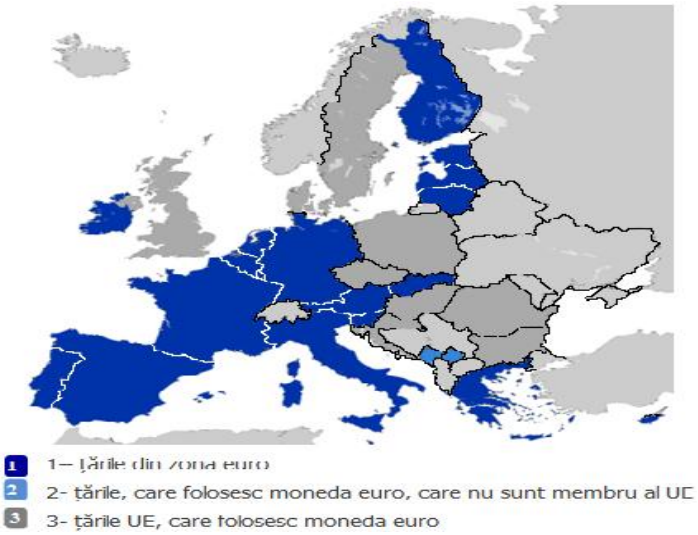


Fig. 3. Țările din UE, zona euro și care folosesc euro

Sursa: investigațiile autorilor în baza [2]

Evenimentele din ultimii ani permit a evidenția patru consecințe ale crizei asupra integrării:

1) sporirea proceselor de federalizare în zona euro;

2) cimentarea modelului de integrare cu mai multe nivele;

3) creșterea semnificației factorilor economici ca sursă de putere;

4) demarcarea clară a hotarelor UE în interior și pe perimetru.

Nu există motive să se creadă că, viitoarea rotație a Consiliului guvernatorilor BCE va stabili slăbi prioritatea "nucleul dur" al țărilor UE în procesul de luare a deciziilor în zona euro. Mecanismul de guvernare UEM existent complică trecerea la o monedă unică al țărilor noii, și s-a închis oportunitatea pentru Marea Britanie. Criza a dezvăluit limitele naturale ale extinderii UE, ceea ce face puțin realistă aderarea Turciei și începutul negocierilor de aderare cu Ucraina. Euforia integrării economice europene a persistat în perioada, când economia europeană era în ascensiune, dar mai rămâne atractivă pentru noile state aderate (10+2) și pentru unele țări din sud-estul european. Odată cu apariția crizelor economice, cu necesitatea de a ajuta financiar țările cu economie slabă și mediocră, "nucleul dur" al țărilor UE se eschivează de la hotărârile anterior luate, sau chiar părăsesc UE (Marea Britanie). Întoarcerea țărilor UE pe o cale de dezvoltare durabilă necesită o modernizare radicală a economiei și societății europene, dar vectorul nu este definit. Este clar că nu poate fi în continuare acumularea bogățiilor și creșterea consumului. Obiectivele și țintele Strategiei "Europa 2020", în ciuda limitărilor sale, vor fi, în opinia noastră, doar parțial puse în aplicare[1]. Modernizarea poate inhibată prin subfinanțarea cercetării de bază, care au avut loc ca urmare a războiului rece, precum și factorii sociali, rolul cărora în progresul economic a fost subestimat anterior. Noi oportunități de a actualiza strategia de integrare a UE va fi deschisă după elaborarea strategiei de funcționare a UE.

Comisia Europeană a îmbunătățit cifrele de creștere în zona euro și Uniunea Europeană pentru 2016,. pentru 2016, prognoza rămânând neschimbată. Mai exact, la Bruxelles se așteaptă ca economia zonei euro va crește cu 1,5% în 2016, două zecimi mai mult decât s-a estimat în luna februarie. Pentru ansamblul Uniunii Europene se prevede o creștere a PIB-ului de 1,8%. De asemenea, estimările autorilor oferă prognoza de primăvară 2016, anul în care Comisia estimează că economia în zona euro va crește cu 1,9%, iar UE 2,1%. Aceste previziuni sunt neschimbate de la estimarea anterioară. Estimăm că cererea internă va fi principalul factor, care va contribui la creșterea PIB-ului, prin accelerarea consumului privat. In plus, Bruxelles-ul a îmbunătățit calculele sale datorită nivelurilor prețurilor, scăzute de petrol, o creștere a refugiaților la nivel mondial, deprecierea monedei euro și impactul programului de cumpărare a datoriei BCE. De asemenea, acestea contribuie la revizuirea ascendentă a poziției neutre pe plan bugetar în întreaga UE și reforme structurale. Economia europeană și al țărilor în curs de dezvoltare nu este perfectă de mai mulți ani, cu o recuperare favorizată al factorilor externi, care deja încep să dea roade. Este important să se realizeze investiții și reformele preconizate și să nu se abată de la politicile de responsabilitate fiscală pentru a crea noi locuri de muncă și creșterea economică durabilă, de care are nevoie Europa.

Grecia. În ciuda îmbunătățirii globale a regiunii, Grecia rămâne țara cu cele mai proaste perspective. De fapt, executivul UE a redus la două puncte (de la 2,5% la 0,5%), prognoza de creștere pentru țara Hellenică, din cauza incertitudinii negocierilor inutile privind refugiații. Bruxelles trimite în continuare avertismente Greciei privind prognoza creșterii economice. Nimeni în UE nu este cointeresat ca această economie va rămână slăbită în continuare[2]. Pe de altă parte, UE este optimistă cu privire la economia Greciei pentru 2016, deoarece oferă o îmbunătățire de 2,9% din PIB.

Spania. Conform rezultatelor în 2015 toate țările-membre ale UE au înregistrat cifre pozitive de creștere economică, cu excepția Ciprului (a cărei economie încă scade 0,5%). Țările în cea mai rapidă creștere sunt Irlanda și Malta (ambele 3,6%). În rândul celor mai importante economii ale zonei euro, clasamentul este condus de Spania (2,8%), Germania (1,9%), Franța (1,1%) și Italia (0,6%). În întreaga UE, trebuie să menționăm, de asemenea, cifre bune

de creştere în Polonia (3,3%) şi Marea Britanie (2,6%)[1]. In şase state în 2016 se preconizează o creştere de peste 3%. In mod specific, aceste ţări sunt: Irlanda (3,5%), Luxemburg (3,5%), Slovacia (3,4%), Lituania (3,3%), Malta (3,2%) şi Letonia (3, 2%)[5].

Se apreciază că inflaţia în zona euro rămâne aproape de zero, în principal din cauza efectelor scăderii preţurilor la energie. Cu toate acestea, se prezice că preţurile ar trebui să crească în 2016, înviorând puterea cererii interne, creşterea preţurilor la materiile prime vor provoca preţurile mai mari la import. În acest context, se aşteaptă ca inflaţia anuală în UE şi zona euro va creşte cu 0,1-1,5% în 2016. Bruxelles prezice, de asemenea, o "ameliorare lentă", pe piaţa forţei de muncă. Rata şomajului în UE şi în zona euro va scădea, deoarece situaţia ocupării forţei de muncă se extinde la îmbunătăţirea diferitelor sectoare, ajungând, respectiv, 9,6-11%. În 2016, această tendinţă va fi consolidată prin îmbunătăţirea creşterii, în special în ţările care au reformat piaţa forţei de muncă şi şomajul, reducându-se la 9,2% în UE şi 10,5% în zona euro [6].

Perspectivele bugetului în UE şi în zona euro "se îmbunătăţesc", prin ajustările efectuate în ultimii ani, precum şi îmbunătăţirea situaţiei economice generale, estimată că deficitul mediu în raport cu PIB în UE va fi 2-2,5% în 2016. În conformitate cu estimările de la Bruxelles [3], datoria publică în raport cu PIB în UE şi în zona euro ar trebui să scadă în acest an şi anul viitor va constitui 86,9% şi 92,5%, respectiv, în 2016.

În consecinţă, la reuniunea G20 de la Toronto (2010), guvernele au fost de acord să se întoarcă la austeritate economică. Expansiune fiscală a fost deturnată prea repede, iar efectul acestei decizii imprudente este acum evident. Concomitent există mai multe probleme importante care trebuie luate în considerare. Cum acest nou plan Marshall va arata? Cât timp va acţiona? Primul pas este de a convoca o reuniune specială a G20, pentru a discuta stadiul actual al condiţiilor economice globale.

Concluzii:

Lumea a devenit prea liberalizată, şi evenimentele s-au derulat prea repede. Trebuie să facem un pas înapoi, să evaluăm problema şi să începem recuperarea. Pentru acesta vor fi necesare reforme serioase. Printre primele trei priorităţi care urmează să fie discutate:

- Şomajul şi inegalitatea veniturilor: crearea locurilor de muncă nu este suficientă. Este nevoie de un angajament global pentru ocuparea forţei de muncă depline, ca obiectiv socio-economic. De asemenea, avem nevoie de un angajament faţă de redistribuirea globală a bogăţiei.
- Reformele financiare: starea financiară de liberalizate s-a adeverit destabilizatoare. Aceasta va necesită unele controale de capital.
- Noua arhitectură financiară: Ar trebui să se bazeze pe o nouă monedă internaţională pentru comerţul internaţional, guvernat de uniunea internaţională de cliring.

Schimbările din economia mondială, ca rezultat al crizei financiare globale, nu par să aibă succes fiabil, deoarece criza economică din ţările dezvoltate a fost susţinută din rezervele financiare naţionale, fără a fi însoţite de schimbări revoluţionare în industrie, agricultură, medicină etc., prin utilizarea tehnologiilor de vârf (nanotehnologii), material noi, fabricarea de produse inteligente. Suportul financiar unor ramuri şi structuri depăşite nu credem să nu conducă la noi crize şi falimentări.

BIBLIOGRAFIE

1. Chatterji M. Book Series: Contributions to Conflict Management, Peace Economics and Development. Public Policy & Environmental Management,
2. Pescaru C. 7 riscuri care ar putea distruge Europa asa cum o stim acum. În: http ://www. ziare. com/economie/criza -economica -mondiala/7-riscuri-care-ar-putea-distruge-europa-asa-cum-o-stim -acum-1418652
3. Quentin Peel. Germans revive Greek Marshall Plan idea. http ://www. theglobeandmail. com/report -on -business/international-business/germans-revive-greek-marshall-plan-idea/article 548231/
4. Rochon L. P. We need a new Marshall Plan to reinvigorate the global economy. http ://www. theglobeandmail. com/
5. Sapiro M. Why Trade Matters. NW Washington: The Brookings Institution, 2016
6. Shiller R. G20 leaders must revive our spirit. http ://www. theglobeandmail. com/opinion/g20-leaders -must -revive -our-spirit/article24976107/

DEZVOLTAREA COMPETITIVITĂŢII SUSTENABILE A COMPANIILOR DE CONSTRUCŢII

Olga BUZU[1], dr. hab. în ştiinţe economice,
Agenţia Relaţii Funciare şi Cadastru,
Ilie SPÎNU[2], drd., Universitatea Tehnică a Moldovei

Diminuarea semnificativă a volumului construcţiilor, reducerea preţurilor pentru produsul final al ramurii construcţiilor au dus la înăsprirea concurenţei dintre întreprinderile din domeniul construcţiilor. Perioada benefică de dezvoltare a construcţiilor de pînă la 2009 a determinat o semnificativă creştere a numărului întreprinderilor. În condiţiile create se demonstrează a fi actuale identificarea şi cercetarea factorilor, ce influenţează competitivitatea întreprinderii în perioada de criză, stabilirea strategiei de atingere a avantajelor competitive sustenabile.

Scopul cercetării este generalizarea bazelor teoretice ale competitivităţii întreprinderii, identificarea şi cercetarea avantajelor competitive ale întreprinderilor din domeniului construcţiilor în condiţiile din Republica Moldova.

***Cuvinte-cheie**: competitivitatea sustenabilă, factori de influenţă asupra competitivităţii, întreprindere de construcţii*

The construction scopes dramatically decreasing during the last few years and the declining prices for construction project deliverables have led to more intensive competition among the construction industry players. The market environment favourable for the development of the construction industry till 2009 had resulted in the emergence of a considerable number of new industry players. So an issue highly relevant in the current situation is identification and analysis of the competitiveness drivers against the crisis background and determination of the strategies that yield more sustainable competitive strengths.

The paper is aiming to summarize on the theory framework underlying the company competitiveness concept and to identify and research the competitive edges of the construction industry players in Moldova.

***Key words:** sustainable development, competitiveness influence factors, construction enterprises*

Sporirea competitivităţii întreprinderilor ce activează în domeniul construcţiilor capitale reprezintă una din problemele actuale ale economiei naţionale, care necesită o cercetare sistemică multilaterală. O importanţă deosebită capătă subiectul în perioada de criză a pieţii construcţiilor, în condiţiile în care sporirea competitivităţii întreprinderilor semnifică dacă nu păstrarea poziţiilor anterioare, cel puţin elementara,,supravieţuire" a întreprinderii.

Competitivitatea reprezintă unul din termenii cei mai discutaţi la nivelul economiei moderne, deşi o definiţie clară şi o opinie unică privind sensul ei nu există. Competitivitatea poate fi analizată şi raportată la mai multe niveluri - de ţară, de ramură, de întreprindere, de produs. Iar între nivelurile menţionate există o interlegătură [7].

Competitivitatea la nivel de ţară se analizează reieşind din competitivitatea ramurilor ce o formează, atît pe piaţa internă, cît şi pe piaţa externă. Competitivitatea la nivel de ramură reprezintă aptitudinea întreprinderii de a obţine avantaje concurenţiale faţă de întreprinderile din alte ramuri, iar la nivel de întreprindere este capacitatea ei de a identifica schimbările de mediu şi de a se adapta la ele cît mai rapid [2, p. 74].

Competitivitatea unei întreprinderi reflectată prin capacitatea acesteia de a fi competitivă pe piaţă, de fapt se fundamentează pe raportul dintre costurile şi preţurile producţiei fabricate.

Reieşind din componentele mediului de afaceri, competitivitatea poate fi analizată din aspect static şi dinamic. În cazul competitivităţii statice primordială este concurenţa prin preţ, întreprinderile bazîndu-se pe costul redus al forţei de muncă şi al resurselor. Competitivitatea în acest caz se bazează pe menţinerea sau reducerea costurilor de producţie.

Competitivitatea dinamică rezultă din caracterul fluctuant al mediului concurenţial, şi implică nu numai aspectele legate de preţuri şi costuri, dar şi altele precum capacitatea întreprinderii de a se adapta la condiţii noi, de a prelua şi implementa inovaţiile, de a învăţa. ,,În acest context, competitivitatea este definită ca capacitatea firmelor de a-şi moderniza permanent facilităţile tehnologice pentru a produce bunuri şi furniza servicii care sunt capabile să concureze pe plan internaţional" [6].

Anticipate activităţilor legate de sporirea competitivităţii întreprinderii sunt cercetările privind factorii ce influenţează asupra capacităţii de competitivitate. Toţi factorii pot fi convenţional divizaţi în două grupe mari: factorii mediului extern, ce reflectă influenţa situaţiei politice, economiei naţionale, progresului tehnic, proceselor sociale, stării ecologice şi factorii interni ai întreprinderii, ce ţin de domeniul conducerii, organizării procesului de producere şi realizare a produselor fabricate, lucrărilor şi serviciilor.

Factorii externi (cu influenţă la nivel macroeconomic) sunt factorii pe care întreprinderea nu îi poate controla, şi unicul lucru pe care îl poate face este să se adapteze la ei. Deşi, componentele mediului social, ecologic, politic, economic, tehnologic nu pot fi dirijate de întreprindere, sunt esenţiale pentru competitivitatea acestei, verificîndu-i flexibilitatea, capacitatea de a se adapta la schimbări.

[1] ©Buzu Olga olga. buzu@arfc. gov. md
[2] ©Spinu Ilie spinu. ilie@gmail. com

În acelaşi timp există factori, atribuiţi la cei externi, care reflectă şi activităţile corporative, adică de interacţiunea dintre companie şi mediu. ,,De exemplu, activităţile de cercetare, dezvoltare, inovare, suma de valoarea adăugată brută, succesul investiţiilor sunt aspecte definite la nivelul economiei naţionale, pe de o parte, şi care pot fi influenţate de cooperarea activă a sectorului corporativ pe de altă parte" [2, p. 80].

Cercetînd întreprinderea în calitate de sistem deschis, pot fi identificate următoarele elemente componente ale acesteia, care reflectă atît resursele întreprinderii, cît şi domeniile administrate: tehnice; de execuţie; financiare; de realizare a produselor, lucrărilor şi serviciilor; de management; particularităţi instituţionale. Toate aceste elemente care formează ***factorii interni (cu influenţa la nivel de întreprindere)*** în cazul realizării unei anumite strategii, pot fi examinate în calitate de factori, care exercită influenţă asupra competitivităţii întreprinderii pe plan intern. Fiecare dintre aceste elemente se caracterizează printr-un anumit ansamblu de indicatori, în baza cărora poate fi identificat locul întreprinderii în mediul concurenţial (tab. 1).

În aşa mod, companiile de construcţii au suficient de multe direcţii de dezvoltare a competitivităţii. Evident, că nu toate resursele interne şi elementele mediului intern pot fi analizate în calitate de avantaje concurenţiale. Utilizarea eficientă a resurselor interne, identificarea caracteristicilor şi particularităţilor necesare pieţii producţiei construcţiilor, stabilirea valorii indicatorilor cheie a dezvoltării în ansamblu, permite dezvoltarea competitivităţii întreprinderii. Reuşita fiecărei întreprinderi se întemeiază pe competente particulare, dar printre criteriile de performanţă ce creează un grad sporit de competitivitate se numără:

- productivitatea muncii;
- costul muncii;
- gradul de satisfacţie a cerinţelor beneficiarilor;
- calitatea produselor şi serviciilor [3].

Tabelul 1. Factorii de competitivitate la nivel de întreprindere

Baza de comparaţie	Indicatori
Competitivitate financiara	*mărimea profitului *capacitatea de autofinanţare, suma si scadenta împrumuturilor *potenţial de randament financiar: rentabilitatea capitalurilor proprii *potenţial de solvabilitate: aptitudinea de a face fata la rambursări
Competitivitate comerciala	*partea de piaţă, evoluţia cifrei de afaceri, pragul de rentabilitate *notorietatea comerciala: imaginea de marca, fidelitatea clienţilor, coerenta gamei de produse, nivelul bugetului publicitar
Competitivitate umana	*îndemînarea mîinii de lucru, nivelul de calificare, rata absenteismului, rata încadrării
Competitivitatea tehnica	*natura echipamentului: vechime, performanta *avans tehnic, importanta cercetării-dezvoltării, nivelul de automatizare *aprovizionarea, relaţiile cu furnizorii, rotaţia stocurilor
Competitivitate manageriala	*profilul conducătorilor: vîrsta, experienţa, studii, formare *capacitatea de conducere: aptitudinea comandamentului, a delegării, a negocierii, a spiritului de sinteza *valoarea colaboratorilor, gradul de coeziune al echipei
Competitivitatea organizaţională	*forma structurii organizatorice, numărul nivelurilor ierarhice *natura delegării deciziilor, gradul de descentralizare, circulaţia informaţiilor *gradul de integrare al indivizilor si serviciilor la obiectivele firmei, modul de realizare al controlului,starea climatului social

Sursa: [3]

Competitivitatea întreprinderi urmează să fie în creştere în cazul integrării cît mai ingenioase a datelor despre mediu în strategiile, obiectivele şi activităţile firmei. Principalele direcţii a cărora dezvoltare ar asigura sporirea competitivităţii întreprinderilor din domeniul construcţiilor sunt:

- concurenţa;
- inovaţiile;
- lucrările de cercetare şi proiectare.

Urmează să fie analizat fiecare domeniu în parte.

Concurenţa. Concurenţa în calitate de,,luptă în urma căreia cel mai bine pregătit supravieţuieşte", solicită de la întreprindere acele activităţi, măsuri, implementarea strategiilor care ar asigura obţinerea unui avantaj concurenţial.

Avantajul concurenţial al întreprinderii reprezintă excelenţa, înalta competenţă a întreprinderii într-un anumit domeniu sau în producerea unei mărfi comparativ cu alte firme concurente. Factor al avantajului competitiv este un component (factor) concret al mediului intern sau extern al întreprinderii, prin care ea este superioară faţă de alte întreprinderi concurente.

Factorii de nivel inferior ai competitivităţii întreprinderii pot fi uşor atinşi şi se modifică rapid, respectiv nu vor asigura menţinerea avantajului concurenţial. Avantajele concurenţiale de un nivel mai superior sunt legate de modificări concrete în activitatea întreprinderii din punct de vedere a factorilor strategici, care determină poziţia în lupta

concurenţială. După Porter în calitate de avantaje concurenţiale de rang superior pot fi enumerate: tehnologii patentate, diferenţierea prin produse sau servicii unice, nivelul înalt de profesionalism a angajaţilor. Astfel, sursa principală de formare şi menţinere a avantajului concurenţial al unei întreprinderi este permanenta reînnoire şi dezvoltare inovaţională a producerii [5, p. 358].

Situaţiei actuale din domeniul construcţiilor din Republica Moldova îi este specifică scăderea cererii faţă de rezultatul final al ramurii construcţiilor, volume mici de lucrări.

Un alt indicator care reflectă starea pieţii şi situaţia din punct de vedere a concurenţei este numărul de întreprinderi ce activează pe respectiva piaţă, şi cum acesta variază. Numărul întreprinderilor de construcţii pe parcursul anilor 2007-2014 este prezentat în tabelul 2.

Tabelul 2. Numărul organizaţiilor de construcţii, pe forme de proprietate

Anul / Nr. de organizaţii	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total, dintre care forma de proprietate:	1 003	1 059	1 145	1 081	1 146	1 426	1 269	1 304
Publică	35	34	33	35	26	24	12	12
Privată	884	946	1 041	980	1 046	1 309	1 201	1 241
Mixtă (publică şi privată), fără participare străină	60	56	46	48	50	52	22	21
Străină	11	10	9	7	11	17	14	15
A întreprinderilor mixte	13	13	16	11	13	24	20	15

Sursa: [8]

Drept urmare a analizei datelor statistice privind numărul întreprinderilor poate fi observat faptul că dinamica variaţiei numărului de întreprinderi din sectorul privat şi din sectorul public se deosebeşte. Astfel, dacă în cazul întreprinderilor publice poate fi observată o pronunţată dinamică de reducere a numărului de întreprinderi, apoi pentru cele din sectorul privat se atestă o creştere pînă în 2012, care este urmată de descreştere în anul 2013 şi nesemnificativă creştere în 2014.

În structura întreprinderilor de construcţii predomină întreprinderile ce execută lucrări speciale de construcţii (acestea constituie 49,2% din numărul total de întreprinderi), acestea fiind urmate de întreprinderile ce edifică clădiri (31,0% din numărul total). Întreprinderile, ce execută lucrările de construcţii–montaj a construcţiilor civile, constituie 19,8% de la numărul total de întreprinderi de construcţie din Republica Moldova [8].

Volumul mediu anual al lucrărilor de construcţii–montaj efectuate în anul 2015 de către o întreprindere ce efectuează lucrări speciale de constricţii a constituit 4 130 mii lei, de către o întreprindere ce efectuează construcţii de clădiri – 9 719 mii lei, iar de către o întreprindere ce activează în domeniul construcţiilor civile 12 506 mii lei [8].

Totodată, circa 30% din numărul total al întreprinderilor de construcţii au raportat lipsa veniturilor din vînzări în anul 2015[8]. Aşadar, situaţia în domeniul construcţiilor este destul de complicată, fapt ce duce la creşterea concurenţei în ramură.

Reducerea numărului de întreprinderi semnalează despre lipsa unor bariere foarte înalte de ieşire. Barierele de ieşire pentru întreprinderile ce activează în domeniile de activitate ce se află în declin sunt diferite, cele mai răspîndite fiind: costurile fixe mari de ieşire, activele specializate cu o viaţă îndelungată, barierele informaţionale, barierele manageriale sau emoţionale [1, p. 230-233].

Un alt aspect care va influenţa inevitabil asupra concurenţei şi gradului ei este legislaţia din domeniu şi regulile din domeniul negocierilor. În Republica Moldova există un cadrul legislativ dezvoltat în domeniul concurenţei, precum şi funcţionează o instituţie care controlează aplicatibilitatea lui. Astfel, Consiliul Concurenţei în calitate de autoritate publică autonomă, responsabilă faţă de Parlament, asigură aplicarea şi respectarea legislaţiei din domeniu, ajutorului de stat şi publicităţii în limitele competenţei sale.

Inovaţiile. Activitatea inovaţională este îndreptată spre dezvoltarea sectorului de producere a economiei, care la rîndul său reprezintă infrastructura economiei. Inovarea este rezultatul final al activităţii inovaţionale reprezentat de un produs nou sau necesar pe piaţă. Anume inovaţiile stabilesc nivelul potenţialului de dezvoltare pe termen lung al întreprinderii [5, p. 359].

Dacă sunt analizate comparativ întreprinderile mari şi mici, atunci cele ce formează business-ul mic şi mijlociu prezintă prin sine forma organizatorică a întreprinderilor cea mai flexibilă, dinamică şi răspîndită (în 2015 în Republica Moldova ponderea întreprinderilor mici şi mijlocii în total de întreprinderi constituia 97,2%) [8]. Anume în respectivul sector se produce şi se află în circulaţie cea mai mare parte a resurselor naţionale, care servesc drept bază pentru dezvoltarea economiei oricărui stat.

Întreprinderile mari sunt prioritar orientate spre maximizarea profiturilor, de cele mai dese ori deţin monopolul şi nu au stimuli faţă de activitatea de antreprenoriat, posedă o specializare excesivă, li-e frică să rişte, colaboratorilor acestor întreprinderi le este specific carierismul şi lipsa de iniţiativă. În opoziţie companiilor mari, întreprinderile mici

activează conform principiului de orientare spre nevoi. Întreprinderile ce formează business-ul mic sunt cele mai sensibile la inovaţii, ceea ce asigură anumite avantaje din punct de vedere a concurenţei în condiţiile în care starea mediul extern se poate modifica. Asigurarea stabilităţii şi menţinerii avantajelor concurenţiale presupune desfăşurarea mai multor măsuri interconectate între ele: sporirea considerabilă a siguranţei funcţionării întreprinderilor de construcţii şi respectare riguroasă a prevederilor contractuale, sporirea calităţii producţiei finale a ramurii construcţiilor, modificarea specificului obiectelor edificate, şi adaptarea mai bună a acestora la cerinţele ce se modifică faţă de procesul de producere, asigurarea activităţii fără pierderi, majorarea mobilităţii angajaţilor întreprinderilor de construcţii [4, p. 376].

Ramura construcţiilor se consideră una foarte conservativă, fapt ce se datorează specificului producţiei, de aceia ea are indicatori foarte reduşi în ceea ce ţine de posibilitatea dezvoltării din punct de vedere ştiinţific şi inovaţional. Astfel, cheltuielile medii la nivel mondial pentru lucrările de cercetări ştiinţifice teoretice şi practice, în diferite domenii ale economiei în procente reieşind din vînzări sunt următoarele: toate industriile – 3,4-3,5%; semiconductori – 15,5%; chimia – 4,7%; calculatoare şi tehnică de oficiu – 4,6%; construcţia de automobile - 3,8%; construcţii 0,2-0,4%. Cu excepţia a două state scandinave puţin populate (Finlanda şi Suedia), doar în S. U. A. şi Japonia există un nivel stabil înalt de investiţii în cercetarea şi dezvoltarea tehnologiilor de construcţii – sumele alocate constituind aproximativ 3% din PIB [5, p. 362].

Lucrări de cercetare şi de proiectare. De la finele anilor ’80 ai secolului trecut companiile de construcţii din Japonia au depăşit colegii săi din S. U. A. în aşa domenii ca: construcţia tunelurilor în soluri moi, proiectarea şi construcţia clădirilor inteligente, robotizarea construcţiilor. Inovaţiile din construcţii se justifică doar în contextul problemelor de program. Un asemenea context este stabilit la nivel internaţional, încît rămîne doar calcularea costului obţinerii totalităţii scopurilor propuse.

În Republica Moldova ştiinţa din domeniul construcţiilor nu se dezvoltă, ea supravieţuieşte. În ţara au venit în mod masiv tehnologiile şi materialele de construcţii noi din alte state. Cota cercetărilor naţionale este foarte mică. Producătorilor de materiale de construcţie le este cu mult mai simplu de a utiliza pentru fabricare unui anumit produs o tehnologie străină, decît de a aloca resurse pentru elaborarea tehnologiei şi produselor proprii care ar corespunde cerinţelor climaterice şi de altă natură din regiune. O situaţie similară este creată şi în alte state CSI. După cum menţionează cercetătorii ruşi, preferinţă se acordă companiilor de construcţii, partenerilor străini, care oferă produse cele mai accesibile din punct de vedere al preţului, termenelor, tehnologiilor şi altor condiţii prevăzute în contract. De aceia transferul tehnologic se realizează doar prin intermediul tehnologiilor deja existente, utilizate în masă şi neprogresive, ceea ce deloc nu favorizează realizarea proiectelor inovaţionale în domeniul construcţiilor [5, p. 363].

În contextul necesităţii sporirii competitivităţii este important de menţionat despre creşterea continuă a aplicabilităţii inovaţiilor tehnico-ştiinţifice. Fiecare întreprindere, ramură economică, stat poate apela la rezultatele progresului tehnico-ştiinţific, fiind evident avantajul aplicării licenţierii, brevetării, franchising-ului, funcţionării întreprinderilor mixte, fuziunilor.

Caracterul limitat al pieţii inovaţiilor, la nivelul pieţii interne a unui singur stat, creează necesitatea dezvoltării mecanismelor de implementarea a inovaţilor elaborate în alte state.

Astăzi una din direcţiile prioritare de dezvoltare în domeniul construcţiilor este utilizarea tehnologiilor de economisire a energiei şi utilizarea surselor alternative de energie [4, p. 376].

Concluzii

Dezvoltarea competitivităţii întreprinderilor de construcţii poate avea loc drept urmare a obţinerii rezultatelor pozitive în următoarele direcţii independente:

- tehnologică (utilizarea materialelor şi tehnologiilor de construcţii noi care nu au fost anterior aplicate în ţară);
- organizatorică (perfecţionarea metodelor de administrare, crearea de noi structuri organizatorice; revizuirea şi perfecţionarea funcţiilor de administrare la toate nivelurile);
- ecologică (este unu subiect foarte actual în contextul tendinţei de protecţie a mediul ambiant, reflectată în acte, tratate de nivel internaţional şi naţional; utilizarea materialelor ecologice, aplicarea tehnologiilor care minimalizează impactul negativ asupra mediului; edificarea caselor,,verzi”);
- inovaţională (implementarea celor mai noi realizări ale progresului tehnico-ştiinţific; desfăşurarea proiectelor unice, care pot servi drept model şi exemplu de dezvoltare inovaţională).

Astfel, fiecare întreprindere de construcţii reieşind din spectrul existent de direcţii de dezvoltare poate alege strategia concurenţială proprie care îi va asigura creşterea vînzărilor, atragerea de noi clienţi şi sporirea cotei de piaţă deţinute.

O analiză cuprinzătoare a factorilor mediului intern şi extern a întreprinderilor de construcţii, în condiţiile actuale din Republica Moldova, predetermină baza necesară pentru justificarea parametrilor cheie ai competitivităţii întreprinderilor de construcţii la nivel regional.

Generalizînd rezultatele prezentei cercetări trebuie de menţionat că aspectele metodologice ale soluţionării eficiente a problemei sporirii competitivităţii întreprinderilor de construcţii predetermină necesitatea identificării întregului sceptru de factori ce exercită influenţă asupra competitivităţii întreprinderilor de construcţii şi a indicilor cheie ale dezvoltării acestora.

BIBLIOGRAFIE

1. Porter M. E. Strategie concurenţială. – Bucureşti: Teora, 2001, – 344 p.
2. Golgan A., Cimpoieş D., Competitivitatea – o noţiune multidimensională în teoria economică//Buletin Ştiinţific al Universităţii de Stat,,Bogdan Petriceicu Hajdeu” din Cahul. – Cahul, 2015, p. 74-81
3. Rusu C., Management şi competitivitate//Tribuna economică, 1998, Nr. 1, p. 9 şi 1998, Nr. 2, p. 7-8
4. Гребенщикова И., Конкурентные преимущества малого бизнеса в строительстве//Construction entrepreneurship and real property, Proceedings of the 30th Anniversary International Scientific and Practical Conference in November 2015. – Варна, 2015, p. 376-379
5. Шиян Е., Инновации как фактор повышения конкурентоспособности строительных предприятий//Construction entrepreneurship and real property, Proceedings of the 30th Anniversary International Scientific and Practical Conference in November 2015. – Варна, 2015, p. 357-364
6. Berinde M., Rolul concurenţei în creşterea competitivităţii http://steconomiceuoradea. ro/anale/volume/2006/lurari-in-plen/4. pdf accesat la 22. 08. 2016;
7. Ce este concurenţa? http://businessportal. md/additional_pages/competitivitate__concurenta__pozitionare. html accesat la 09. 07. 2016;
8. Datele Biroului Naţional de Statistică
9. www. statistica. md.

TENŢINŢELE ACTUALE ÎN DEZVOLTAREA MANAGEMENTULUI CONTEMPORAN

Ala OBERŞT, lect. sup. univ., UTM
Ina CREŢU, dr. în economie, conf. univ., UTM [1]

Managementul, ca ştiinţă şi practică, este foarte sensibil la schimbările rapide şi profunde, care au loc în cadrul mediului ambiant din societate. Acesta reflectă dinamismul înregistrat de societatea contemporană şi, totodată, se adaptează la aceste schimbări.

Scopul articolului este identificarea tendințelor actuale în dezvoltarea managementului contemporan în condiţiile economiei de piaţă prin utilizarea metodelor de cercetare analitice şi celei de expert.

Astfel, principalele orientări de perspectivă ale managementului contemporan la nivel mondial sunt următoarele: 1. Accentuarea dimensiunii previzionale a managementului; 2. Informatizarea managementului; 3. Flexibilizarea managementului; 4. Profesionalizarea managementului, care urmează a fi descrise în articolul propus.

Cuvinte-cheie: *management, management contemporan, orientări, tendinţe, economia de piaţă, organizaţia*

Management, as a science and practice, is very sensitive to rapid and profound changes taking place in the environment of the society. It reflects the dynamism registered by the contemporary society and, also, adapts to these changes.

The purpose of the article is dealing with the identification of current trends in the development of contemporary management in market economy's conditions by using analytical and expert research methods.

Thus, the perspectives of the contemporary management at the global level are the following: 1. Focus on forecast dimension of management; 2. Computerization of management; 3. Flexibility of management; 4. Management professionalization, which will be described in the proposed article.

Key words: *management, contemporary management, perspective, trends, market economy, organization.*

În ultimii ani, managementul a extins aria de acoperire, dacă managementul ştiinţific a apărut în domeniul activităţii industriale, acum putem confirma că managementul s-a extins spre celelalte domenii de activitate (administraţia publică, instituţiile de învăţământ, instituţiile medicale, sfera agrară, financiară, aeriană etc.).

Deşi managementul ca principii, concept, obiective este unic, ca mod de realizare a acestuia (latura practică) este foarte diferenţiat în dependenţă de tradiţiile, cultura, obiceiuri naţionale, mărimea întreprinderii, specificul activităţi desfăşurate, numărul şi competenţa personalului şi altele.

Actualmente, managementul contemporan este influenţat de o serie de factori, ce includ [1, pag. 61]:

- Impactul globalizării economice asupra economiilor naţionale;
- Persistenţa proceselor de integrare economică atât regională, cât şi globală ce include adaptarea noilor reguli de activare;
- Ritmuri înalte de inovare şi inovaţii în domeniul tehnic şi tehnologic, ce presupune deschiderea noilor arii de afaceri pentru întreprindere, perspectiva îndelungată de persistenţă pe piaţă. Dar important este că iniţiatorul, decidentul şi conducătorul acestor activităţi este managerul;
- Sporirea competitivităţii în cadrul întreprinderilor, deoarece situaţia economică a întreprinderii rezultă din competitivitate;
- Resurse limitate, ceea ce ţine de dificultăţi în aprovizionare cu materii prime şi surse necesare;
- Introducerea în proporţii de masă a calculatoarelor în activitatea de management prin crearea sistemului electronic de documentare în cadrul întreprinderii, programelor specializate ce îmbunătăţesc semnificativ eficienţa activităţii de gospodărie, utilizarea tot mai intensivă a resurselor electronice pentru crearea sistemului de prestare a serviciilor în regimul on-line;
- Comportamentul consumatorilor pe piaţă ce vor impune orientarea afacerilor şi vor determina profitabilitatea acestora.

Aflată într-un mediu complex incert şi puternic concurenţial, întreprinderea necesită o direcţie a adaptării managementului la noile condiţii. De altfel *managementul strategic* a fost în ultimele decenii mijlocul prin care unităţile economice au reuşit să se adapteze la schimbările parvenite prin elaborarea strategiilor de piaţă corelate cu obiectivele urmărite.

În prezent, flexibilitatea reprezintă una dintre principalele surse ale competitivităţii organizaţiei, de aceea tot mai mare importanţă capătă *managementul schimbării*, ce cuprinde modificările în structura organizaţională corespunzător elementelor de noutate introduse, regândirea strategiei organizaţiei din noua perspectivă a schimbării, readaptarea sistemelor de gestiune a întreprinderii, promovarea unui stil de management care ar atrage membrii organizaţiei spre schimbare, spre manifestarea potenţialului lor creativ, regândirea sistemului de valori care trebuie să stea la baza orientării organizaţiei.

[1] © Ala Oberşt, Ina Creţu (autori), oberst. ala@gmail. com

Este de menționat că, în literatura de specialitate viitorul managementului contemporan se conturează asupra *managementului bazat pe cunoştinţe* sau *Knowledge Management* [2, p. 82].

Managementul bazat pe cunoştinţe favorizează existenţa unui cadru organizat, destinat integrării noilor tendinţe strategice şi manageriale apărute în ultimii 20 de ani, datorită dezvoltării explozive a tehnologiilor informaţionale şi comunicaţionale. Noutatea acestei practici constă în rolul esenţial jucat de capitalul de cunoştinţe într-o formă şi plasarea în nucleul practicilor manageriale şi organizaţionale a inovării continue, partajului şi disponibilităţii cunoştinţelor.

Firma bazată pe cunoştinţe reprezintă modelul organizaţional al secolului XXI-lea ce incorporează următoarele caracteristici: componenţa dominantă de profesionişti, numărul redus al nivelurilor intermediare de conducere ierarhică, asigurarea coordonării prin mijloace de factură non-autoritară (standarde, norme, reguli de cooperare, etc.).

Totodată, prin intermediul managementului bazat pe cunoştinţe este necesar de evitat ca o persoană sau o zonă să deţină monopolul absolut asupra cunoştinţelor strategice din organizaţie, întrucât aceasta generează întotdeauna tensiuni majore, dezechilibre tehnice, economice, manageriale, ce pun în pericol supravieţuirea şi dezvoltarea organizației.

În ceea ce priveşte gestiunea cunoştinţelor dobândite şi posibil de dobândit de către orice organizaţie, managementul bazat pe cunoştinţe oferă soluţii pertinente, prin intermediul celor cinci noi funcţii ale sale:

- ✓ Evaluarea cunoştinţelor disponibile şi accesibile firmei atât cele interne (organizaţionale şi individuale), cât şi cele ale stakeholderilor externi şi ale potenţialelor parteneri;
- ✓ Previzionarea necesităţilor şi surselor de cunoştinţe – se efectuează reieşind din misiunea şi obiectivele strategice ale firmei prin stabilirea modalităţilor de obţinere a acestora şi alocării resurselor necesare;
- ✓ Obţinerea cunoştinţelor necesare firmei – se realizează cât din interiorul firmei, atât şi din exteriorul acesteia;
- ✓ Gestionarea, utilizarea şi dezvoltarea cunoştinţelor constituite – constituie procesele de tratare a cunoştinţelor în cadrul firmei;
- ✓ Valorificarea cunoştinţelor – conferă finalitatea fazelor precedente, fiind faza în care firma culege roadele economice ale intenselor procese de muncă anterioare.

Astfel, ținînd cont de factorii și tendințele reflectate mai sus, principalele orientări de perspectivă ale managementului contemporan la nivel mondial sunt următoarele [3]:

1. Accentuarea dimensiunii previzionale a managementului

Misiunea organizațiilor este de a oferi produse și servicii care să corespundă din punct de vedere cantitativ, calitativ și sortimental exigențelor manifestate de purtătorii cererii. Menținerea în perimetrul eficienței economice și sociale presupune orientarea activității organizațiilor spre viitor, prin anticiparea schimbărilor înregistrate în mediul ambiant. În acest context, este necesar ca managerii organizațiilor să promoveze un management previzional, care constă, în esență, în elaborarea unor previziuni sistematice pe termen lung, mediu și scurt, însoțită de compararea acestora cu nivelul performanțelor obținute.

Principalele instrumente previzionale, ce se recomandă a fi utilizate în activitatea de management din organizații, sunt: studiile prospective, prognoza, strategia, politica și programul. Prospectiva este o construcție logică ce oferă o reprezentare sumară a evoluției unor fenomene și procese economice și sociale. Studiile prospective pregătesc terenul pentru întocmirea prognozelor, însă oferă elemente de fundamentare și pentru alte categorii de previziuni. Prognoza constituie o alta formă de activitate previzională prin care se anticipează evoluția probabilă a unor fenomene economice și sociale, sub forma unor variante. Pe baza studiilor prospective și a prognozelor se fundamentează strategia de dezvoltare, precum și strategiile care vizează cele mai importante segmente de activitate ale organizației.

Un alt instrument folosit în activitatea de previziune este programul, care rezidă într-un set de acțiuni, lucrări și operații eșalonate în timp, cu durate fixate și resurse alocate pentru fiecare secvență în parte. Programele pot fi de coordonare operativă (spre exemplu, programe de aprovizionare tehnico-materială) și respectiv de măsuri (formulate de managementul superior și care trebuie puse în aplicare de catre subdiviziunile organizatorice situate pe palierele manageriale medii și inferioare).

2. Informatizarea managementului

Informatica reprezintă un instrument important al managementului modern, care degrevează decidentul de anumite sarcini rutiniere, conferindu-i posibilitatea de a se concentra asupra muncii de concepție.

Una dintre coordonatele definitorii ale perioadei contemporane o constituie existența unui volum mare de informații pe care managerii trebuie să le analizeze și să le prelucreze într-un interval de timp scurt, astfel încît deciziile adoptate să fie oportune și bine fundamentate. În acest sens, organizațiile apelează frecvent la serviciile echipamentelor informatice, în vederea creșterii gradului de fundamentare a deciziilor și a acțiunilor de implementare a acestora.

Mijloacele moderne, oferite de inteligența artificială, cuprind, în principal, sistemele suport de decizie. Un sistem suport de decizie constituie un sistem de inteligență artificială, care utilizează cunoștințele dintr-un anumit domeniu aplicativ cu scopul de a asista managerii în abordarea unor probleme decizionale complexe, semistructurate, pe care aceștia le rezolvă în mod obișnuit folosind propria inteligență.

Obiectivul unui sistem suport de decizie îl reprezintă îmbunătățirea modalității de fundamentare a deciziilor manageriale sau realizarea unui studiu pregătitor în vederea adoptării deciziei, în situatia în care ansamblul activităților, care trebuie desfășurate în acest scop, nu este programabil. Pentru a fi eficiente, sistemele suport de decizie trebuie sa aibă capacitatea de a structura o problema decizională și de a se adapta rapid la cerințele multiple ale decidentului.

3. Flexibilizarea managementului

În prezent, managementul organizațiilor gravitează în jurul conceptului de schimbare. Totodată, în plan organizațional se manifestă așa-numitul,,paradox al flexibilității", conform căruia obținerea eficienței economice și sociale pe termen lung presupune o combinație echilibrată între flexibilitate și stabilitate.

Din perspectiva organizării structurale, flexibilizarea activității manageriale din organizații vizează următoarele direcții:

- specializarea orizontului de cunoaștere al salariaților în vederea îndeplinirii obiectivelor;
- existența unei comunicări permanente între subdiviziunile organizatorice ale organizației, precum și în interiorul acestora;
- deplasarea centrului de autoritate spre zona în care se realizează sarcinile complexe;
- redefinirea constantă a sarcinilor, a competențelor și a responsabilităților prin ajustare și interacțiune;
- susținerea resurselor umane în demersul lor de a-și realiza obiectivele specifice postului, prin transmiterea de informații utile și acordarea de consultanță.

O mutație majoră în sfera managementului organizației o constituie trecerea la un nou tip de organizare structurală și anume „structura în rețea". Această formă modernă de organizare se integrează perfect în specificul organizațiilor și se caracterizează printr-un comportament inovativ și flexibil al resurselor umane, prin accelerarea vitezei de transfer a informațiilor între verigile organizatorice și prin simplificarea schemei ierarhice, cu consecințe favorabile în sfera costurilor administrative.

4. Profesionalizarea managementului

Profesionalizarea managementului reprezintă corolarul celorlalte tendințe înregistrate în managementul organizației.

Profesionalizarea managementului este influentată în mod determinant de activitatea de formare şi perfecţionare a resurselor umane. În prezent, este unanim recunoscut faptul că resursele umane sunt cele mai importante resurse strategice ale unei organizații. Pregătirea continuă a resurselor umane are un impact semnificativ asupra calității proceselor manageriale și de execuție derulate în organizații și, implicit, asupra performanțelor acestora.

Profesionalizarea managementului este un proces complex care cuprinde următoarele etape:

- elaborarea unei analize-diagnostic în domeniul resurselor umane;
- fundamentarea strategiei în sfera resurselor umane;
- pregătirea personalului pentru implementarea strategiei;
- crearea unui climat organizațional favorabil implementării strategiei;
- aplicarea strategiei;
- evaluarea rezultatelor obținute în urma implementării strategiei.

5. Sistemul integrat de management

Noile provocări pentru managementul afacerilor de succes sunt în continuă creştere. Succesul se poate obţine doar în condiţiile unei abordări sistematice a proceselor. O integrare reuşită a sistemelor de management depinde, în esență, de o bună planificare şi o implementare eficientă. Astfel, un concept nou în știința managerială, ce a apărut în ultimii ani, este "sistem integrat de management".

Chiar dacă o organizație are un sistem de management, chiar daca nu are nici unul, poate adopta o cale de acces la tehnologia de sistem pentru a dezvolta sistemul propriu de management, cu alte cuvinte, poate proiecta un sistem pe toate nivelele acestuia (de la vîrf la bază) pentru a îndeplini un obiectiv specific organizației/companiei.

Un sistem integrat de management reprezintă o abordare managerială logică şi sistemică, ceea ce contribuie la decizii strategice şi operationale optime, care iau în considerare toate aspectele esenţiale, ce conduc la funcţionarea eficientă a unei organizaţii în condițiile economiei de piață.

În viziunea autorilor, sistemul integrat de management este un sistem de management care integrează toate componentele unei afaceri într-un sistem coerent, astfel încât să permită realizarea scopului şi misiunii sale.

Sistemul integrat de management este gîndit ca să:

- Sprijine managerii în drumul lor către atingerea responsabilităților individuale și corporative;
- Reducă costurile şi eforturile pe termen lung prin continua optimizare a proceselor și prin combinarea sarcinilor cu competențele;
- Sprijine angajații în implementarea integrată a proceselor;
- Estimeze oportunitățile economice și riscurile aferente, asigurînd astfel sustenabilitatea afacerii.

În general, se consideră că înainte de a introduce managementul integrat trebuie de considerat structurile şi stilurile de management care trebuiesc integrate, precum și trebuie de evaluat cît de efectiv și de eficient este managementul actual al organizației.

După părerea noastră, sistemul de management integrat poate avea următoarele avantaje:

- simplificarea sistemelor de management deja existente;
- creşterea beneficiilor aduse de fiecare sistem în parte;
- optimizarea consumului resurselor utilizate;
- micşorarea costurilor de menţinere a mai multor sisteme de management;
- stabilirea unui cadru unic pentru îmbunătăţirea continuă a tuturor standardelor;
- crearea tuturor condiţiilor pentru activităţile de planificare, control, monitorizare, acţiuni corective, audit şi analiză;

- crearea a unei capacități mai mari de a se adapta la modificările de pe piată, cerinţele clienţilor, noile tendinţe etc.

Pentru a face funcțional sistemul integrat de management în cadrul organizaţiilor există provocarea prezentată de implicarea managementului, motivarea și participarea angajaților, implicarea celorlalte părți interesate (acționari, public, organisme de reglementare etc.) și, de asemenea, concentrarea pentru îmbunătățirea continuă a performanțelor în diferite arii. Cu alte cuvinte, modificarea culturii întreprinderii reprezintă poate provocarea reală pentru procesul de implementare a unui sistem integrat de management.

Concluzii. În opinia noastră, actualmente, în faţa managementului organizaţiilor din Republica Moldova stau următoarele probleme și chiar provocări:

- Aplicarea ştiinţei conducerii prin elaborarea unui model managerial, care să se prezinte ca un sistem deschis ce se bazează şi depinde de factorii situaţionali cum ar fi: scopul, structura, sarcinile, tehnologiile şi oamenii ce formează mediul interior al organizaţiei.
- Elaborarea metodelor pentru analiza mediului exterior de care depinde activitatea eficientă a sistemului managerial, rezistenţa agentului economic în mediul concurenţial, schimbarea metodelor de elaborare a strategiilor şi pronosticurilor; elaborarea politicii şi tacticii organizaţiei pentru supravieţuirea acesteia în condiţiile economiei de piaţă, adoptarea şi realizarea deciziilor - ca punct important al procesului managerial.
- Schimbarea treptată a organigramelor elaborate pe principii liniar-funcţionale, caracteristice pentru întreprinderile moldoveneşti, şi introducerea în practica organizaţiilor a structurilor organizatorice adaptive.
- Elaborarea corectă a sistemelor de comunicare între organizaţie şi mediul exterior, între organizaţii şi în cadrul organizaţiei. Este vorba de crearea unei reţele perfecte de schimb a informaţiei ascedente şi descedente ca un sistem de comunicaţie unic.
- Necesitatea pregătirii corespunzătoare a managerilor. Este vorba nu numai de însuşirea unor cunoştinţe, ci de transformarea gândirii conducătorilor în mentalitate managerială, bazându-se pe ideea că rolul esenţial al managerilor în cadrul agentului economic constă în adoptarea deciziilor la diferite niveluri manageriale şi nu în înregistrarea schimbărilor factorilor mediului exterior.

Concluzionînd cele expuse mai sus, managementul are drept scop explicarea naturii şi trăsăturilor managementului ca proces, ca activitate practică, cu scopul conturării unui ansamblu structurat de cunoştinţe privind această activitate, în vederea formării managerilor şi orientării activităţii lor.

Indiscutabil, se pot identifica şi alte direcţii de evoluţie şi orientări în managementul contemporan. Noi am încercat să reflectăm ceea ce este cel mai important şi semnificativ în cadrul acestui proces. Este de menționat că, în ultima perioadă, pe plan mondial se manifestă o intensificare a preocupărilor pentru dezvoltarea *"laturii umane"* a managementului, care nu suferă formalizări, care nu poate fi modelată, deci, care depinde, în foarte mare măsură, de talentul, imaginaţia, capacitatea de sinteză şi de analiză a conducătorului.

BIBLIOGRAFIE

1. Creţu I., Oberşt A. Management general. Note de curs. Chişinău: Editura UTM, 2013. 70p.
2. Nica E. Managementul performanţei: perspectiva umană. Bucureşti: Editura Economică, 2006. 270p.
3. Nicolescu O., Verboncu I. Fundamentele managementului organizaţiei. Bucureşti: Tribuna Economică, 2001. 360p.

UNELE PARTICILARITĂŢI ÎN EXAMINAREA LITIGIILOR CU PARTICIPAREA CONSUMATORILOR INVESTORI ÎN CONSTRUCŢIA APARTAMENTELOR

Pavel MIDRIGAN, dr. conf. univ.,
Universitatea de Studii Politice şi Economice Europene "Constantin Stere"
Liliana DANDARA, dr. conf. univ., Universitatea Cooperatist Comercială din Moldova
E-mail: lilianadandara@gmail.com

Protection of consumer rights has a particular importance in civil disputes. Meanwhile, in judicial practice some legal matters are handled non-uniform. Thus, a number of problems arose in connection with application of the insolvency law recently approved, the more that these disputes are examined by the courts of common law. The issue concerns the quality of creditors (plaintiffs) in cases of instituting an insolvency proceeding in construction companies, as creditors and claims validation, dispute, requiring payment of bills and other topics.

Key words: *consumer rights, protection of consumer rights, judicial practice, common law, insolvency proceeding.*

Protecția drepturilor consumatorilor are o importanță deosebită în litigiile civile. În același timp, în practica judiciară unele aspecte legale sunt tratate neuniform. Astfel, o serie de probleme au apărut în legătură cu aplicarea legii insolvenței a aprobat recent, cu atât mai mult că aceste dispute sunt examinate de către instanțele de drept comun. Chestiunea se referă la calitatea creditorilor (reclamanții), în caz de instituire a unei proceduri de insolvență în societățile de construcții, în calitate de creditori și a cererilor de validare, litigiu, solicitând plata facturilor și a altor subiecte.

Cuvinte-cheie: *drepturile consumatorilor, protecția drepturilor consumatorilor, a practicii judiciare, de drept comun, procedura insolventei*

Apărarea drepturilor consumatorilor în litigiile civile are o importanţă deosebită. În acelaşi timp, în practica judiciară unele aspecte legale sunt tratate neuniform. Astfel, un şir de probleme au apărut în legătură cu aplicare legii insolvabilităţii, aprobată recent, cu atât mai mult, că aceste litigii sunt examinate de instanţele de judecată de drept comun. Problematica se referă la calitatea de creditori (reclamanţi) în cazurile de intentare a procesului de insolvabilitate a companiilor în construcţii, calitate de creditori şi validarea creanţelor, obiectul litigiilor, impunerea plăţii de stat şi alte subiecte.

Protecţia drepturilor consumatorilor este una din cele mai sensibile şi actuale probleme, atît pe plan naţional, cît şi internaţional.

Afacerile au nevoie de consumatori. Fabricarea unui produs are sens doar dacă are cine să îl cumpere, iar prestarea unui serviciu există atâta cât cineva este interesat în aceasta. Afacerile şi consumatorii sau clienţii coexistă într-o relaţie simbiotică: consumatorii depind de oferta de bunuri şi servicii necesare traiului, iar întreprinzătorii depind de cererea neîntreruptă de bunuri şi servicii a consumatorilor pentru ca firmele lor să supravieţuiască şi să se dezvolte. Pe de o parte, producţia generează nevoile consumatorilor, iar pe de altă parte, nevoile consumatorilor stimulează dezvoltarea continuă a afacerilor, pe care le alimentează cu banii necesari pentru investiţii, crearea de noi produse şi servicii.

Consumatorul se bucura de oferta a numeroase bunuri şi servicii, dar în acelaşi timp este supus riscului de a cădea victima unor oferte lipsite de onestitate, agresiunii unui marketing care induce în eroare, sau pur şi simplu se poate înşela în aşteptările sale. Autorităţile statului încearcă prin măsuri legislative să protejeze consumatorul, dar acestea nu sunt suficiente. Consumatorul trebuie să-şi cunoască drepturile, să se ferească de riscurile de a fi înşelat şi să ştie cum să obţină compensaţii când constată că a fost o victimă inocentă.

Producătorii, prestatorii de servicii au o tendinţă permanentă de a induce în eroare consumatorul, de a modifica componenţa produselor produse fără o informare deplină şi corectă a consumatorilor, precum şi includerea unor clauze care sunt tratate în defavoarea consumatorilor.

O problem destul de acută s-a creat în apărarea drepturilor consumatorilor care au încheiat contracte de a-şi construi apartamente în casele cu multe etaje. În legătură cu criza economic, multe obiecte şi-au sistat activitatea. S-a constatat, că în acest domeniu sunt foarte multe lacune, antreprenorii profită de imperfecţiune legislaţiei. Cauzele penale pentru înşelăciune nu au izbândă. Instanţele de judecată adoptă decizii destul de controversate. În cazul deschiderii procedurii de insolvabilitate consumatorii rămîn şi fără apartamente şi fără bani.

Necătînd la faptul, că legea privind protecţia drepturilor consumatorilor prevede remedierea între consumator şi producător, vînzător, prestator de servicii totuşi într-o majoritate de cazuri consumatorii sunt nevoiţi să-şi apere drepturile sale în instanţele de judecată. La rîndul său, instanţele de judecată aplică legea în vigoare, care, de multe ori este controversată şi incompletă.

În lucrarea dată se identifică unele probleme în practica judiciară, se face comparaţie cu legislaţia altor state, se fac unele concluzii şi propuneri pentru îmbunătăţirea acestei probleme.

Descrierea problemei.

O problemă destul de complicată şi controversată în aplicarea legislaţiei de către instanţele de judecată în ultimii ani sunt litigiile, referitor la protecţiei drepturilor consumatorilor participanţi în construcţia blocurilor locative. Aceste

probleme au apărut în legătură cu faptul, că legiuitorul nu a ajustat la timpul oportun cadrul legal respectiv, iar instanţele de judecată de multe ori au adoptat hotărîri controversate şi departe de a fi în favoarea consumatorilor.

Datorită banilor trimişi de peste hotare de către cetăţenii noştri şi situaţia economic favorabilă după anul 2002, a permis dezvoltarea rapidă în domeniul construcţiilor. A crescut esenţial numărul apartamentelor construite în blocurile locative, mai cu seamă în mun. Chişinău. În doar cîţiva ani, a apărut o cerere enormă de procurarea a apartamentelor, care depăşea cu mult oferta. Diferite companii, care nu aveau suficientă experienţă şi capital, se avântau în aceste afaceri. La un moment dat, a sporit convingerea în eficienţa acestui mod de investiţii. Clienţii, în grija de a nu rămîne fără apartamentele dorite, erau dispuşi să achite integral costul apartamentelor chiar şi la momentul, cînd blocul locative se afla deabea la etapa de proectare. Creşterea cerinţei la procurarea apartamentelor a dus şi la creşterea rapidă a preţurilor.

Între cetăţeni şi companiile de construcţii a apărut o nouă denumire de contract – "contract cu privire la investirea capitalului în construcţia spaţiului locative". Legislaţia naţională nu difineşte acest tip de contract, chiar dacă în practica comercială era pe larg folosită această denumire. Care este cadrul legal care reglamenta aceste raporturi juridice şi dacă aceste raporturi juridice se raportează şi la consumatori ? Această concretizare este foarte importantă, deoarece antreprenorii preferă să opereze cu denumirea contractelor stipulate în Codul civil - noţiunea de cumpărător, decît cu cea de consumator. Consumatorul, în baza Legeii privind protecţia drepturilor consumatorilor, este mult mai protejat decît un simplu cumpărător şi aici revenim la unele noţiuni stipulate în legislaţie.

Codul civil, adoptat în 1964, cît şi cel adoptat în 2002 stipulează un şir de tipuri de contracte care erau folosite atît de persoanele fizice, cît şi de persoanele juridice. Într-o majoritate de cazuri, se făcea referinţă la contractul de antrepriză, art. 946 Cod civil [1].

Contractele încheiate între antreprenorii în construcţii şi cetăţeni (consumatori) "cu privire la investirea capitalului în construcţia spaţiului locativ" au mai multe elemente caracteristice contractului de antrepriză reglementat prin art. art. 931-969 Cod civil. Contractul de antrepriză o parte (antreprenor) se obligă s-ă efectueze pe riscul său o anumită lucrare celeilalte părţi (client), iar aceasta se obligă să recepţioneze lucrarea şi să plătească preţul convenit.

Art. 667 Cod civil stabileşte libertatea contractului ceea ce înseamnă că subiecţii de drept, persoanele fizice şi persoanele juridice, "pot încheia în mod liber, în limitele normelor imperative de drept, contracte şi pot stabili conţinutul lor." Părţile pot încheia contracte care nu sunt expres prevăzute de lege (contracte nenumite), precum şi contracte care conţin elemente ale diferitelor contracte prevăzute de lege (contracte complexe). Întru-un şir de contracte încheiate referitor la investiţiile în construcţia apartamentelor sunt intitulate"contract cu privire la investirea capitalului în construcţia spaţiului locativ", fără a face referinţă la cadrul legal concret, care reglamentează aceste raporturi. Chiar şi dacă se indica noţiunea de investiţie, legea cu privire la investiţii nu este aplicabilă în cazul dat, avînd un alt obiect de reglamentare.

Codul civil şi alte legi speciale nu reglementează expres o astfel de categorie de contracte civile - "contracte cu privire la investirea capitalului în construcţia spaţiului locativ". În modelele de contracte cu consumatorii încheiate, nu găsim nici o trimitere la normele legii materiale care ar permite identificarea categoriei contractului avut în vedere de părţi şi determinarea naturii juridice a raporturilor constituite, nici calitatea părţii de consumator, fiind indicat obiectul contractului, drepturile şi obligaţiunile părţilor… Denumirea contractului nu afectează, în principiu, legalitatea contractului. Clauzelor (condiţiile) contractuale nu au importanţă principială atâta timp, cât părţile contractante îndeplinesc cu bună-credinţă obligaţiile asumate.

Un punct de pornire în acest sens a fost "Contractul-model cu privire la investirea capitalului privat în construcţia caselor de locuit nefinalizate" aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 676 din 06.10.95 cu privire la investiţiile de stat şi private în construcţia caselor de locuit nefinalizate (2). Hotărârea menţionată a fost obiectul dezbaterilor în Curtea Constituţională (Hotărârea nr. 34 din 03.10.2000), fiind declarată constituţională, cu excepţia unor prevederi privind rezilierea în mod unilateral a contractului de investire.

Astfel, conform Contractului-model, părţile contractului sunt indicate "Benificiarul", întreprinderea în gestiunea căreia se află imobilul şi „Investitorul" persoana fizică sau juridică, nefăcînd nici o referinţă la Codul civil sau la denumirea contractului**.** O referire la natura acestor contracte a fost modelul "Contractele de construcţie" aprobat prin Ordinul Ministrului Finanţelor al Republicii Moldova nr.16 din 29 ianuarie 1999 şi intrat în vigoare începînd cu 15 aprilie 1999 [3]. Astfel de contracte se extind asupra tuturor persoanelor juridice şi fizice care desfăşoară activitate de întreprinzător, înregistrate în Republica Moldova şi execută lucrări de antrepriză, precum şi asupra filialelor, reprezentanţelor şi altor subdiviziuni structurale ale acestora cu sediul atît pe teritoriul republicii, cît şi peste hotarele ei din punct de vedere al evidenţii contabile şi impozitării veniturilor obţinute.

Astfel, contractul de construcţie era definit ca contract încheiat între antreprenor (contractor) şi beneficiar (client) pentru construirea unui obiect sau a unui grup de obiecte, care se află într-o strînsă interrelaţie şi interdependenţă în ceea ce priveşte condiţiile de proiectare, tehnologia construcţiei şi funcţionării sau destinaţia (utilizarea) lor finală. Contractul se încheie în conformitate cu legislaţia în vigoare şi stabileşte valoarea construcţiei, termenele începerii şi terminării lucrărilor, drepturile şi obligaţiile antreprenorului şi beneficiarului, modul de efectuare a decontărilor între ei, precum şi alte condiţii.

După cum am menţionat mai sus, chiar şi dacă legislaţia naţională nu prevedea şi nu reglementa expres o astfel de categorie de contracte "cu privire la investirea capitalului în construcţia spaţiului locativ", iar în textul acestor contracte nu se face trimitere la normele legii materiale, încheierea şi realizarea contractelor vizate era subordonată normelor generale cu privire la obligaţiile contractuale, precum şi normelor speciale privind dreptul de proprietate asupra bunurilor imobile, protecţia consumatorilor etc.: – Codul civil 1107/06.06.2002; – Legea cadastrului bunurilor imobile 1543/25.02.98; – Legea cu privire la gaj 449/30.07.2001; – Legea cu privire la ipotecă 142/26.06.2008; – Legea insolvabilităţii

149/29.06.2012; – Legea privind protecţia consumatorilor 105/13.03.2003; – Legea privind clauzele abuzive în contractele încheiate cu consumatorii 256/09.12.2011.

Totuşi, toate aceste acte normative indicate au alte obiecte de reglamentare şi la subiectul dat, adică la protecţia drepturilor consumatorilor, au numai unele tangenţe.

Caracterul nedeterminat al contractelor semnate între antreprenorii în construcţii şi cetăţeni au creat confuzii şi incertitudini în situaţii de litigiu, când actele juridice erau prezentate în instanţă pentru a justifica pretenţiile împotriva antreprenorilor. Protejarea efectivă a dreptului încălcat prin hotărârea instanţei de judecată depindea şi de calificarea corectă a raportului obligaţional constituit între părţile în litigiu. Reieşind din clauzele contractuale, drepturile şi obligaţiile părţilor, răspunderea pentru neexecutare etc., instanţa urma să determine natura juridică a contactului şi normele legale aplicabile pentru soluţionarea litigiului. În cazul în care nu există norme de drept, care să reglementeze raportul litigios, instanţa judecătorească aplică norma de drept care reglementează raporturi similare (analogia legii), iar în lipsa unei astfel de norme se conduce de principiile de drept şi de sensul legislaţiei în vigoare (analogia dreptului).

O oarecare claritate faţă de consumatori a fost elucidată odată cu adoptarea Hotărîrii Plenului Curţii Supreme de Justiţie a Republicii Moldova "Cu privire la practica aplicării legislaţiei despre protecţia consumatorilor la judecarea cauzelor civile" nr.7 din 09.10.2006 (4). Astfel, a fost stabilit, că prin intermediul mijloacelor prevăzute de legislaţie, statul protejează persoanele în calitatea lor de consumatori, asigurînd cadrul necesar accesului neîngrădit la produse şi servicii, informării lor complete despre caracteristicile esenţiale ale acestora, apărării şi asigurării drepturilor şi intereselor legitime ale persoanelor fizice împotriva unor practici abuzive. Plenul Curţii Supreme de Justiţie a Republicii Moldova a explicat:

– Judecînd pricinile la cererile consumatorilor către agenţii economici (producător, prestator, vînzător, depozitar, transportor, alt executant) privind protecţia drepturilor lor, instanţele judecătoreşti vor aplica Legea privind protecţia consumatorilor nr.105-XV din 13.03.2003, în măsura în care aceasta nu contravine Codului civil. Concomitent, se va avea în vedere că, dacă prevederile actelor normative ierarhic inferioare (instrucţiuni, regulamente) vin în contradicţie cu legile în vigoare, instanţele urmează să se călăuzească de aceste legi. În cazul în care în legislaţie lipseşte norma specială, care reglementează raporturile ce izvorăsc din contractul de prestare a serviciilor, încheiat între consumator şi agentul economic, se aplică normele generale privind obligaţiile prevăzute în cartea a treia a Codului civil.

– Se atenţionează instanţele judecătoreşti asupra neconfundării noţiunii de "cumpărător" cu noţiunea de "consumator". În cazul în care criteriul de delimitare a acestor noţiuni este raportul juridic obligaţional, în cadrul căruia este utilizată noţiunea, termenul "consumator" dispune de o arie de acoperire mai amplă. Consumatorul poate dobîndi sau poseda un bun nu neapărat ca efect al încheierii unui contract de vînzare - cumpărare. Concomitent, posesia sau proprietatea poate rezulta nu numai dintr-o relaţie contractuală, ci dintr-un raport juridic în cadrul căruia consumatorul este terţă persoană (ex.: contractul în folosul unui terţ conform art.721 CC), adică consumatorul nu s-a aflat în relaţii contractuale cu întreprinzătorul (ex.: transportul gratuit al pensionarilor (în calitate de consumatori ai serviciilor de transport), ca efect al contractului de subvenţionare încheiat între autoritatea publică şi societăţile de gestionare a transportului public). Dacă criteriul de delimitare este subiectul la care se referă noţiunea, termenul "cumpărător" are un caracter mai extins, deoarece include atît persoanele fizice, cît şi cele juridice, iar termenul "consumator" poate fi atribuit numai persoanelor fizice. Persoanele juridice, precum şi persoanele fizice ce desfăşoară activitatea de întreprinzător şi intră în raporturi juridice în virtutea acestei calităţi nu sînt incluse în noţiunea de "consumator".

– Consumator, drepturile căruia sînt apărate prin Legea privind protecţia consumatorilor în ordinea procedurii civile, este orice persoană fizică ce intenţionează să comande sau să procure ori care comandă, procură sau foloseşte produse, servicii pentru necesităţi vitale nelegate de activitatea de întreprinzător sau profesională. Legea nominalizată reglementează raporturile dintre consumator şi agentul economic - orice persoană juridică sau fizică autorizată pentru activitatea de întreprinzător, care fabrică, transportă, comercializează produse ori părţi din produse, prestează servicii (execută lucrări). Acţiunea acestei legi nu se extinde asupra raporturilor dintre cetăţenii care intră în relaţii contractuale între ei cu scopul satisfacerii cerinţelor vitale, de asemenea, asupra relaţiilor apărute în legătură cu procurarea de către persoana-antreprenor a mărfurilor, prestarea serviciilor nu pentru necesităţile personale, dar pentru înfăptuirea activităţii de întreprinzător, sau în legătură cu procurarea (importul) mărfurilor, prestarea serviciilor şi efectuarea de lucrări în scopul satisfacerii necesităţilor persoanelor juridice. De asemenea, alte relaţii, care nu întrunesc criteriile determinante ale relaţiei consumator - întreprinzător, ce derivă din art.1 din Legea privind protecţia consumatorilor, nu se vor supune acestei legi, aceste raporturi fiind reglementate de alte legi.

Prin aceste explicaţii ale CSJ se părea, că a făcut o claritate referitor la calitatea de consumator, caracterul oneros al raportului contractual, scopul satisfacerii cerinţelor personale, calitatea de întreprinzător. Însă această hotărîre nu a făcut o concretizare referitor la raporturile cu consumatorii investitorii în construcţia apartamentelor. Cu atît mai mult, că în aceste litigii reclamanţii (consumatorii) investitorii în construcţia spaţiilor locative, reclamanţii indicau şi alte obiecte ale litigiilor, decît termenul sau calitatea în construcţii –rezilierea contractului pentru neîndeplinirea la timp a obligaţiunilor, declararea dreptului de proprietate, încasarea prejudiciului, separarea bunurilor ….

În practica judiciară au apărut un şir de probleme, de ordin juridic, referitor la aplicarea legislaţiei în vigoare care nu permiteau adecvat protecţia drepturilor consumatorilor în aceste raporturi. Mai ales aceasta a devenit destul de actual după anul 2008, cîns s-a început criza financiară, multe companii de construcţii sau pomenit în dificultate de a-şi îndeplini obligaţiunile şi s-a descoperit, că în acest domeniu sunt foarte multe nereguli şi mulţi profitori. Mulţi investori (consumatori) au rămas fără apartamente şi fără bani, iar organele de drept sau pomenit incapabile de a stabili clar natura acestor raporturi.

Mecanismele legale de apărare a persoanelor care au suferit ca urmare a neîndeplinirii contractelor de investiţie în construcţii se realizează pe cale penală şi pe cale civilă. Protecţia juridică prin intermediul procuraturii, unde de multe ori

se adresau consumatorii, s-a dovedit a fi puţin eficientă. Cazurile când organul de urmărire penală accepta pornirea urmăririi penale pe faptul de escrocherie împotriva firmelor care au abuzat de încrederea investitorilor sunt extrem de puţine. Urmărirea penală pe această categorie de cauze derulează foarte anevoios şi deseori nu atinge scopul pentru care au fost pornite. Evident, că cînd obiectele de construcţii sunt în etapa de construcţie, adică construcţii nefinisate, este destul de complicat de a dovedi această infracţiune, deoarece companiile de construcții au mai multe obiecte de construcţii, iar contabilitatea persoanei juridice este una pentru toate obiectele. Construcţia, chipurile merge, însă încet din diferite motive. Probele prin care s-ar putea dovedi, că unele sume de bani au dispărut sau au fost folosite ineficient anume al acestor investitori este destul de dificil. În marea majoritate a cazurilor, organele procuraturii au refuzat în pornirea urmăririi penale, recomandând investitorului să se adreseze în instanţa de judecată, pe calea civilă, invocînd, că acestea sunt raporturi civile cu consecinţele sale prevăzute în contract sau iniţierea procedurii de insolvabilitate faţă de companiile de construcţii aflate în dificultate financiară. Procedura insolvabilităţii stabileşte prioritatea creanţelor, iar creanţele investitorilor (consumatorilor) nu erau validate ca creanţe garantate, ci creditori cu creanţe chirografe (de gradul IV). Deabea din 13.03.2013 în baza Legii insolvabilităţii nr. 149 din 29.06.2012 în art. 50 a fost întrodus: (1) Creditorii cu drept de gaj convenţional sau legal asupra unui bun din masa debitoare sînt îndreptăţiţi la satisfacerea prioritară a capitalului împrumutat, a dobînzii şi a cheltuielilor aferente din contul bunului gajat. (2) Prevederea alin. (1) se aplică şi: c) creanţelor persoanelor fizice, născute din contracte de investire în construcţia de locuinţe (5).

Astfel, a fost stabilit, că consumatorul este pe un picior de egalitate în procesul insolvabilităţii, iar creanţele lor pot fi validate ca garantate.

La începutul anului 2015 în Moldova erau 272 blocuri locative nefinalizate, dintre care 182 în Chişinău. În cazul multor obiective lucrările au fost stopate pe un termen nedeterminat din lipsă de finanţe. Unii antreprenori din construcţii au demarat proiectele fără a avea un plan financiar bine chibzuit sau au început construcţiile cu scopul de a înşela cetăţenii. O majoritate din companiile de construcţii, la cererea creditorilor, sunt în proces de insolvabilitate

Presa a menţionat, că în perioada anilor 2008 – 2010, 127 de familii au încheiat cu Societatea de Construcții ÎI „Tomailî Argo**"** (cunoscută publicului ca Societatea de Construcții „ARGO") contracte de investiție în construirea a 2 blocuri locative situate în mun. Chişinău, str. Profesor Ion Domeniuc 4, achitând în total suma de 63 mln lei**.** Potrivit contractelor de investiţie, ÎI „Tomailî Argo" urma să finiseze lucrările de construcţie a blocurilor locative până în mai 2010. Oamenii au achitat costul lucrărilor în termenii stabiliți de contractele de investiție, însă antreprenorul nu a dat în exploatare blocurile locative până în prezent. Blocurile locative sunt ridicate însă din cauza că lucrările nu sunt finisate darea în exploatare este imposibilă.

La 21 martie 2011 antreprenorul ÎI „Tomailî Argo" a încheiat un contract cu un terţ – SC „Romanta Plus" SRL, prin care i-a înstrăinat cu titlu gratuit blocurile locative construite din mijloacele financiare ale investitorilor. Nici un investitor nu a fost informat despre faptul că antreprenorul a înstrăinat blocurile locative. La 22 martie 2011, SC „Romanta Plus" SRL încheie un contrat de ipotecă cu BC „Banca de Economii" SA, prin care gajează blocurile locative în favoarea Băncii, prin care banca a devenit creditor garantat. În astfel de circumstanţe, instanţele de judecată au adoptat hotărîrile sale în favoarea băncii, avînd o prioritate faţă de alţi creditori, reieşind din înregistrarea gajului, adică, în defavoarea consumatorilor.

Despre situaţia creată în acest domeniu, problemele cu care se confruntă atît antreprenorii cît şi consumatorii, a fost realizat un amplu studiu, la care se face referinţă şi în lucrarea dată, de către Zinaida Guţu "Riscurile investiţiilor în construcţia spaţiului locative" realizat de Transparency International – Moldova cu suportul financiar al Fundaţiei Est-Europene din mijloacele oferite de Guvernul Suediei şi Ministerul Afacerilor Externe al Danemarcei (6).

O situaţie şi mai neplăcută în litigiile cu consumatorii (investorii) a apărut în cazul în care în litigiu participau băncile sau alte instituţii financiare, care deţineau dreptul de gaj asupra acestor imobile, fie construite, fie în stare de construcţie, prin aplicarea Legii cu privire la gaj. Astfel, conform art. 1 al Legii nr. 838 XIII din 23 mai 1998 cu privire la gaj, promolgată la 19.06.1999 (întrată în vigoare la 29.07.1999) gajul este o modalitate de garantare a executării unei obligaţiuni, în al cărui temei creditorul (creditorul gajist) are dreptul de a fi satisfăcut, cu preferinţă faţa de ceilalţi creditori, inclusiv statul, din valoarea bunurilor sau a drepturilor patrimoniale date în gaj, în cazul în care debitorul (debitorul gajist) nu execută obligaţiunea garantată prin gaj. Din momentul în care debitorul prezintă un anumit bun în calitate de gaj pentru bancă, oricând există riscul ca aceasta să fie executat de creditor în cazul în care nu se rambursează la timp creditul.

Unele aspecte cu privire la contractele vizate sunt reglementate în Legea cadastrului bunurilor imobile 1543/25.02.98, însă legea dată are un alt obiect de reglementare şi prevederile acestui act legislative sunt insuficiente pentru a proteja drepturile investitorilor individuali. O problemă majoră cauzată de imperfecţiunile cadrului legal în domeniul cercetat este că legea menţionată nu interzice în mod expres şi nici nu condiţionează înregistrarea în registrul bunurilor imobile a dreptului de proprietate al companiei de construcţii asupra blocurilor de locuit, construirea cărora a fost finanţată din contribuţiile individuale ale cetăţenilor (consumatorilor).

La 9 iulie 2008 au intervenit unele modificări în legea indicată: - art.404 "Înregistrarea dreptului asupra bunului imobil construit" permite înregistrarea dreptului asupra construcţiilor nefinalizate, lipsind interdicţii/condiţii ce ţin de înregistrarea drepturilor companiilor de construcţii asupra blocurile multietajate finanţate în baza contractelor "privind investiţiile în construcţii"; - art. 405 "Înregistrarea dreptului asupra construcţiilor viitoare" nu reglementează specificul înregistrării condominiului constituit pentru administrarea blocurilor multietajate finanţate în baza contractelor "privind investiţiile în construcţii"(7).

Drept urmare a aplicării neuniforme a modificărilor respective, unii antreprenori, cum a fost şi cazul ÎI „Tomailî Argo", "Romanţa Plus" S.R.L. au obţinut înregistrarea dreptului lor de proprietate asupra construcţiilor nefinalizate

finanţate din investiţiile cetăţenilor şi instituirea dreptului de ipotecă al băncilor asupra construcţiilor. Carenţele cadrului legal cu privire la gajarea construcţiilor edificate cu antrenarea investiţiilor efectuate de către cetăţeni în baza contractelor ”cu privire la investirea capitalului în construcţia spaţiului locativ” nu ar fi avut un asemenea impact, dacă nu ar fi fost eliminate garanţiile legale existente anterior în art. 467 Cod civil, lit. b), care prevedea naşterea gajului legal pentru creanţele persoanelor care au participat la construcţia imobilelor.

Instituirea gajului (ipotecă) în folosul băncilor care creditau companiile de construcţii pentru realizarea proiectelor de construire a blocurilor multietajate a avut un aspect problematic - lipseau reglementările clare privind condiţiile în care ar fi posibilă gajarea apartamentelor de către companiile de construcţii a apartamentelor contractate şi finanţate de către cetăţeni (consumatori), adică cu acordul lor. Pe de altă parte, investitorii (consumatorii) nu pot avea calitatea de proprietar al apartamentului concret pînă ce nu se finalizează construcţia, se dă în exploatare de compania de construcţii şi o înregistrează la Oficiul Cadastral Teritorial. Astfel, băncile deveneau un creditor garantat pînă la darea obiectului în exploatare, deci aveau prioritate faţă de investitorii-persoane fizice.

Raţionamentul juridic, care a stat la baza unor asemenea hotărîri, porneşte de la prioritatea dreptului real al băncii (ce reiese din contractul de ipotecă) asupra dreptului de creanţă al investitorului (ce reiese din contractul de investiții în construcţie).

Modificările operate în legislație la 9 iulie 2008, prin care s-a instituit ca o condiție de valabilitate obligația de autentificare şi notare la organul cadastral a contractului de investiţii în construcții, urmau să prevină apariţia litigiilor de genul celor menționate mai sus. Totuşi este de remarcat că, chiar şi după 9 iulie 2008 abuzurile companiilor de construcţii asupra investitorilor au continuat. În foarte multe cazuri organul cadastral a continuat să accepte înregistrarea de către firmele de construcţii a ipotecii asupra costrucţiilor nefinisate, chiar dacă în Registrul bunurilor imobile erau notate contracte de investiție în construcţii, iar investitorii nu î-şi manifestase acordul pentru ipotecarea construcţiei. Situaţii respective din nou au condus la litigii. După cum arată practica, chiar şi în condițiile în care în legislaţie au fost introduse garanţii suplimentare pentru investitori, instanțele extrem de rar au găsit argumentele necesare pentru a hotărî în favoarea consumatorilor. În majoritatea cazurilor băncile au obținut cîştig în litigiile cu companiile de construcţii şi investitori.

Au fost deasemenea cazuri, cînd companiile de construcţii, în bază de acord, fără a fi adus la cunoştinţa investitorilor, au transmis o parte din apartamente altor agenţi economici pentru coparticipare în construcţie sau pentru alte datorii în baza unor acorduri bilaterale, iar investorii nu puteau interveni în aceste tranzacţii.

De remarcat şi faptul, că instanţele de judecată, avînd calitatea de arbitru, nu dispun de capacitate instituțională necesară pentru a pune la dispoziție mecanisme viabile de protecție juridică a investitorilor (consumatorilor) şi fiecare parte invocă legislaţia (imperfectă) în favoarea sa.

La 9 iulie 2008 Parlamentul RM a introdus în Legea cadastrului bunurilor imobile un articol nou – Articolul 406 – cu următorul conținut: „ Contractele prin care una dintre părţi se obligă să asigure construcţia unuia sau mai multor apartamente şi să le transmită persoanei fizice care se obligă să achite integral sau parţial preţul imobilului anterior predării acestuia, precum şi contractele privind cesiunea drepturilor care rezultă din acestea se autentifică notarial şi se înscriu în registrul bunurilor imobile, sub sancţiunea nulităţii. (2) Este interzis să se perceapă de la persoana fizică orice plăţi prevăzute de contractele menţionate la alin. (1) înainte de înregistrarea contractelor respective. (3) Pentru înregistrarea contractelor menţionate la alin. (1), partea ce asigură construcţia bunului imobil este obligată să înregistreze dreptul de proprietate sau de folosinţă asupra terenului destinat construcţiei, dacă acest drept nu este înregistrat, precum şi să prezinte oficiului cadastral teritorial autorizaţiile necesare pentru construcţie, proiectul construcţiei, aprobat în modul stabilit, lista apartamentelor şi a încăperilor nelocuibile. (4) După recepţia construcţiei, dreptul de proprietate asupra apartamentului care face obiectul contractelor menţionate la alin. (1) se înscrie în registrul bunurilor imobile în temeiul acestor contracte şi al actului de predare-primire, semnat între părţi.” (8).

Deasemenea au fost introduse completări şi la Legea cu privire la notariat: articolul 511 – „Contractele prin care una dintre părţi se obligă să asigure construcţia unuia sau mai multor apartamente şi să le transmită persoanei fizice care se obligă să achite integral sau parţial preţul imobilului anterior predării acestuia, precum şi contractele privind cesiunea drepturilor care rezultă din acestea se autentifică notarial, cu condiţia prezentării autorizaţiilor necesare pentru construcţie şi a proiectului construcţiei, aprobat în modul stabilit, precum şi a documentelor care confirmă dreptul de proprietate sau de folosinţă asupra terenului (dacă notarul nu deţine aceste documente).”

Astfel normele legale invocate mai sus sunt primele în legislația națională care se referă exclusiv la Contractul de investiție în construcţii. Aceste prevederi au venit ca reacție la situația dezastruoasă care se crease pe piața imobiliară. Obiectivul urmărit prin adoptarea acestor amendamente a fost de a spori gradul de protecție juridică pentru consumatorii „investitori” în construcția de blocuri cu apartamente. Necătînd la aceste modificări legale, după cum am menţionat mai sus, companiile de construcţii continuau de a pune blocurile locative în gaj la băncile comerciale fără avizul sau acordul investitorilor respectivi, iar instanţele de judecată să adopte hotărîri în favoarea băncilor.

Abia după patru ani autoritățile și-au dat seama că amendamentele introduse în legislație la 9 iulie 2008 nu au produs efectul scontat. Persoanele continuau să achite mijloacele financiare proprii la firmele care le promiteau apartamente, fără a avea garanția că promisiunile vor fi respectate.

La 7 decembrie 2012 articolul 406 din Legea cadastrului bunurilor imobile s-a completat cu un nou aliniat – aliniatul (11) – cu următorul conținut: „Partea care asigură construcţia bunului imobil este obligată să înregistreze contractele privind investiţiile în construcţii la oficiile cadastrale teritoriale în termen de 15 zile calendaristice din data autentificării notariale a acestora.” Tot atunci s-a completat şi articolul 326 Cod Contravențional al RM cu un nou aliniat – aliniatul (11), care a adăugat o componență nouă de contravenție, cu următorul conținut: „Neînregistrarea în termenul stabilit a contractelor privind investiţiile în construcţii la oficiile cadastrale teritoriale de către partea care asigură

construcţia bunului imobil – se sancţionează cu amendă de la 150 la 250 de unităţi convenţionale aplicată persoanei cu funcţie de răspundere, cu amendă de la 350 la 500 de unităţi convenţionale aplicată persoanei juridice."

Amendamentele adoptate la 7 decembrie 2012 sunt destinate să dea eficienţă prevederilor introduse la 9 iulie 2008, specificând persoana obligată să înregistreze contractul, termenul pentru înregistrare şi sancţiunea pentru nerespectarea termenului.

Sunt de ajuns aceste amendamente pentru protecţia drepturilor consumatorilor (investorilor) în construcţia apartamentelor? Nici pe departe.

Această problemă de interpretare s-a clarificat parţial odată cu adoptarea de către CSJ a Recomandării nr. 4 din 01 noembrie 2012, prin care s-a atras atenţia tuturor instanţelor, că persoanele fizice care încheie contracte de investiţii în construcţie cad sub incidenţa Legii cu privire la protecţia consumatorilor. Astfel, a fost prevăzut, că instanţa de judecată, la judecarea litigiilor în cauză, este obligată să ţină cont şi de prevederile art.art. 513, 602, 603 şi 610 CC. Or, aplicarea formală a Legii privind protecţia consumatorului şi anume a normei ce vizează responsabilitatea vînzătorlui, prestatorului, fără a ţine cont de normele Codului civil menţionate mai sus, poate duce în consecinţă la pronunţarea unor hotărîri arbitrare (8).

Dar ce prevăd aceste articole ale Codului civil şi de ce Curtea Supremă de Justiţie recomandă instanţelor de judecată să ţină cont de ele la soluţionarea acestor litigii :

- art. 513 – buna –credinţă şi diligenţă;
- art. 602- răspunderea pentru neexecutarea obligaţiei;
- art. 603- vinovăţia debitorului
- art. 610 – întinderea despăgubirii

Este o concretizare importantă, însă nu nouă. Articolele invocate mai sus se conţin în Codul civil adoptat în 2002. Am putea să ne întrebăm, de ce nu a fost indicat acest fapt în Hotărîrea Plenului Curţii Supreme de Justiţie nr. 7 din 2006. În această Recomandare nu se face referinţă la articolul 622 Cod civil, deasemenea important pentru consumatori în cazul neexecutării de către companiilor de construcţii a obligaţiunilor sale. Art. 622 Cod civil stabileşte:

(1) În cazul neexecutării de către debitor a obligaţiei de a preda un bun, creditorul are dreptul să ceară ca bunul să fie luat de la debitor şi să-i fie predat sie ori să ceară plata despăgubirii. (2) Dreptul creditorului de a cere predarea bunului încetează dacă bunul a fost predat deja unui terţ care are acelaşi drept. În cazul în care bunul nu a fost predat, dreptul de preferinţă îl are creditorul în al cărui folos a luat naştere obligaţia mai înainte, iar dacă nu se poate stabili în al cărui folos a luat naştere obligaţia, dreptul de preferinţă îl are cel care a intentat primul acţiunea.

În situaţia, cînd de-facto companiile de construcţii încep construcţia oricărui imobil cu banii investorilor, ar fi fost rezonabil de a stipula o garanţie în plus anume investorilor (consumatorilor), prin aplicarea corectă a legislaţiei de către instanţele de judecată, că drepturile lor ar fi recunoscute prioritare, inclusiv faţă de băncile care au admis gajarea obiectelor de construcţie fără acordul investorilor şi faţă de alte persoane juridice.

Ar fi fost util de menţionat şi art. 732 Cod civil, că în caz de litigiu dintre antreprenor şi cetăţean (consumator), neclarităţile din condiţiile contractuale standard urmează a fi interpretate în defavoarea părţii care le-a formulat (antreprenorul). Cu toate că acest contract nu este un contract standart (de adeziune) într-o majoritate de cazuri forma şi conţinutul contractelor date sunt impuse de companiile de construcţii. În toate cazurile, contractul de investiţie în construcţie urmează să fie interpretat în favoarea consumatorului.

Totuşi, aceaste garanţii sunt prea generale, fiind stringent necesare intervenţii consistente de ordin legislativ care să aducă mai multă claritate şi certitudine în raporturile analizate, care, incontestabil, sunt de interes public. Efectele păguboase ale legislaţiei defecte în domeniul analizat nu se limitează la prejudicierea gravă a drepturilor unor grupuri importante de cetăţeni care au investit în construcţia locuinţelor.

Experienţa internaţională în reglementarea raporturilor dintre antreprenorii din construcţii şi consumatori cu antrenarea capitalului privat care s-a creat actualmente în Republica Moldova şi nu este unică în spaţiul ex-sovietic. Încă prin anii 2000-2005 în Federaţia Rusă, inclusiv în Moscova şi Sanct-Petersburs au fost înregistrate cazuri de înşelare a miilor de investitori individuali, ceea ce a impus adoptarea unei legi speciale menite să contracareze şi să prevină practicile de fraudare a proiectelor de construire a locuinţelor cu atragerea investiţiilor individuale. Astfel în Federaţia Rusă raporturile dintre antreprenorii din construcţii şi beneficiari (cetăţeni) sunt reglementate prin Legea Federală "Cu privire la participarea la particparea în construcţiile collective a caselor cu multe etage şi în alte construcţii (Об участии в долевом строительстве многоэтажных домов и иных обьектов недвижимости), lege care a fost modificată şi completată în repetate rânduri, care reglamentează clar raporturilr dintre antreprenorii din construcţii şi beneficiari (investitori). [9].Cele mai relevante reglementări ale legii menţionate se referă la următoarele: - modalităţile (exhaustiv) în care poate avea loc atragerea investiţiilor individuale ale cetăţenilor pentru edificarea blocurilor de locuit multietajate; - condiţii privind drepturile asupra terenului destinat construcţiilor; - condiţii privind publicarea ofertei publice (declaraţia de proiect), privind transparenţa informaţiei despre antreprenor; - condiţiile contactului de coparticipare la construcţia blocurilor locative multietajate, Guvernul având dreptul să emită regulamente obligatorii; - condiţii privind utilizarea resurselor investite de către cetăţeni conform destinaţiei şi răspunderea pentru încălcarea dispoziţiilor legale; - dreptul de gaj al coparticipanţilor asupra terenului şi asupra obiectivului construit, restricţii privind instituirea ipotecii în favoarea unei bănci; - modalitatea de repartizare a mijloacelor încasate din vânzarea bunului gajat; răspunderea antreprenorului pentru neexecutarea contractului, dreptul consumatorului de a rezilia contractul, consecinţele rezilierii, penalităţile; - instituirea organului abilitat să efectueze supravegherea; - răspunderea antreprenorului pentru neexecutarea contractului, dreptul consumatorului de a rezilia contractul, consecinţele rezilierii, penalităţile; - instituirea organului abilitat să efectueze

supravegherea şi controlul pe piaţa serviciilor; - instituirea garanţiilor pentru buna executare a contactului de către antreprenorul în construcţii (gajul; fidejusiunea unei bănci; asigurarea de răspundere civilă);

Din 01 ianuarie 2014 au intrat în vigoare noi amendamente care obligă companiile de construcţii să efectueze asigurarea obiectivului ce urmează a fi edificat, precum şi asigurarea de răspundere civilă pentru neexecutarea obligaţiilor contractuale ce ţin de transmiterea locuinţei conform contractului de coparticipare la construirea blocurilor.

Această lege a concretizat natura şi responsabilitatea părţilor, fiind o lege special faţă de alte acte normative în acest domniu, iar aplicare ei se coraboreaza cu Legea privind drepturile consumatorilor. Pentru instanţele de judecată este mult mai simplu în adoptarea hotărîrilor pe această categorie de litigii, cu atît mai mult, că a fost adoptată şi o Hotărîre a Curţii Supreme a Federaţiei Ruse privind aplicarea acestei legi special şi concordanţa ei cu legea privind protecţia drepturilor consumatorilor.

În Kazahstan a fost adoptată o lege similară celei din Rusia - Закон"О долевом участии в жилищном строительстве". În Austria există o lege specială (the Building Promotion Act) privind vânzarea apartamentelor în proces de construcţie; - În Olanda legislaţia prevede modalitatea efectuării plăţilor în construcţia locuinţei (în avans poate fi achitat nu mai mult de 10% din preţul contractului după care achitările se fac în dependenţă de progresul lucrărilor ; consumatorul este în drept să reţină plata a 5% din cost drept garanţie pentru remedierea eventualelor defecte); - În majoritatea statelor (Austria, Belgia, Finlanda, Franţa, Germania, Polonia etc.) plăţile sunt efectuate în tranşe pe măsura avansării lucrărilor de construcţie; - În Spania, Suedia, Finlanda, Belgia legea obligă antreprenorii să prezinte garanţii pentru bună executare a contractului (asigurare, depozit bancar etc.); - În Anglia şi Scoţia asociaţia constructorilor garantează pentru buna executare a contractelor de către membrii asociaţiei, inclusiv în cazul falimentării antreprenorului. - În 2012 în Polonia a intrat în vigoare o nouă lege prin care au fost completate golurile din legislaţie privind vânzarea locuinţelor care se află în proces de construire.

Concluzii şi recomandări

Cadrul legal existent în Republica Moldova nu permite pe-deplin apărarea consumatorilor în acest domeniu. Instanţele de judecată nu au o practică clară şi univocă în acest sens. O soluţie ar fi adoptarea unei legi speciale, după exemplul altor state, menite să protejeze efectiv şi în măsură suficientă drepturile şi interesele legitime ale consumatorilor la încheierea şi realizarea contractelor cu companiile de construcţii în scopul edificării locuinţelor;

Consolidarea garanţiilor de ordin legislativ şi instituţional pentru protecţia drepturilor consumatorilor în domeniul construcţiilor de locuinţe. Includerea clară în lege, că investitorul-persoană fizică este consumator în sensul legii adoptate.

Perfecţionarea cadrului legal privind contabilizarea operaţiunilor de încasare a mijloacelor băneşti de la cetăţenii care investesc în construcţia locuinţelor, conform cărora, investitorii ar avea acces la operațiunile bancare a sumelor plătite;

Reglementarea condiţiilor în care nu ar fi posibilă gajarea construcţiilor pentru contractarea împrumuturilor în paralel cu atragerea investiţiilor clienţilor individuali;

Asigurarea obligatorie a companiilor de construcţii sau instituirea fondurilor de rezervă pentru cazurile de răspundere pentru prejudicierea investitorilor;

Prelungirea licenţei pentru activitatea în domeniul construcţiilor în dependenţă de reputaţia profesională a antreprenorului.

De a prevedea obligativitatea companiilor de construcţii de a asigura obiectele în timpul construcţiei sau deja edificate pînă la momentul transmiterii dreptului de proprietate de-facto investitorilor. Sunt cazuri, cînd casele de locuit cu multe etaje sunt mistuite de incendii, cutremur de pămînt…. În lipsa asigurării obiectelor de construcţii, investitorii au tot temeiul de a pierde banii investiţi. Evident, că şi preţurile pentru investiţii vor creşte într-o oarecare măsură, însă este o protecţia suplimentară a consumatorilor în caz de deteriorare a obiectului, fapt ce nu este exclus.

BIBLIOGRAFIE

1. Codul civil al Republicii Moldova din 06.06.2002.
2. Guţu Zinaida, "Riscurile investiţiilor în construcţia spaţiului locative" realizat de Transparency International – Moldova cu suportul financiar al Fundaţiei Est-Europene din mijloacele oferite de Guvernul Suediei şi Ministerul Afacerilor Externe al Danemarcei.
3. Legea Republicii Moldova nr.291 XVI din 19 februarie 2008 cu privire la modificările în Legea cadastrului bunurilor imobile nr. 1543 din 25 februarie 1998.
4. Legea Republicii Moldova privind protecţia drepturile consumatorilor nr.105-XV din 13.03.2003.
5. Legea insolvabilităţii nr. 149 din 29 iulie 2012.
6. Hotărârea Guvernului nr. 676 din 06.10.95 cu privire la investiţiile de stat şi private în construcţia caselor de locuit nefinalizate.
7. Hotărîrea Plenului Curţii Supreme de Justiţie a Republicii Moldova "Cu privire la practica aplicării legislaţiei despre protecţia consumatorilor la judecarea cauzelor civile" nr.7 din 09.10.2006.
8. Ordinul Ministrului Finanţelor al Republicii Moldova nr.16 din 29 ianuarie 1999 şi intrat în vigoare începând cu 15 aprilie 1999.
9. Recomandarea Curţii Supreme de Justiţie nr. 4 din 01.11.2012 "Privind aplicabilitatea Legii privind protecţia consumatorilor în cauzele civile ce vizează litigiile cu privire la darea în exploatare în termen a imobilelor, inclusiv caselor de locuit, prestarea în termen a serviciilor, etc.".
10. Федеральный закон № 214-ФЗ «Об участие в долевом строительстве многоквартирных домов и иных обьектов недвижимости» от 30.12.2004 года.

ASPECTE ALE IMPLEMENTĂRII INOVAŢIILOR ÎN DOMENIUL SERVICIILOR HOTELIERE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lilia GHIŢIU, dr., conf. cerc.,
Institutul Naţional de Cercetări Economice

Pe parcursul întregii istorii moderne, inovarea s-a dovedit a fi fundamentul dezvoltării organizaţiilor comerciale. În ultimele decenii, pe măsură ce concurenţa pe piaţă s-a intensificat, iar mediul de afaceri a crescut în complexitate şi incertitudine, inovarea a devenit esenţială nu doar la performanţa unei organizaţii, aşa cum mai multe studii au demonstrat, dar şi la existenţa şi supravieţuire, lucru valabil şi pentru domeniul serviciilor hoteliere. În mod similar, o companie care nu reuşeşte să se inoveze şi rămâne blocată în "reţete industriale", va pierde în cele din urmă un avantaj competitiv. [5] Prin creşterea cheltuielilor legate de introducerea inovării în cadrul firmelor (în vederea realizării de produse/servicii noi sau cu îmbunătăţiri semnificative) se asigură şi un volum crescut de vânzări pe piaţa existentă şi pe noi pieţe de desfacere. În acest context, studiul de faţă explică de ce este importantă pentru creşterea competitivităţii economice a firmelor şi implicit a economiei - inovaţia, iar ţara noastră încă rămâne restanţieră la acest capitol.

Cuvinte-cheie: *inovare, transfer tehnologic, servicii hoteliere, e-marketing, piaţă.*

Throughout modern history, innovation has proven to be the basis for development of commercial organizations. In recent decades, as market competition has been intensified and the business has grown in complexity and uncertainty, the innovation has become essential not only to the performance of an organization, as several studies have shown, but also the existence and survival, available for hotel services as well. Similarly, a company that fails to innovate, remains locked in "industrial recipes" and will eventually lose a competitive advantage. [5] Through increasing costs of introducing innovation within companies (in order to develop new products/services or significantly improved) ensures increased sales volume and market existing and new markets. In this context, the present study explains why it is important for economic competitiveness of companies and hence the economy – innovation, but our country still remains at incipient in this field.

Key words*: innovation, technology transfer, hotel services, e-marketing, market.*

INTRODUCERE

Inovaţia este considerată, în zilele noastre, ca fiind motorul principal al creşterii economice în economia globală. Prin introducerea în practică a inovaţiilor se pot obţine produse cu caracteristici de calitate îmbunătătite, servicii de calitate superioară, procese de producţie noi, mai eficiente şi mai curate (ecologice), modele îmbunătăţite ale sistemului de management al afacerilor, metode moderne de management al forţei de muncă etc. Există multiple motivaţii ale întreprinderilor şi organizaţiilor pentru a inova, dintre care: creşterea cotei de piaţă, cucerirea de noi pieţe, ameliorarea calităţii produselor, lărgirea gamei de produse, înlocuirea produselor învechite, reducerea impactului asupra mediului etc. Inovaţia este indisolubil legată de creativitate. Or, în sfera serviciilor hoteliere, anume inovarea şi creativitatea sunt procese care se intercondiţionează, deoarece găsirea soluţiei la problemele ce apar într-un proces de inovare necesită creativitate. Inovaţia vizează o aplicare comercializabilă în practică a unei invenţii, totuşi, inovaţia este posibilă şi fără o prealabilă invenţie.

MATERIAL ŞI METODĂ

Studiul de faţă conţine o analiză generală a situaţiei curente privind problema inovaţiei în sfera serviciilor hoteliere în Republica Moldova, făcând trimitere la experienţa statelor Europene, care au deja o experienţă bogată în domeniu şi poate fi preluată în mare parte de către Republica Moldova. Ca rezultat al studiului efectuat, au fost trasate câteva concluzii şi recomandări întru îmbunătăţirea situaţiei curente în domeniu.

În scenariul economic actual, inovarea se identifică cu un factor important în influenţarea planificării strategice. Astfel a fost recunoscut faptul că inovarea duce la crearea de bogăţie. Deşi eficienţa este esenţială pentru succesul afacerii, pe termen lung, acesta nu poate susţine creşterea şi dezvoltarea afacerii. Intensitatea concurenţei reprezintă un factor major al inovării ceea ce duce la creşterea productivităţii în întreprinderi. Inovaţiile, în afară de produse şi servicii, include de asemenea şi noi procese, noi sisteme de afaceri şi noi metode management, care, la fel, au un impact semnificativ asupra creşterea productivităţii. Astăzi se simte o nevoie acerbă de produse inovatoare întru creşterea şi dezvoltarea economiei. Fiecare organizaţie din domeniul afacerii simte impactul globalizării, migraţiei, revoluţii tehnologice şi de cunoştinţe, precum şi problemele legate de schimbările climatice. Inovarea aduce şi va aduce un plus de valoare şi extinde baza de ocuparea forţei de muncă în societate. Inovarea este imperativă în cazul în care calitatea vieţii în aceste circumstanţe se cere a fi îmbunătăţită. Prin urmare, inovarea va face lumea un loc mai bun pentru tânăra generaţie.

Inovaţia este motorul de transformare a ideilor în valoare. Reprezintă energia care îmbunătăţeşte în continuu calitatea de viaţă a oamenilor, este oportunitatea de a crea diferenţiere pe piaţă şi avantaj competitiv. Referindu-ne la oganizaţii, inovaţia se poate manifesta sub forma dezvoltării şi lansării de produse şi servicii noi, sau se poate organiza sub forma reorganizării unor procese interne care permit reducerea costurilor, accesarea unor pieţe noi. Măsurarea

performanţei la nivel de inovaţie este un domeniu nou şi multe companii au experienţă redusă în determinarea indicatorilor de performanţă adecvaţi. Uneori, aceştia se focusează prea mult pe inovaţiile tehnologice, ignorând inovaţii de alt tip. De asmeni, inovaţia poate însemna şi o modalitate nouă de a răspunde problemelor clientelei, o modalitate nouă de a face marketing, sau de a promova produsele şi serviciile şi bineînţeles o modalitate nouă de parteneriat cu alte companii, cu scopul creşterii cifrei de afaceri. În companii este bine ca angajaţii să fie încurajaţi pentru a contribui la inovaţie. Se simte necesitatea ca angajaţiilor să li se acorde posibilitatea de a intra in discuţii cu stuff-ul managerial al unităţilor economice. Discuţiile se cer a fi deschise, privind diferite idei şi perspective în scopul schimbărilor şi inovaţiilor transformaţionale. În altă oridine de idei, angajaţilor poate sa li se solicite să creeze proiecte noi, sau sa se implice în proiecte existente cu scopul de a se simţi improrţanţi şi a reuşi să poată crea noi idei inovatoare care ulterior ar putea puse în aplicare. Cît de importantă este inovaţia pentru companii? Inovaţia îşi are locul în inima companiei, ce contribuie la dezvoltarea economică a ei, prin dezvoltarea de produse şi servicii competitive pe piaţă. Industria serviciilor este foarte eterogenăşi include o mare varietate de activităţi interesante, complexe şi de multe ori extrem de inovatoare. Miles a spus că acesta este motivul primordial pentru care este imposibil de a oferi o viziune generală al serviciilor de inovare. [6]

Sectorul turismului este nu numai o parte a industriei de servicii, dar aceasta este o parte a sectorului experiment, care a fost recent foarte accentuat. Anterior, acest sector a fost inclus în industria serviciilor recent; cu toate acestea, există diferenţe între aceste sectoare. Scopul companiilor din industria de servicii este acela de a rezolva problemele clienţilor,în timp ce industria turismului oferă o călătorie mentală şi de suflet. Economia turismului include divertisment, artă, cultură (teatru, film, muzică, şi de televiziune), muzee, gastronomie, jocuri pe calculator şi, desigur, nu în ultimul rând, în industria turismului tema principală fiind însuşi turismul.

În industria ospitalităţii, în aceste vremuri turbulente, atît lanţurile hoteliere cît şi unităţile de cazare independente, sunt obligate continuu să caute modalităţi de îmbunătăţire a calităţii pentru a-şi îmbunătăţi imaginea, pentru a reduce costurile şi pentru majorarea vânzărilor şi profiturilor. De cele mai multe ori, la aceste provocări se adaogă o concurenţă acerbă atît între organizaţiile locale cît şi internaţionale din industria hotelieră, inovaţiile tehnologice dar şi modificările continue în nevoile clienţilor. O modalitate de a atinge obiectivele organizaţiilor din industria ospitalităţii este inovarea, adică capacitatea de a dezvolta şi de a lansa oferte noi şi atractive în serviciile propuse. Noutatea în servicii reprezintă o resursă importantă pentru supravieţuire şi creştere, deci inovaţiile audevenit o armă strategică atît pentru lanţurile hoteliere de succes cît şi deopotrivă pentruunităţile de cazare independente. [2]

Studiul în ce piveşte inovaţia în unităţile de cazare are ca scop determinarea importanţei inovării în industria hotelieră. În această industrie inovaţia nu este atât de populară deoarece "natura intensivă conservatoare şi de capital ale structurii, care promite o revenire de peste 25 de ani, nu este propice pentru inovaţie. " [4]. Allegro şi de Graaf (2008) au constatat că, ideile cele mai inovatoare din industria hotelieră provin de la cei care au o o viziune generală şi pe care nu îi împiedică paradigmele existente din această industrie. [4]

Evaluarea de noi servicii şi produse se bazează de cele mai dese ori pe măsurile financiare de performanţă, de exemplu, pe măsurile legate de profit, cum ar fi volumul vânzărilor sau a cotei de piaţă, sau venituri. [1] A fost efectuată o cercetare în rîndurile managerilor de hotel în urma căreia s-a constatat şi alte beneficii indirecte de inovare, cum ar fi îmbunătăţirea imaginii unităţii de cazare, loialitatea sporită a clienţilor, precum şi abilitatea de atragere a noilor clienţi. [3] În cadrul unor studii, au fost efectuate o serie de interviuri cu managerii de hotel ce au arătat că măsurile financiare (de exemplu, contul de profit şi vânzările totale) sunt utilizate ca o evaluare primară de noi servicii, dar satisfacţia clientului este, în primul rînd, o măsură importantă a succesului în industria ospitalităţii. De asemenea interviurile dezvăluie, că firmele din industria ospitalităţii trebuie să evalueze şi să definească succesul prin măsuri calitative, cum ar fi feedback-ul angajaţilor din cauza că importanţa angajaţilor este majoră în îndeplinirea noului proiect de serviciu. Succesul este de astfel înţeles şi măsurat de catre unii manageri ca şi mărimea unor atribute variind de la aspecte financiare, cum ar fi rentabilitatea şi vânzările, la prestaţii mai puţin directe, cum ar fi îmbunătăţirea imaginii şi loialitatea clienţilor. Nu putem ignora aici şi satisfacţia financiară a clienţilor, precum şi aspecte angajat-beneficiu.

Unităţile de cazare trebuie sa aplice sistematic o formă modernă a managementului resurselor umane privind angajaţii săi, pentru obţinerea rezultatelor aşteptate. O astfel de aplicaţie modernă implică o selecţie atentă a angajaţilor, instruirea lor, responsabilizare şi evaluarea bazată pe comportament.

Evaluarea de noi servicii şi produse se bazează de cele mai adesea ori pe măsurile financiare de performanţă. [7] Cu toate acestea, folosind doar măsuri financiare este mult prea limitat, deoarece sunt neglijate mai multe aspecte ale beneficiului societăţii. Rezultatele studiilor de succes în domeniul inovării au demonstrat că succesul pe o dimensiune specifică a performanţei nu înseamnă neapărat succesul pe de altă dimensiune de performanţă. Acest studiu, prin urmare, masoară performanţa unităţilor de cazarede-a lungul a 12 dimensiuni: totalul vânzărilor, cota de piaţă, rentabilitatea, îmbunătăţirea loialităţii, îmbunătăţirea imaginii, rentabilitatea îmbunătăţită şi alte vânzări ale serviciilor hoteliere, evidenţierea unor noi nişe de piaţă, atragerea noilor clienţi, eficienţa costurilor, satisfacerea clienţilor, feedback-ul pozitiv angajaţilor şi competenţele angajaţilor.

Pentru a rula un proces formal bine planificat, şi pentru a avea succes în inovaţiile serviciilor ospitalitaliere, stilul de conducere şi know-how-ul trebuie să fie în centrul atenţiei. Procesul de succes este creat de o strategie bine analizată de către managerii care susţin în totalitate proiectul. În proiect este esenţial să se impliceşi angajaţii, pentru că ei au capacitatea de a repara calitatea serviciului şi mereu ei sunt conştienţi de nevoile clienţilor. Johne & Storey au susţinut că investiţia în angajaţi nu acumulează suficientă energie pentru inovaţii; în ciuda faptul că au cunoştinţele şi experienţa necesare pentru a dezvolta noul serviciu. Aşa cum a spus Schneider & Bowen (1995) angajaţii pot analiza cerintele clientilor, şi ei ştiu foarte bine cum ar trebui să fie îndeplinite. „În plus, implicarea angajaţilor în procesul

inovării ajută organizaţia să se concentreze mai mult pe client în loc să se concentreze pe eficienţa procesului". [8] Desigur, o idee inovatoare nu este suficientă. Partea critică apare atunci când ideea este transformată într-un produs sau un serviciu. Multe firme de ospitalitate recunosc importanţa inovării, dar nu leeste clar cum să se pregătească pentru dezvoltarea şi introducerea de noi servicii în procesul dezvoltării afacerii. Succesul inovaţiilor din rîndul hotelurilor independente este strâns legată de o comunicare eficientă de marketing. Hoteluri independente trebuie să lucreze mai greu pentru a informa potenţialii clienţii cu privire la inovaţiile lor. Ele de cele mai multe ori nu au infrastructura necesară, cum ar fi: un departament de marketing şi relaţii publice şi de buget bine stabilit. Deşi cele mai bune inovaţii nu se vind, firmele din industria hotelieră de multe ori nudispun de resurse necesareşi nu dispun şi de planuri eficiente de comunicare de marketing la lansarea de noilor proiecte. Cu toate acestea, succesul inovaţiilor din industria ospitalităţii a unităţilor de cazare independente se bazează pe sprijinul unei comunicări eficiente de marketing pentru a fi un succes.

Astfel, este evident că industria hotelieră, reprezintă o industrie bazată pe servicii ce are ca prim obiectiv şi suport pentru dezvoltare - satisfacţia clienţilor săi. Businessul hotelier apreciat în cele mai multe ţări ca o activitate autonomă a domeniului turistic, reuneşte într-un sistem toate procesele desfăşurate în unităţile de cazare generate de primirea, sejurul şi plecarea turistului. Conţinutul acestui domeniu a evoluat pe măsura dezvoltării capacităţilor de cazare şi implicării lor în activitatea turistică, înzestrându-se cu noi funcţii şi forme de prezentare.

Sectorul privat hotelier din Republica Moldova înregistrează în continuu o dezvoltare şi modernizare, reunind astfel tradiţia de mai multe secole a ospitalităţii cu restricţiile unei gestiuni performante.

Un exemplu în acest sens ar putea servi activitatea din hotelul „Dacia" din municipiul Chișinău, care se desfăşoară astfel încât să menţină o poziţie bună pe piaţă în faţa concurenţilor săi prin: prestarea serviciilor de o calitate superioară; obţinerea unui raport bun calitate/preţ; printr-o ofertă cât mai variată pentru satisfacerea celor mai rafinate cereri, dar şi prin ameliorarea infrastructurii şi a confortului. Fiind numit „Hotelul oamenilor de afaceri" unitatea de cazare „Dacia" SRL reprezintă o locaţie strategică a unui segment de piaţă mult mai rafinat şi pretenţios. Însă, pentru a face faţă cerinţetor exigente, atît ale clienţilor actuali, cît şi a celor potenţiali, unitatea de cazare ar necesita implementarea unor inovaţii bine gindite. Printre inovațiile binevenite cu scop de atragere a clienţilor şi satisfacerea lor, dar şi întru diminuarea cheltuielilor de management în ce priveşte gestiunea hotelieră putem enumăra:

- Soft Management Hotel. Acesta reprezintă un sistem securizat de acces în hotel şi care este proiectat pentru: Creşterea confortului clienţilor; Diminuarea consumului de energie electrică din camere; Controlul activităţii personalului hotelier. Prin intermediul acestei aplicaţii software dedicate, care este instalată pe un PC, se pot face rezervări, cazări sau decazări (pe bază de card) precum şi emite facturi clienţilor. De asemenea se pot emite sau retrage carduri pentru personalul hotelului. Pe baza datelor colectate, aplicaţia software poate furniza diverse rapoarte referitoare la deplasarea clienţilor şi personalului hotelier în perimetrele controlate, precum şi gradul de ocupaţie săptămânal, gradul de ocupaţie lunar şi raport carduri pierdute. Este un software versatil, care poate fi aplicat la un hotel de orice dimensiune. Sistemul se bazează pe tehnologia RFID, fiind un sistem sigur, inteligent şi uşor de folosit. Accesul în camerele de hotel se realizează folosind carduri sau taguri (brelocuri) de proximitate. În acest scop, uşile camerelor de hotel sunt dotate cu cititoare de proximitate. Astfel, accesul în camere este mult mai facil, fiind necesară doar apropierea cardului/tagului de cititorul de proximitate montat în yală. Fiabilitatea este crescută datorită lipsei contactului mecanic direct dintre cititor si card. Cititoarele au ceas de timp real şi memorează evenimentele de intrare. Ca urmare, sistemul permite monitorizarea intrărilor în camerele de hotel. Intrările de la toate zonele accesibile personalului hotelier pot fi de asemenea dotate cu cititoare de proximitate, asigurându-se astfel un acces controlat, sigur şi modern pe întreg perimetrul hotelului. În interiorul camerelor se montează cititoare de reducere a consumurilor energetice, dotate cu suport pentru carduri. Aceste cititoare permit cuplarea utilităţilor camerei de hotel la reţeaua electrică, cât timp cardul de acces se află în suportul economizorului (cititorului de reducere a consumurilor). Evenimentele de la cititoarele montate în yale pot fi preluate prin intermediul unor carduri de colectare evenimente sau a unui cititor portabil. Aceste evenimente se descarcă la un dispecer central de tip PC, care se află la recepţia hotelului. De la calculatorul instalat la RECEPŢIE, prin intermediul aplicaţiei software dedicate, se pot face rezervări, cazări, emite facturi, raportări, etc.

Factorii de decizie a unității hoteliere pot crea o multitudine de tipuri de carduri:

- Card administrator– are acces în tot hotelul la orice moment al zilei, pe o perioadă de timp determinată(mai mică sau egală cu durata contractului sau de muncă).
- Card femeie de servici – are acces pe unul sau mai multe paliere ale hotelului pe o perioada de timp determinată (mai mică sau egală cu durata contractului sau de muncă).
- Card descărcare evenimente – un cititor poate reţine până la 250 de evenimente. Aceste evenimente pot fi descărcate din cititor şi memorate în baza de date a PC-ului prin intermediul cardurilor de descărcare evenimente.
- Card client – poate deschide o anumită cameră într-un anumit interval de timp în funcţie de perioada de şedere aleasă (una sau mai multe zile).

- Reţelele sociale, în serviciul hotelurilor

Procesul abordării clientului cu ajutorul platforme sociale este construit din trei etape principale: intermediere, atragere, menținere (prin implicare). Intermedierea se face cu ajutorul site-ului în care este înregistrat clientul. Atragerea se face cu ajutorul informațiilor, anunțurilor, temelor interesante și captivante pentru individ. Menținerea se face cu ajutorul concursurilor și apromoțiilor, iar implicarea se face prin inducerea ideii de comunitate, aparteneța la grup și recunoaștere în cadrul grupului de referință.

Principalii factori care asigură succesul platformei sociale a brandului hotelier sunt:

Community management în fiecare zi! - adăugarea zilnică a noutăților și a informațiilor utile pentru membrii comunității, organizarea concursurilor, a sondajelor și a discuțiilor zilnice. Crearea temelor noi și interesante, precum și implicarea experților și a liderilor comunității în cadrul anumitor acțiuni și promoții on-line și of-line.

Conținut balansat: brand/funcționalitate/emoții – fiecare articol sau comentariu postat trebuie să fie specific brandului, să fie funcțional (accesibil pentru client) și să trezească emoții pozitive legate de brand.

În urma activității de promovare on-line în cadrul rețelelor sociale și acelei off-line, brandul va avea o notorietate net superioară față de alte branduri care nu utilizează la nivelul cuvenit mediul on-line pentru a-și îmbunătăți imaginea. art.

Un sondaj efectuat în 2015, arată că în 2014 timpul petrecut de oameni pe Internet îl depăşise cu mult deja pe cel petrecut în faţa televizorului. Cu toate că popularitatea site-urilor de recenzii ca TripAdvisor creşte în continuu, oamenii preferă să asculte recomandări de la persoanele pe care le cunosc mai mult sau mai puţin, astfel că reţelele sociale oferă călătorilor ce este mai bun din ambele lumi.

Un studiu recent comandat de Facebook la Deloitte a concluzionat că:

– 83% din utilizatori folosesc internetul în timp ce sunt în vacanţă.

– 33% accesează profilul lor de Facebook din locul în care se află în vacanţă.

– 48% încarcă fotografii din vacanţa lor pe Facebook atunci când se întorc acasă.

– 50% au dat “îmi place” pe un brand turistic pe Facebook.

Dacă a fi activ pe reţelele sociale este important pentru toate sectoarele, pentru sectorul hotelier este primordial, deoarece aceste canale au o capacitate de propagare imensă. Acele reţele sociale care alcătuiesc top 4 (Facebook, Twitter, LinkedIn şi Instagram) totalizează mai mult de 2. 500 de milioane de utilizatori. Practic, oamenii au nevoie să le arate “prietenilor” unde sunt, ce fac, ce mănâncă, beau, ce privesc, etc. Da, reţelele sociale transformă lumea noastră într-o mare competiţie de status între indivizi.

Cu potenţialii clienţi care accesează din ce în ce mai mult aceste reţele pentru fazele de inspiraţie, căutare şi chiar rezervare, este mai important ca niciodată să se asigure că hotelul comunică cu călătorii într-o mare varietate a acestor canale.

- Reţelele sociale reprezintă o modalitate necostisitoare de atragerea şi fidelizarea clienţilor. Se simte necesitatea doar de inginiozitate, creativitate şi dorinţă de a intra în contact cu vizitatorii. Pentru majorarea numărului vizitatorilor vom enumăra o serie de beneficii în utilizarea reţelelor sociale.

➢ Facebook. Acesta este un mediu în care prezenţa companiilor aeriene, agenţiilor de turism, hotelurilor şi pensiunilor a devenit obligatorie. Este important de reţinut că o strategie de Facebook nu vizează doar creşterea numarului de clienti. Facebook-ul ofera o serie de beneficii de care alte canale nu dispun. Printr-o strategie adaptată la profilul business-ului se generează branding awareness, se oferă customer care, se interactionează cu fanii şi cu potentialii clienţi, iar clienţii deja existenti pot fi fidelizaţi. Implicarea socială poate conduce, de asemenea, la învăţarea organizaţională şi facilitarea verificării îndeplinirii nevoilor clienţilor. Bună implicare şi fără întârziere a reacţiilor la orice tip de comentarii ale clienţilor arată angajaţilor din prima linie ceea ce trebuie să facă pentru a oferi cele mai bune experienţe; şi când reţelele sociale se utilizează cu acest obiectiv, câştigurile sunt semnificative. Trebuie în permanență mereu monitorizată fişa de Facebook, pentru această reţea socială dă acces la multe metrici cu privire la modul în care s-au comportat postările, caracteristicile demografice ale audienţei paginii, cel mai bun moment pentru a publica un post şi mai mult. Angajaţii din linia 1 a hotelului trebuie să aloce timp în fiecare săptămână pentru a verifica ceea ce funcţionează cu publicul şi ce nu.

Pentru a atragerea şi fidelizarea clienţilor trebuie să se ia exemplu de la marele companii din domeniul ospitalităţii care fac tot ce este posibil şi imposibil pentru satisfacerea clienţilor săi.

➢ Twitter. Exact ca în utilizarea aplicaţiei Facebook, în Twitter se utilizează fotografii şi videouri în tweets-urile hotelului ceea ce va face să fie cu 35% si 28%, respectiv, mai retweeted. Cu noul design al Twitter, fotografiile şi video-urile sunt afişate mult mai mari decât înainte şi mai vizibil, aşa că e bine de profitat şi trebuie de publicat pe Twitter fotografii şi videouri impresionante ale hotelului promovat. De-asemenea în promovarea serviciilor hoteliere este recomandat utilizarea hashtag-urilor. Studiile au demonstrat, de asemenea, că tweet-urile cu hashtag-uri primesc în medie cu 16 mai multe retweets şi favorits. La fel ca în Facebook, se indică pe sit-ul de sociaizare Twitter să se arate personalitateaşi caracterul cu tweet-uri atractive şi convingătoare. Acesta este momentul de a utiliza umorul şi a fi cât mai personal.

➢ LinkedIn

La nivel mondial, LinkedIn numara peste 35 milioane de utilizatori. Considerat un ”Facebook pentru afaceri”, LinkedIn este un instrument eficient pentru business, întrucât reuneşte într-un singur loc cele mai mari companii din lume. După cum se ştie LinkedIn nu este o reţea de socializare oarecare, ci una dedicată interacţiunii în mediul profesional. Această reţea trebuie păstrată mai concentrat pe afacere. Oamenii, în general, nu se aşteaptă să găsească o pagină a LinkedIn pentru fiecare hotel, nici nu doresc actualizări şi postări din punctul de vedere al întregii companii cu privire la brand sau în numele hotelului sau pe o singură pagină. Ca ambasador al brandului trebuie de postat informaţii proeminente despre hotel, dezvăluind trăsăturile care reprezintă cel mai bine ADN-ul brandului. Se necesită sublinierea evenimentelor interesate pentru grupurile speciale care au avut loc în hotel, evenimente private şi interviuri video cu directorii companiei, pentru că acestea sunt cele mai populare conţinuturi în reţea.

- Instagram

Prin Instagram utilizatorii pot aplica diverse filtre foto pozelor pe care le fac cu smartphone-ul sau tableta şi apoi le pot posta rapid în diverse rețele sociale: Facebook, Twitter, Flickr, Foursquare şi Tumblr. Deşi mai există destule aplicații care fac lucruri similare - Picplz, Path, Camera Awesome sau Hipstamatic - Instagram are mult mai mulți useri pentru că este foarte usor de utilizat şi merge extrem de rapid. Instagram a fost descarcată de peste 30 milioane de utilizatori de iPhone şi iPad, iar pe Android Market a intrat recent, însă doar în primele şase zilepeste cinci milioane de useri au descarcat-o deja.

Concluzii

În urma cercetării efectuate, putem afirma că nivelul implimentării inovațiilor în sfera serviciilor hoteliere în țara noastră este la o etapă incipientă, şi în acest caz, ar fi binevenită experiența uneori chiar şi asistența experților internaționali versați in domeniul respectiv. Astfel ar fi puse accente pe următoarele domenii/centre care necesită dezvoltate şi/sau create în unitatea hotelieră vizate:

- Guest-centric. (Concentrarea pe oaspeți) Prin furnizarea unui nou nivel de servicii utilizînd multitudinea dispozitivelor inteligente.
- Brand-centric. (Concentrarea pe brand) Permite crearea şi sau deyvoltarea, îmbunătățirea brandului deja existent sau nou creat.
- Owner-centric. (Concentrarea pe informarea proietarului afacerii) Acesta presupune livrarea/accesarea instantanee, în timp real a tablourilor de bord al afacerii, indiferent de locație sau de dispozitiv.
- Profit-centric. (Concentrarea pe profit). Aceasta presupune punerea accentului pe oportunitățile de creşterea a venitului prin utiliyarea software-ulor întru optimizarea veniturilor dar şi prin implemenatrea strategiilor Upsell.

BIBLIOGRAFIE

1. A. Griffin and A. L. Page, An Interim Report on Measuring Product Development Success and Failure, Journal of Product Innovation Management 10 (1993): 291-308.
2. Brentani, U. & Cooper, R. G. (1992). Developing Successful New Financial Services for Businesses. Industrial Marketing Management p. 233.
3. C. Easingwood and J. Percival, Evaluation of New Financial Services, International Journal of Bank Marketing 8, no. 6 (1990): 3-8.
4. Gyurácz-Németh & Raffay & Kovács,Az innováció forrásai a turizmusban – fókuszban a szállodaipar és a közlekedés, 2010, p. 135.
5. Journal of Tourism Challenges and Trends, Vol. 6, No. 1, June 2013.
6. Martínez-Ros & Orfila -Sintes, 2009, p. 634.
7. Montoya-Weiss, M. M. and Calantone, R. (1994). Determinants of New Product Performance: A Review and Meta-Analysis. Journal of Product Innovation Management 11: 397-417.
8. Ottenbacher, M. (2008), Innovation management, Handbook of hospitality operations and IT(ed. Peter Jones), Elsevier Ltd., Oxford, p. 355.
9. http://gadling. com/2010/08/19/10-high-tech-innovations-invading-the-hotel-world/.

MANAGEMENTUL ANTICRIZĂ ÎN ÎNTREPRINDERILE MICI ŞI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA

Ecaterina BARBAROŞ© dr. în ec., conf. univ., Academia de Administrare Publică
Nadejda NAZAR© dr. în ec., conf. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Un sector al întreprinderilor mici şi mijlocii bine dezvoltat poate contribui la fortificarea stabilităţii şi creşterii macroeconomice din ţară.

Majoritatea întreprinderilor mici şi mijlocii din Republica Moldova în ultimii anii au activat în sectorul comercial, iar sectorului industriei prelucrătoare reveneau circa 5 mii de întreprinderi mici şi mijlocii. Se poate menţiona faptul că în timp ce numărul întreprinderilor creştea, venitul acestora obţinut din vînzarea produselor sale se micşora.

Întreprinderilor mici şi mijlocii le revine un rol esenţial în economie reprezentînd o sursă de abilităţi antreprenoriale. Sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii reprezintă o cheie de rezolvare a managementului anticriză în economia modernă din unele motive:

- *Structura acestora oferă o capacitate ridicată de adaptare la fluctuațiile mediului economic;*
- *Posibilitatea lor de integrare rapidă în diferite ramuri ale economiei;*
- *Formarea lor reprezintă un ansamblu uşor de monitorizat intern şi extern.*

Tendinţa de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii în economia naţională poate fi cheia de rezolvare a problemelor de criză economică: reducerea şomajului, saturarea pieţei cu producţie finită necesară pentru populaţie şi alte întreprinderi, asigurarea cu prestarea de servicii, etc.

Cuvinte-cheie*: sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii, management, management anticriză.*

A sector of small and medium enterprises well developed can contribute to strengthening macroeconomic stability and growth in the country.

Most small and medium enterprises in Moldova in recent years worked in the commercial sector and the manufacturing sector accounted for about 5000 small and medium enterprises. It could be mentioned that while the number of businesses grew, their income is derived from selling its products out.

Small and medium enterprises lies an essential role in the economy a source of entrepreneurial skills. Small and medium enterprise sector is a key to solving the management crisis in the modern economy for some reasons:

• Their structure provides a high capacity to adapt to changing economic environment;
• The possibility of their rapid integration in various branches of economy;
• Their training is a set easily monitored internally and externally.

The development trend of small and medium enterprises sector in the national economy may be the key to solving the economic crisis: reducing unemployment, saturating the market with finished products necessary for the population and other enterprises, providing services, etc.

Key words: *small and medium enterprises sector, management, crisis management.*

La moment economia naţională este în curs de criză financiară ce influinţează negativ în activitatea întreprinderilor, inclusiv cele din sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii. Din aceste considerente managementul anticriză este cheia esenţială în rezolvarea problemelor apărute în micul business.

Termenul de management anticriză a apărut pe parcursul ultimilor ani, specificul căruia se poate evidenţia prin următoarele caracteristici.

Managementul anticriză reprezintă un proces de aplicare de forme, metode și procedure, care vizează redresarea socio-economică a activității financiare și economice ale întreprinderilor mici şi mijlocii, a ramurii, precum și crearea și dezvoltarea condițiilor pentru ieșirea din situația de criză. Criza majoră cu care se confruntă întreprinderile mici şi mijlocii în activitățile sale financiar-economice sunt considerate criză strategică, tactică sau de solvabilitate. Cauza tuturor crizelor este gestionarea necorespunzătoare şi neprofesională, având ca scop urmărirea obiectivelor sale proprii.

Pentru a explica mai detaliat acest fapt, se vor analiza factorii de criză.

- *factori externi* –se prezintă prin politica monetară și fiscală dezechilibrată, structura slabă a veniturilor și a cheltuielilor, instabilitatea de bază a funcționării instituțiilor politice și juridice, întîrzierea în dezvoltarea științifică și tehnologică și concurența;
- *factori interni* - se prezintă prin erori în strategie de producție, de finanțare, de marketing, alocare greșită a resurselor, managementul neprofesionist, nivelul scăzut al culturii organizaționale și de cooperare;
- *factori informaționali* - se prezintă prin informații eronate utilizate în management, fiind cauzate de factori politici, de concurenți sau subsistemele de control al întreprinderii, care vizează urmărirea obiectivelor din afara obiectivelor proiectului. [1, 2, 6]

Prin termenul de management intern de anticriză se înţelege sistemul permanent de operare avînd ca scop prevenirea, identificarea şi depăşirea crizelor ale întreprinderii; gestionare internă a crizelor implică formarea unității de criză internă a întreprinderii, care implementează funcțiile anti-criză internă consultarea șefului crizei sau potențială criză a întreprinderilor mici şi mijlocii.

Ca obiectiv principal al gestionării crizelor interne este minimizarea daunelor cauzate de întreprindere.

Gestionarea crizelor interne se utilizează la rezolvarea obiectivelor, cum ar fi prognozarea crizelor ale întreprinderilor mici şi mijlocii, identificarea, prevenirea și depășirea ale consecințelor negative.

Conținutul managementului crizelor interne constă în următoarele obiective:

1) pregătirea listei a riscurilor din cadrul întreprinderii care ar putea fi cauza crizelor;

2) alegerea indicatorilor, care reflectă evoluția de crize şi determinarea valorilor limită a acestora;

3) dezvoltarea unei metode de indicatori care să reflecte dezvoltarea crizei de monitorizare, în vederea unei posibile detectări timpurie a crizelor de întreprinderi;

4) includerea unui compartiment privind prevenirea măsurilor anti-criză pentru fiecare potențial semnificativ al crizei întreprinderii în business-plan;

5) dezvoltarea de planuri anti-criză pentru unitățile de afaceri și instrucțiuni pentru acțiunea angajaților companiei în cazul crizei;

6) educația și formarea managerilor și angajaților din acțiunile întreprinse de întreprinderi în eventualitatea unei crize în cadrul întreprinderii;

7) analiza monitorizării acțiunilor anti-criză ale întreprinderii.

Rezultatele obţinute în urma monitorizării situaţiei anticriză vor fi utilizate pentru îmbunătățirea continuă a elementelor interne de gestionare a crizelor. [2, 7]

Principalele domenii de gestionare a crizelor la nivelul unei entități economice sunt considerate a fi monitorizarea constantă a stării economice și financiare a societății; efectuarea unor protocoale pentru a asigura integritatea fluxului de informații în întreprindere; dezvoltarea unor noi strategii administrative, financiare și de marketing; reducerea costurilor fixe și variabile; creșterea productivității; strângere de fonduri a fondatorilor; consolidarea motivației personalului.

Măsuri de nivel regional sau local includ ajustarea situaţiei financiare și economice, sociale, științifice și tehnice, de investiții, politica economică externă, identificarea și predicția a amenințărilor interne și externe pentru stabilitatea economică, dezvoltarea unor măsuri complexe operaționale și strategice pentru a depăși factorii negativi, întărirea controlului, a statului de drept, respectarea legislație. [2, 6]

Totodată întreprinderile mici şi mijlocii (sau numit şi micul business) reprezintă pîrghia economiei naţionale şi generatorul principal de noi locuri de muncă şi de creştere economică. Problemele managementului anticriză la întreprinderile mici şi mijlocii ar trebui să atragă atenţie deosebită de către organele de stat atît la nivel central cît şi cel local.

Un sector al întreprinderilor mici şi mijlocii bine dezvoltat poate contribui la fortificarea stabilităţii şi creşterii macroeconomice din ţară. Statisticile din majoritatea ţărilor membre ale Uniunii Europene relevă faptul că întreprinderile mici şi mijlocii predomină absolut în economie, reprezentînd circa 90% din total firmelor, furnizînd locuri de muncă şi avînd ponderi substanţiale în obţinerea PIB-ului (de regulă 50-80%).

Micul business are un rol important în asigurarea stabilităţii dezvoltării economice, creşterii mobilităţii şi adaptibilităţii economie naţionale la condiţiile interne şi externe schimbătoare, de asemenea este un factor de diversificare a economiei. Prezenţa unui sector bine dezvoltat a micului business în cadrul economiei este deosebit de actual în condiţiile reformării structurale a economiei.

În Republica Moldova conform legislaţiei în vigoare întreprinderile mici reprezintă întreprinderi cu efectivul de lucrători pînă la 50 persoane, şi cu suma anuală de vînzări nete de pînă la 25 mln. lei. Majoritatea întreprinderilor mici din Republica Moldova au fost fondate în procesul privatizării şi restructurării proprietăţii de stat. La începutul anului 2016 în republică deja erau înregistrate circa 98% de întreprinderi mici şi mijlocii din republică, efectivul de lucrători constituind circa 56%.

Majoritatea întreprinderilor mici şi mijlocii (20 mii întreprinderi) au activat în sectorul comercial, iar sectorului industriei prelucrătoare reveneau circa 5 mii de întreprinderi mici şi mijlocii. Se poate menţiona faptul că în timp ce numărul întreprinderilor creştea, venitul obţinut din vînzare se micşora. Astfel, cota veniturilor din vînzare a întreprinderilor mici şi mijlocii în a. 2011 constituia 35%, în a. 2012 – 34,5%, în a. 2013 – 33,4%, iar în a. 2014 – 31,8% din volumul total pe economie. [5]

Micile afaceri contribuie în mare măsură la realizarea unor obiective fundamentale ale economiei naţionale, şi pot fi clasificate în:

Întreprinderile mici şi mijlocii contribuie la ameliorarea situaţiei economice şi stimulează creşterea acesteia pe cale relativ calmă. Această creştere duce la obţinerea de venituri de către stat (prin intermediul sistemului de impozitare), ca ulterior să fie repartizate altor membri ai societăţii.

Cooperarea întreprinderilor mici şi mijlocii cu întreprinderile mari sau centre de cercetare se realizează diverse inovaţii. Totodată întreprinderile mici şi mijlocii îşi concentrează potenţialul său creativ şi material la elaborarea unei inovaţii.

Întreprinderile mici şi mijlocii din Republica Moldova joacă un rol important în relaţiile economice externe.

Întreprinderile mici şi mijlocii au o contribuţie deosebită în ocuparea forţei de muncă.

Astfel întreprinderilor mici şi mijlocii le revine un rol esenţial în economie ce reprezintă o sursă de abilităţi antreprenoriale, de inovare şi creare de locuri de muncă.

Întreprinderile mici şi mijlocii reprezintă cheia managemetului în economia naţională din anumite motive:

Structura lor oferă o capacitate ridicată de adaptare la fluctuaţiile mediului economic;

Ele se pot rapid integra în diferite ramuri ale economiei;

Ele formează un ansamblu uşor de controlat şi manageriat atît de către antreprenor, cît şi de organele de control statale.

Tendinţa de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii în economia naţională poate fi cheia de rezolvare a problemelor de criză economică: reducerea şomajului, saturarea pieţei cu producţie finită necesară pentru populaţie şi alte întreprinderi, asigurarea cu prestarea de servicii, etc.

Din cele sus expuse considerăm că stabilitatea economiei naţionale reiese din dezvoltarea sectorului privat în special al micului business, care este cheia managementului.

BIBLIOGRAFIE

1. LEGE privind susţinerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii nr. 206-XVI din 07. 07. 2006 Monitorul Oficial nr. 126-130/605 din 11. 08. 2006
2. Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020. în Monitorul Oficial Nr. 198-204, din 21. 09. 2012
3. Barbaroş E., Nazar N., Barbaroş I. *Managementul afacerilor mici şi mijlocii.* Manual pentru studii universitare, ciclul II, AAP, Chişinău: Centrul ed. al UASM, 2011, 239 p., 11,2 c. a. ISBN 978-9975-9637-9-4.
4. Барбарошие Е., Назар Н. Малое предпринимательство Молдовы: проблемы и перспективы. Монография. Издательство: Lambert Academic Publishing, 2015. 149 стр. ISBN 978-3-659-34079-6, https://www. lap-publishing. com/catalog
5. www. statistica. md
6. https://ru. wikipedia. org/wiki
7. http://studme. org/1494051121813/menedzhment/vnutrenniy_antikrizisnyy_menedzhment

ECONOMIA CIRCULARĂ ŞI ROLUL GUVERNELOR

Cătălin DRĂGOI, cercet. şt., C.C.F.M. "Victor Slăvescu", România

Tendințele globale de mediu, în special poluarea, schimbările climatice și deficitul de apă, precum și tendințele socio - economice (cum ar fi șomajul în masă), prezintă amenințări grave pentru prosperitate pe termen lung și calitatea vieții. Economia liniară este depășită, este necesară trecerea la o economie incluzivă, circulară.

De-a lungul anilor lumea academică și organizațiile non-guvernamentale au solicitat o reorientare fiscală de la muncă la consumul de resurse naturale utilizate ca strategie pentru adaptarea sistemului fiscal la provocările secolului actual. O astfel de schimbare de impozitare este o condiție prealabilă pentru dezvoltarea unei economii durabile, circulare. Sistemul fiscal joacă un rol fundamental în această tranziție. Actualizarea sistemului fiscal nu este o sarcină simplă, dar având în vedere provocările globale nu mai este o opțiune.

Lucrarea își propune să investigheze reglementările favorabile sau defavorabile economiei circulare existente în unele statele și să propună o serie de modificări fiscale care favorizează trecerea de la economia lineară la cea circulară.

***Cuvinte-cheie**: sutenabilitate, mediu, economie circulară, politici fiscale.*

Global environmental trends, such as pollution, climate change and water scarcity, and socio-economic trends (such as mass unemployment), pose severe threats to long-term prosperity and quality of life. Linear economy is exceeded, it is necessary to move to a inclusive, circular economy.

Over the years, academic world, and non guvernamental organizations have called for a tax shift from labor to consumption of natural resources used as a strategy to adapt the tax system to the challenges of the 21st century. Such a shift of taxation is a prerequisite for developing a sustainable, circular economy. The tax system plays a fundamental role in this transition. Updating the tax system is not a simple task, but given the global challenges we face is no longer an option.

The paper aims to investigate the favourable or unfavourable circular economy regulations existing in some countries and propose a series of tax changes favouring the transition from linear to circular economy.

***Key words**: sustainability environment, circular economy, fiscal policy.*

Schimbarea sistemelor fiscale

Actualizarea sistemului fiscal nu este o întreprindere simplă. Un lucru este clar, după cum instituțiile internaționale majore recunosc: am intrat într-o eră de schimbare rapidă și marile provocări sociale și de mediu, iar sistemul fiscal actual nu este structurat pentru a face față acestor provocări.

Impozitele continuă să orienteze economia și în prezent, sistemele fiscale sunt axate pe costuri ridicate ale forței de muncă, lăsând activitățile dăunătoare mediului neimpozitate, sau chiar subvenționate. Aceste semnale de preț conduc la probleme nedorite, cum ar fi șomajul și exploatarea excesivă a resurselor naturale. Instituții guvernamentale și ONG-urile au solicitat o schimbare de impozit de la muncă la consumul de resurse naturale utilizate, ca o strategie de adaptare a sistemului de impozitare. Resursele naturale ar fi salvate, în timp ce abilitățile umane și ingeniozitate ar putea fi intens folosite. O astfel de schimbare de impozitare este o condiție prealabilă pentru dezvoltarea unei economii circulare, durabilă.

Economia liniară nu poate face față limitărilor existente în toate economiile al nivel mondial, ca atare se impune cu necesitate trecerea rapidă către o economie circulară inclusivă. Sistemul fiscal joacă un rol fundamental în această tranziție. Actualizarea sistemului fiscal nu este o sarcină simplă, dar având în vedere provocarile la nivel global cu care ne confruntăm, nu mai este o opțiune. Cercetările arată că există sprijin larg pentru o schimbare fiscală de la muncă la consumul/utilizarea resurselor naturale. Această transformare necesită o viziune asupra sistemului fiscal, combinate cu o cale pragmatică și un interval de timp realist.

E necesar un sistem fiscal solid și sustenabil, care să permită generațiilor prezente și viitoare de a dezvolta prosperitatea pe baza capitalului uman, mai degrabă decât resursele naturale.

În mod evident, o schimbare fundamentală a sistemelor noastre fiscale nu se poate întâmpla peste noapte, și probabil va evolua în timp. Schimbarea de paradigmă necesită o viziune asupra rolului impozitării în facilitarea creșterii bazate pe capitalul uman, mai degrabă decât resursele naturale pe termen lung.

Economia circulară este definită ca o economie care are mecanisme multiple de creare de valoare, care sunt decuplate de consumul de resurse finite. Această definiție se bazează pe trei principii:

- Conservarea și sporul capitalului natural prin controlul stocurilor finite și echilibrarea cu fluxuri de resurse regenerabile - de exemplu, înlocuirea combustibililor fosili cu energie regenerabilă.
- Optimizarea randamentele de resurse de produse, componente și materiale care circulă în utilizare la cel mai înalt utilitatea în orice moment, pentru produse tehnice și biologice.
- Promovarea eficienței sistemului de dezvăluirea a externalităților negative și de internalizare a ceastora.

Aplicarea acestor principii înseamnă crearea unei economii care este de restaurare și de regenerare, care păstrează ecosistemele, și care creează prosperitate,

Schimbare de sistem este, de asemenea esențială pentru economia circulară. Într-o economie circulară, deșeurile dintr-un sistem sunt intrări pentru următorul sistemului, iar obiectivul este de a maximiza utilitatea totală din produsele și materialele utilizate. Acest lucru necesită o viziune a unui sistem de sistem de lanțuri de valori mari.

Trecerea la o economie circulară poate fi înțeleasă ca punerea în aplicare a diferitelor modele de afaceri și tehnologii în toate sectoarele de producție, comercializare, consum și de gestionare a deșeurilor. Companiile sunt forța motrice în trecerea la economia circulară. Cu toate acestea, sprijinul guvernamental este indispensabil pentru o tranziție la scară mai mare.

Nu există momentan planuri coerente pentru politici guvernamentale de a promova o economie circulară. Elemente importante ale unei politici guvernamentale pentru a accelera tranziția către o economie circulară pot fi: înțelegerea urgenței pasului spre economia circulară, evaluarea contextului local pe baza principiilor economiei circulare, crearea unei strategii cuprinzătoare, angajarea părților interesate, alegerea instrumentelor potrivite pentru a avea inițiative, aelgerea metodelor pentru a monitoriza progresul.

În timp ce companiile pot începe să facă afaceri circulare în economia actuală liniară, doar guvernele pot aborda cele mai multe dintre barierele care împiedică tranziția către o economie circulară. Guvernele și autoritățile locale au instrumente pe care le pot utiliza pentru a prezenta un mediu mai favorabil pentru o economie circulară. Ele pot să introducă legi și regulamente, să ia măsuri de politică fiscală, utilizeze puterea de achiziții publice, să ajute dezvoltarea de parteneriate simbiotice.

În scopul de a încuraja tranziția către o economie circulară, guvernele trebuie să creeze condițiile care stimulează și accelerează deplasarea în această direcție. Un pachet integral de stimulente sistemice este necesar pentru companii de a avansa modele circulare de-a lungul lanțurilor intreaga lor, inclusiv: design, marketing, întreținerea, repararea, reutilizarea, partajarea, îmbunătățiri, reînnoire, și de colectare.

Aceste stimulente ar trebui să încurajeze, de asemenea, o creștere a producției, extracția, și compostare de cascadă biomasei și a resurselor reciclabile. Extinderea și persistența politicilor existente este esențială pentru încurajarea companiilor să extindă procese de producție specifice economiei circularte. Stimulentele pot fi sub formă de programe de achiziții publice durabile, impozitele, taxele, prime, și subvenții de inovare.

Categoriile de impozite disponibile pentru guverne să reducă impozitele de muncă și în general costurile de muncă, sunt: impozitul pe venit, contribuțiile sociale, impozitul pe profit și TVA. În cadrul fiecărei categorii există mai multe opțiuni, în ceea ce privește ratele de impozitare, deduceri, scutiri și indemnizații. Guvernele ar putea crește impozitele pe resurse, precum și costurile de consum și poluare, în general, prin creșterea impozitelor privind poluarea aerului, materiale de constructii, servicii ecosistemice, energie, factori de producție de alimente, combustibili fosili, metale și minerale, trafic, deșeuri, apă și TVA-ul.

În general, schimbarea de fiscaliate poate provoca bucle de răspuns atît negative cât și pozitive, ca parte a unui lanț de cauza-efect. Dacă de exemplu, când utilizarea eficientă a resurselor este atinsă, atunci mai puține materiale și combustibili sunt utilizate deci trebuiesc importate. În același timp țările exportatoare ar putea suferi o scădere a cererii pentru produsele exportate. Bucle de feedback pozitiv poate include reducerea poluării, care, la rândul său îmbunătățește starea generală de sănătate și reduce ratele de mortalitate.

Tranziția către o economie circulară impune reproiectarea produselor, a metodelor de producție și, în esență, întreg metabolismul economiilor. Într-o lume în schimbare rapidă, potențialul de modelare macroeconomică este limitat. Compoziția consumului se poate schimba în următorul deceniu. Dacă, în viitor, principiul "poluatorul plătește" se aplică mai mult, coșul de consum va conține mai puține produse (de exemplu electrocasnice) și mai multe servicii (cum ar fi reparții sau întreținere).

Efectele unei schimbări fiscale vor fi probabil distribuite inegal între sectoarele de activitate. Unor companii le va fi greu să se adapteze la circumstanțele în schimbare ale pieței, iar altele vor prospera. Chiar și fără o schimbare fiscală, condițiile pieței mondiale se schimbă rapid, și, prin urmare, adaptabilitatea și inovarea orientate spre noi modele de afaceri sunt mai necesare ca niciodată. Prin anunțarea de noi măsuri de politică fiscală urmate de aplicare în timp multe industrii vor avea o șansă de a crește eficiența pas cu pas. Costuri mai mici ale forței de muncă oferă o oportunitate de a trece la afaceri bazate pe muncă intensivă. Inovația vine din domeniul utilizării forței de muncă intensivă și, prin urmare, va beneficia de costurile forței de muncă mai mici. Astfel fiecare sector ar trebui să poată să inoveze pentru reducerea emisiilor de carbon, utilizarea eficiență a resurselor sau mai multe modele de afaceri cu utilizarea forței de muncă intensivă. Pe de o parte multe inovații tehnologice sunt disponibile, dar nu sunt încă viabile economic, pe de altă parte utilizarea resurselor nocive rămân neimpozitate sau chiar subvenționate. Impactul unei schimbări fiscale depinde, printre altele, pe elasticitatea prețurilor și substituibilitatea produselor. Substituibilitatea este deosebit de dificil de modelat, deoarece depinde de evoluția cererii de către consumatori, și de opțiunile strategice ale întreprinderilor cu privire la aducerea de noi produse și servicii pe piață. Prin urmare, perspectivele strategice ale comunității de afaceri vor fi necesare pentru a modela în mod eficient impactul unei schimbări de sistem.

Reducerea sarcinii fiscale asupra muncii este o soluție pentru a rezolva șomajului. O creștere a taxelor de mediu, prin aplicarea principiului "poluatorul plătește" pare inevitabilă. Care sunt oportunitățile, dacă sumele astfel de majorări de taxe ar putea fi folosite pentru a reduce impozitele pe muncă? Există un consens general că o sarcină fiscală mai mică asupra muncii creează oportunități de angajare și diminuare a șomajului.

Bazat pe literatura de specialitate și pe experiența practică până în prezent, există un sprijin amplu pentru ideea că o schimbare în impozitarea poate avea un impact pozitiv asupra ocupării forței de muncă, creșterea economică și a mediului. De obicei, veniturile provenite din taxele de mediu sunt cele mai utilizate pentru a compensa taxele de securitate socială. În timp ce impozitele pe venitul forței de muncă au cea mai clară și cel mai direct impact asupra

locurilor de muncă, aproape toate taxele pot avea un anumit efect asupra ocupării forței de muncă, în mod indirect, prin influențarea deciziilor economice.

Barierele în adoptarea unui nou sistem fiscal. Deși evidențele sunt în creștere că o schimbare fiscală oferă un răspuns eficient la criza economică, precum și la criza de mediu, factorii de decizie încă se mai luptă pentru a pune ideea în practică. Barierele în calea punerii în aplicare a unui schimb de impozitare sunt:

- necesitatea de coordonare internațională pentru a realiza un mediu concurențial echitabil și pentru a rezolva problemele transnaționale.
- neîncredere cu privire la stabilitatea taxe de mediu și credința în stabilitatea impozitelor de muncă existente.
- beneficiile taxe mai mici pe forța de muncă sunt insuficient cunoscute.
- lipsa de informații cu privire la impactul schimbării fiscale din perspectiva mediului de afaceri.

Propuneri de modificări fiscale către o economie circulară

Pâna la o economie circulară integrativă va mai trece destul timp necesar pașilor intermediari de făcut de economiile diferitelor țări. Un prim pas ar consta în luarea unor măsuri fiscale simple care sunt necesare trecerii de la economia lineară și anume:

Promovarea cercetării și dezvoltării prin reducerea costurilor salariale (prin diminuarea impozitelor pe munca) pentru cercetare și dezvoltare de utilizare a resurselor circulare (utilizarea eficientă a resurselor, închiderea buclei în lanțurile de aprovizionare de resurse și materiale noi). Are ca scop reducerea poverii fiscale asupra muncii pentru angajatori de cercetare și dezvoltare (și, în același timp, de a promova crearea locurilor de muncă în sectoarele inovatoare), și totodată pentru a promova inovarea durabilă.

Cota zero de TVA pentru serviciile cu utilizare intensivă a forței de muncă. Obiectivul pe termen lung este de a introduce cota zero pentru serviciile cu utilizare intensivă a forței de muncă. Cota zero ar putea aplica la: 1. întregul sector de reparații, inclusiv reparații și întreținere de mașini, electronice, mașini, calculatoare și pantofi; 2. întreprinderile care furnizează consultanță de energie și instalarea tehnologiilor de energie regenerabilă în locuințe sociale. Dreptul de deducere a taxei de intrare va rămâne intactă. Scopul acestei măsuri este de a reduce povara fiscală asupra muncii pentru angajatori în sectoarele cu bazate pe muncă intensivă (și, în același timp, de a promova crearea locurilor de muncă în aceste sectoare), de a reduce costurile serviciilor cu forță de muncă intensivă pentru consumatori, și de a promova inovarea durabilă.

Cota zero pentru produsele cele mai bune practici. Măsura ar putea lua în considerare aplicarea cotei zero la produsele cele mai bune practici. O astfel de facilitate ar trebui să vizeze nu numai eficiența energetică, dar și materialele reutilizabile. Scopul acestei măsuri este de a promova inovarea durabilă, și de a crește gradul de conștientizare în rândul consumatorilor vis-a-vis de durabilitate.

Măsura „caseta cu resurse”, așa-numitul “centru de inovare” este o categorie specială de impozit pe profit pentru profitul din inovare. Câștigurile provenind în această categorie sunt impozabile cu o rată efectivă de cinci la sută, mai degrabă decât la o rată de 20- 25%. Cutia de inovare ar trebui să fie extins pentru a include o facilități pentru activități care implică utilizarea de materiale circulare. Acest așa-numita "cutie de resurse", ar fi o categorie specială de impozit pe profit pentru câștigurile din proiecte de dezvoltare circulare, cum ar fi inovațiile care vizează utilizarea eficientă a resurselor, reciclare și materiale bio. Scopul acestei măsuri este de a promova inovarea durabilă.

Accizarea combustibililor pentru transport. Măsura vizează o creștere a accizelor la combustibili pentru transporturi (benzină, motorină și gaze naturale). Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizare a costurilor externe ("poluatorul plătește"), de a promova inovarea durabilă spre eficiența consumului de combustibil și tehnologii curate și de a reduce dependența de combustibilii fosili.

Impozitul pe consum de apă de la robinet și a apelor subterane ar putea fi ridicat. Scopul acestei măsuri este de a crește veniturile fiscale, de internalizare a costurilor externe ("poluatorul plătește"), de a promova inovarea durabilă spre utilizarea eficientă a apei (atât la consumatori și întreprinderi). Are efectu atât la pentru companii cât și la consumatori. Întreprinderile sunt susceptibile de a transmite cele mai multe din costurile la consumatori.

Impozitul pe emisiile de carbon. Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizarea costurilor externe ("poluatorul plătește"), de a reduce emisiile de carbon, și pentru a promova inovarea durabilă spre producție mai curate și eficiente energetic. Are efect atat pentru angajatori și pentru consumatori. Taxa este plătită de către sectoarele industriale, energetice și de transport. Probabil, cele mai multe din costuri ar fi transmise consumatorilor.

Impozitarea emisiilor de oxid de azot cauzate de transport. Emisiilor de oxid de azot (NOx) sunt cauza smogului și a ploilor acide. Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizarea costurilor externe ("poluatorul plătește"), de a promova inovarea durabilă pentru o reducere a emisiilor de oxizi de azot. Efectul impozitului se resimte și la angajatori și la consumatori: Măsura este un impozit care duce la o creștere a costurilor, dintre care majoritatea, pot să fie transmise consumatorilor.

Mărirea impozitului pe energie utilizarea energiei electrice (indiferent de sursă). Scopul măsurii este de a crește veniturile fiscale, de internalizarea costurilor externe ("poluatorul plătește"), de a promova inovarea durabilă spre eficiența energetică. Efectul acestui impozit este atât pentru angajatori cât și consumatori. Măsura presupune o taxă de creștere a costurilor, dintre care cele mai multe (optzeci la suta), poate fi de așteptat să fie transmise consumatorilor.

Utilizarea adecvată a TVA (inclusiv rate diferențiate de TVA) poate susține economia circulară prin transferul semnalelor de prețuri clare pentru consumatori și de-a lungul lanțurilor de aprovizionare. Stimulente împărțit între

partenerii din lanțul sunt evitate prin acoperirea activităților de afaceri circulare de-a lungul cercului complet. Pot fi utilizate materiale-specifice tarifelor fiscale acolo unde este necesar.

TVA zero pentru produsele și serviciile circulare (care urmează să fie definite și certificate). Cadrul juridic ar trebui să fie ajustat astfel încât circularitatea devine un criteriu pentru atribuirea unui produs sau serviciu într-o rată scăzută de TVA. Acest criteriu poate urmări definirea de produse și servicii circulare ce vor fi dezvoltate, așa cum sa menționat mai înainte. O soluție intermediară înainte de o astfel de definiție, ar putea fi pentru început o listă limitată de bunuri și servicii a căror circularitate a fost dovedită în mod concludent, cum ar fi activitățile de reciclare, întreținere și reparații.

Pe baza acestui criteriu, rata de TVA poate fi diferențiată. O astfel de diferențiere este mai mare în cazul în care cadrul juridic permite o rată zero bazată pe criteriul circularitate. În cele din urmă, în timp ce demontarea manuală nu poate fi punct de vedere economic eficientă pentru toate produsele, chiar cu cotă zero a TVA, TVA zero pentru produsele și serviciile circulare ar da cu siguranță un impuls puternic integrării produselor circulare și modelelor de afaceri caracteristice economiei circulare.

Concluzii

Într-o lume aflată in fața unor provocări majore cum ar fi distrugerea mediului ambiant, poluarea, diminuarea resurselor minerale și a combustibililor fosili se impune ca o necesitate renunțarea la actuala paradigmă economică care are la bază modelul linear și orientarea către un model circular integrativ care să ofere atât creștere economică cît și locuri de muncă. Chiar dacă această schimbare a modelului de producție se face la nivelul companiilor este imperios necesară implicarea guvernelor în demarerea și incurajării sistemului de producție circular. Economia circulară folosește inovația care apare în domeniul cercetare-dezvoltare caracterizat de utilizarea intensivă a forței de muncă. Astfel produsele și serviciile sunt regândite, procesele de producție sunt reproiectate astfel încât să fie folosite la maxim resursele naturale neregenerabile prin folosirea în cascadă (deșeurile dintr-un proces devin materii prime pentru un altul), și atât cât se poate aceste resurse să fie înlocuite cu resurse regenerabile și cu un consum energetic minim. Printre instrumentele care sunt la indemâna guvernelor pentru adaptarea și reorganizarea agenților economici pentru a forma împreună acest sistem complex performant numit economie circulară se află și fiscalitatea. Astfel se încearcă ca o diminuare a impozitelor pe muncă să fie contrabalansate de impozitele pe mediu si taxa pe valoarea adăugată.

BIBLIOGRAFIE

1. A Review on PSS Researches and Relevant Policies", IGES Kansai Resea Search CentreDiscussionPaper,2006,http://enviroscope. iges. or. jp/modules/envirolib/upload/469/attach/report08. pdf;
2. Delivering the circular economy – A toolkit for policymakers, 2013, Ellen Macarthur Foundation,
3. European Commission(2014)- "Scoping study to identify potential circular economy actions, priority sectors, material flows and value chains" Funded under DG Environment's Framework contract for economic analysis ENV. F. 1/FRA/2010/0044,2014 http://www. ieep. eu/assets/1410/Circular_economy_scoping_study_-_Final_report. pdf;
4. Towards the Circular Economy – Accelerating the Scale-up Across Global Supply Chains, Vol. 3/2014, Ellen Macarthur Foundation,

PIAȚA PRODUSELOR HI-TECH ȘI PERSPECTIVELE DE DEZVOLTARE: SATURAȚIA INFRASTRUCTURII

Sergiu GUŞILO, manager, Riolitsistem, Republica Moldova

Piața de IT a început să stagneze și indicatorii negativi arată cu mult înainte de turbulențele externe. Aceasta nu este prima criză cu care se confruntă industria IT interne. Companiile care încă mai există și au supraviețuit crizele anterioare, deja și-au pregătit terenul pentru depășirea cu succes a condițiilor economice nefavorabile. Să ne amintim că, în 2009, pe piața IT s-a diminuat cu 31%, dar a început deja să recupereze în mod activ anul viitor: în 2010, acesta a crescut cu 30%, apoi a crescut cu 10-20% pe an, dar în 2013 în dolar a scăzut cu aproape 5%. Potrivit sondajului Hi-Tech 64% dintre consumatori atunci când aleg tehnica, cer un aviz la experți în tehnologie, iar 18% consideră că anume opinia experților ajută la determinarea cele mai bune alegeri. Este demn de remarcat faptul că 67% dintre respondenți sunt ghidați, în primul rând, la sfatul experților de pe Internet, 25% - au urmat sfatul prietenilor, și doar 2% au încredere în vânzători.

Cuvinte-cheie: *piața produselor, IT, criza economică, experți, tehnologii, comerț, preferințe, clientelă.*

The IT market began to stagnate and negative indicators show long before external turbulence. This is not the first crisis facing the domestic IT industry. Companies that still exist and have survived previous crises, have already prepared the ground for successfully overcoming the economic conditions unfavorable. Remember that in 2009, the IT market has eased by 31%, but has already begun actively recover next year: in 2010 it increased by 30%, then increased by 10-20% per year, but in 2013 the dollar fell by almost 5%. Hi-Tech survey said 64% of consumers when choosing equipment, ask an opinion from experts in technology, and 18% consider that it is the opinion of experts helps determine the best choices. It is worth noting that 67% of respondents are guided primarily on expert advice from the Internet, 25% - followed the advice of friends, and only 2% trust the sellers.

Key words: *market products, IT, economic crisis, experts, technology, trade, preferences, clientele.*

JEL Classification: E320, F130, F170, P160

Introducere: Progresele actuale în domeniul electronic permit realizarea visului francmasonic de înrobire a tuturor națiunilor globului [1]. Avantajele progresul informațional și al tehnologiilor poate fi un lucru excepțional. Cu regret, într-o societate fără de moralitate, progresul tehnologic poate fi destul de periculos, sporind probabilitatea de a comite foarte multe prejudicii. Omenirea progresistă adesea ridică problema utilizării descoperirilor și invențiilor, tehnologiilor avansate care conduc la crearea unei realități virtuale din diferite domenii, inclusiv în industria recreerii și distracției, acest lucru este tentant prin faptul că oferă indivizilor senzația vizuală, olfactivă, tactilă, auditivă, de parca ar fi totul în realitate. Puterea, crimele, violența, senzațiile psihice puternice tind să devină cele mai frecvent utilizate pentru a presta distracții solicitanților.

Scopul cercetării constă în cercetarea pieței produselor inteligente, cu un grad de tehnicitate înalt cu impact asupra preferințelor consumatorilor din lume, inclusiv R. Moldova. În cercetările sale autorul a apelat la diverse **metode de cercetare** ca statistică, sondaje, comparație, istorică etc.

Rezultate și analiză. Principala provocare pentru ziua de azi în afaceri din Moldova este de a crește competitivitatea, care va permite companiilor locale să reziste la presiunea producătorilor la nivel mondial. Pentru a accelera reformele structurale în vederea îmbunătățirii climatului investițional și mediului de afaceri, în general, în concordanță cu programul național pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și promovarea exporturilor. Sub o varietate de business-proiecte organizațiile financiare internaționale, alocă fonduri de stat speciale, linii de credit și subvenții.

Dacă cercetăm comerțul R. Moldova pe categorii de mărfuri, produse industriale ocupă 55%, dintre acestea sunt: mașini și echipamente electrice – 13%, textile – 14% din totalul exporturilor. Ponderea produselor agricole a fost de 45%, inclusiv produsele cele mai exportate: legume – 23%, iar produsele alimentare constituie – 16% din totalul exporturilor. În primele luni ale anului 2016 se observă o tendință de scădere a exporturilor și o creștere a importurilor. Vânzările au înregistrat o scădere de 12,7%, iar importurile – cu 22%, comparativ cu 2014, în ciuda faptului că scăderea globală a fost observată în cazul exporturilor, a existat o creștere bruscă a exporturilor pe piața europeană – 6,7%. Ponderea totală a exporturilor a ajuns la 67,3% în UE.

Pe piața produselor 64% din consumatori acceptă sfaturile specialiștilor la procurarea produselor cu tehnicitate sporită. În ceea ce privește locuri pentru a cumpăra, preferințele au fost distribuite după cum urmează: 58% – cumpăra echipamente în magazine-offline, (produse electronice specializate și hipermarket-uri), în timp ce 42% - în internet-magazine.

Pentru a ajuta consumatorii de a-și face decizia autorul a realizat un test pentru a determina preferințele consumatorilor în domeniul produselor electronice. S-au cercetat patru tipuri de produse: se recomandă, inovaționale, achiziție optimală, cel mai bun design. În testare au fost incluse produse electronice ca mijloace mobile, note-book-uri și tablete, aparate de luat vederi, echipamente video, TV, console de jocuri, cititoare de e-book și proiectoare. Perioada testării a durat circa trei ani. În rețeaua comercială au fost prezente circa 3 mii de titluri de brand-uri, fiind un segment important al produselor electronice și tehnică de uz casnic. Navigarea în aceste labirinte al preferințelor consumatorilor

s-a adeverit a fi dificil. Rezultatele cercetării dau un indiciu pentru a face previziune și achiziții pe piața produselor hi-tech, în așa mod satisfăcând cele mai sofisticate preferințe ale consumatorilor.

Recomandări la selectarea tehnicii electronice

Cât de importantă este recomandarea specialiștilor la alegerea tehnicii inteligente.

64% țin cont de sugestiile specialiștilor

⇦ **46%** Consideră că nu dăunează, dar se orientează spre alți factori

⇦ **18%** Consideră că se permite să se orienteze perfect

⇦ **36%** se orientează doar pe propria opinie

Spre ce vă orientați la selectarea tehnicii

67% Se orientează la opinia experților din Internet

6% Se orientează la informația publicitară și reduceri

⇦ **25%** se orientează la opinia prietenilor și persoanelor cunoscute

⇦ **2%** Se orientează la opinia consultanților din magazin

Unde procurați tehnica

Preferă a cumpăra tehnica în magazine-offline

în magazine specializate

în hipermarketuri de produse electronice

42% în internet-magazine

Fig. 1. Principiile de selectare a tehnicii electronice în opinia consumatorilor

Frânarea pe piața IT mondială se datorează în mare măsură datorită saturării sale. "Este vorba despre saturație segmentului de infrastructură. Toate tehnologiile informaționale pot fi împărțite în două segmente majore: infrastructura – care sprijină activitățile companiilor, dar nu determină "față" lor (rețele, baza de date, software-ul de bază etc.), și structurală – care asigură un avantaj competitiv companiilor. În ultimii cincisprezece-douăzeci de ani, principalul motor al dezvoltării industriei IT a fost segmentul de infrastructură: se cumpărau ERP-sisteme și implementau (Enterprise Resource Planning – planificarea resurselor întreprinderii), au fost construite baze de date, infrastructură hardware modernizată. Cu alte cuvinte, în mod activ au fost puse bazele companiilor de IT. Pentru un sprijin deplin proceselor de bază ale infrastructurii trebuie să fie redundante (infrastructura de transport rutier adesea este supraaglomerată și atunci traficul este paralizat, în ceea ce privește infrastructura IT se întâmplă același principiu), potențialul și volumul de creștere au fost într-adevăr imense. Segmentul IT, orientat spre asigurarea avantajelor competitive, de asemenea, a crescut, în special în industriile care lucrează cu volume mari de date și fluxuri (sectorul financiar, retail și telecomunicații), însă ponderea lor a fost semnificativ inferioară infrastructurii. În ultimii ani, suntem martori ai saturației infrastructurii segmentului. Cercetările autorului denotă faptul că starea pieței smartphone-uri la nivel mondial în primul trimestru din 2016 indică stagnarea pieței, în timp ce *Samsung* continuă să conducă, însă o creștere au putut să demonstreze doar producătorii chinezi. Și, dacă analizăm cu atenție datele, se pare că Huawei nu mai e printre liderii

"chinezi". De la începutul anului 2016 producătorii au livrat pe piață mondială circa 334,9 milioane de unități de smartphone-uri – ce e cu 0,6 milioane mai mult decât în anul precedent. Primele două poziții sunt ocupate în continuare de Samsung și Apple, și vorbim despre creșterea pentru ei – piețele dezvoltate, unde preponderent se cumpără smartphone-uri scumpe ale acestor companii – sunt deja suprasaturate. Situația pentru companiile coreene și americane se formează în mod foarte diferit: în timp ce oferta Samsung an la an scade ușor (cu 0,5 milioane de unități până la 81,9 milioane), pentru care el ar trebui să fie mulțumit de succesul Galaxy S7 și Galaxy S7 Edge, pe când Apple a alunecat cu 16,3% – de la 61,2 la 51,2 milioane de unități. Ponderea pe piață constituie –Samsung 24,5% și Apple – 15,3%, respectiv.

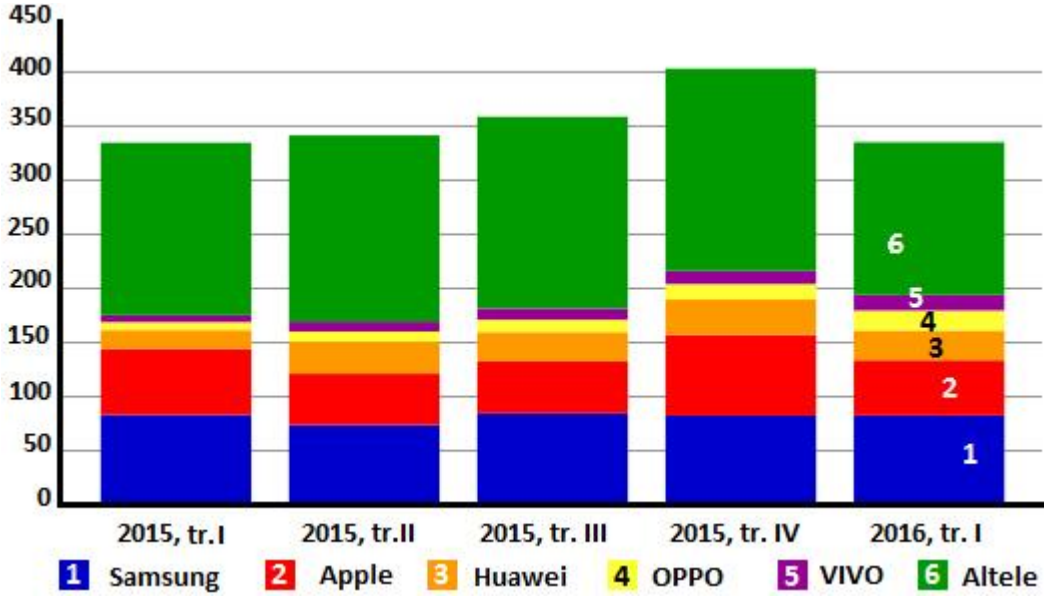


Fig. 2. Vânzări smartphoane în 2016 (milioane)

Din fig. 2 și tabelul 1 observăm că locul trei în clasamentul furnizorilor este ocupat de chinezi Huawei. Corporația al doilea an își extinde în mod activ prezența pe piețele din afara Chinei, inclusiv în Europa și Statele Unite ale Americii, livrând în ianuarie-martie, 27,5 milioane de smartphone-uri – cu 58,4% mai mult decât în anul precedent. Aceasta include livrarea Nexus 6P- din primul "standard" Android-smartphone, pe care Google a cerut companiei chineze să-l producă.

Tabelul 1. TOP-5 de furnizori de smartphone-uri de la începutul anului 2016[2]

Furnizorul	2015, tr. I		2016, tr. I		Variația an de an,%
	milioane	ponderea,%	milioane	ponderea,%	
Samsung	82,4	24,6	81,9	24,5	-0,6
Apple	61,2	18,3	51,2	15,3	-16,3
Huawei	17,4	5,2	27,5	8,2	58,4
OPPO	7,3	2,2	18,5	5,5	153,2
vivo	6,4	1,9	14,3	4,3	123,8
altele	159,8	47,8	141,5	42,3	-11,4
Total	334,4	100,0	334,9	100,0	0,2

Furnizorul în tabel semnifică o companie sau holding pentru toate brand-urile. Brand-urile Oppo и Vivo de pe locul 4 și 5 având același stăpân corporația chineză — BBK Electronics. Volumul livrărilor acestor două brand-uri în I trimestru, 2016 a constituit 32,8 milioane unități, fiind superioare Huawei.

Ritmul de creștere al brand BBK este record – ponderea pe piața mondială în ianuarie-martie 2015 s-au ridicat la 4,1%, în 2016 – 9,8%. Aceasta este mai mult decât la Huawei (8,2%), adică, în clasamentul producătorilor BBK ar trebui să fie plasată pe locul al treilea, iar Huawei – pe patru. Oppo și Vivo în ultimul an a reușit să crească vânzările, atât în China, a cărei piață a crescut, trecând de faza de vârf al creșterii, așa și să se extindă cu succes în străinătate, inclusiv în Asia de Sud-Est, Orientul Mijlociu și Africa. În China, BBK în ultimul timp își concentrează eforturile de marketing pe piețele regionale, în afara orașelor bogate, în cazul în care smartphone-uri nu există încă la toți.

Compania japoneză Sony a fost mult timp se confruntă cu dificultăți din cauza vânzărilor scăzute de smartphone-uri din cauza concurenței prea dure. După relatările administrației companiei Sony, în cazul în care situația nu se schimbă în anul următor, compania va trebui să părăsească piața smartphone. Directorul general Sony Kazuo Hirai a dat smartphone-uri Xperia un an de a lupta pentru un loc sub soare. În cazul în care se vor înregistra pierderi în 2016, atunci Sony va lua în considerare "alternativele", până la retragerea de pe piață a smartphone-urilor. Dacă în luna aprilie 2015 compania a prezis o pierdere de 310 milioane USD, actualmente cifra a crescut la 480 de milioane USD.

Cercetările atestă că o parte a problemei se află pe piața americană, pe care Sony deține doar 1%. Un interes este trezit pentru cea mai recentă noutate a companiei – Sony Xperia Z5, primul smartphone cu un ecran 4K, însă Sony nu a reușit să stabilească un parteneriat cu operatorii, iar fără de aceasta nu ușor de a reuși pe piața americană. Pe piața internă, în Japonia, indicatori sunt modești – doar 17,5%. Deosebit de greu se simte compania pe segmentul mediu de prețuri, unde o concurență acerbă se atestă din partea jucătorilor chinezi.

Anterior, Sony a prezentat un plan pentru următorii trei ani pentru dezvoltarea afacerilor și creșterea veniturilor. Direcțiile de business compania le-a divizat în trei grupe, acesta din urmă, include o "direcție, concentrându-se asupra gestionării volatile", și care arată cel mai puțin promițătoare față de celelalte. În grupul celor mai volatile divizii au intrat cea de mobile și de televiziune. La baza planului stabilit de reducere a volumului de vânzări și de investiții – societatea menționată acest plan ca o "reducere a riscului" – care, în opinia sa, va conduce la profituri mai mari. Motivul care s-a argumentat este numit nivelul ridicat al concurenței de pe aceste piețe.

Apple, Samsung și Huawei în 2016, reduc producția de smartphone-uri din cauza reducerii creșterii pieței. Dispozitivele deja lansate devin mai ieftine – cumpărătorii "nu mai iubesc" smartphone-uri de marcă scumpe. Apple deja a redus volumul de comenzi pentru fabricarea de modele actuale iPhone. Autorul consideră că principalul motiv este încetinirea pieței și extinderea producătorilor chinezi, replicile căreia, uneori, depășesc originalul.

Reducerea comenzilor pentru piese de a crea smartphone-uri Samsung a constituit 10-20%. Inițial Samsung planifica a produce Samsung Galaxy S7 în cantitate de 28-30 milioane de smartphone-uri în perioada iulie-septembrie în 2016. Producția de alte modele de asemenea s-a redus.

Compania Huawei planifica să livreze pe piață 14-15 milioane de Huawei P9 în trimestrul III al anului 2016, dar această cifră va fi probabil mai mică cu 10-20%. Volumul vânzărilor ale tuturor modelelor pentru 2016 s-a redus de la 140 planificate la 120 de milioane. Cu toate acestea, volumul este cu 13% mai mult decât în 2015.

Huawei este mulțumită de vânzările *P9* și *P9 Plus*, dar analiștii se așteaptă ca, din cauza cererii mai mici pentru ei decât era de așteptat, dinamica să se deterioreze. Din acest motiv, compania reduce deja volumul comenzilor.

Vânzările Apple Watch a scăzut cu mai mult de jumătate, ceea ce a dus la căderea întregii piețe de ceasuri "inteligente". În conformitate cu estimările lor, în trimestrul doi din 2016 la nivel mondial au fost produse 3,5 milioane de smart-ceasuri, ceea ce este de 32% mai mică decât în anul 2015. Ponderea produselor Apple a constituit 47% de vânzări, ceea ce corespunde volumului de 1,6 milioane ceasuri.

În ciuda declinului, Apple rămâne liderul incontestabil pe piață datorită strategiei de marketing corecte. Actualizarea platformei *watchOS* poate provoca un nou val de cumpărători pentru Apple Watch – atât în rândul utilizatorilor actuali de ceasuri inteligente, precum și cei care nu au dobândit un astfel de gadget. Autorul consideră că situația de pe piața de ceasuri "inteligente" se poate îmbunătăți datorită lansării de către producătorii de ceasuri tradiționale, care prin experiența lor sunt în măsură să ofere dispozitive care se deosebesc prin design, funcționalitate și ușurința de utilizare.

Tabelul 2. Primii cinci, cei mai performanți furnizori de Smart-ceasuri, ponderea lor pe piață și creșterea an de an [5; 8; 9]

Vânzător	Unități de livrare, 2016, tr. II	Cotă de piață, 2016, tr. II,%	Unități de livrare, 2015, tr. II	Cotă de piață, 2015, tr. II,%	Creșterea an de an,%
1. Apple	1,6	47	3,6	72	-55
2. Samsung	0,6	16	0,4	7	51
3. Lenovo	0,3	9	0,2	3	75
4. LG Electronics	0,3	8	0,2	4	26
5. Garmin	0,1	4	0,1	2	25
Altele	0,6	16	0,6	11	-1
Total	3,5	100	5,1	100	-32

La moment pe piața Smart-ceasuri (inteligente) șideri sunt mărcile IT. Primii trei furnizori (companii-producătoare), pe lângă Apple au intrat Samsung și Lenovo, după datele anului 2016, din trimestrul doi. Ei sunt urmați imediat în listă de LG Electronics și Garmin.

Potrivit investigațiilor autorului, în total din perioada aprilie-iunie 2016 pe piața mondială, au fost realizate 3,5 milioane de ceasuri inteligente, în timp ce în 2015 cifra de afaceri a fost de 5,1 milioane EUR. Astfel, ponderea pe piață a scăzut cu 32% [5].

În același timp, autorul remarcă că dintre cinci cei mai mari producători de ceasuri inteligente volumele de livrare s-au redus doar la Apple, ponderea căreia pe piață în anul 2015 a fost de 72% (3,6 milioane). Doar în acest an (2016), compania Copertino a livrat pe piață numai 1,6 milioane de ceasuri Apple Watch, ce a condus la o scădere semnificative a ponderii pe piață, iar ponderea Apple s-a redus până la 47%. Cauza reducerii drastice a vânzărilor Apple Watch se datorează faptului că cumpărătorii nu se grăbesc să cumpere ceasurile Apple, așteptând apariția WatchOS 3 și prezentarea versiunii posibile actualizate a Apple Watch[9]. Locul al doilea pe piață este rezervat companiei Samsung, care și-a sporit volumul pe piață de la 0,4 la 0,6 milioane unități și ponderea pe piață - la 7 la 16%. Locul trei revine cu o pondere de piață de 9% companiei chineze Lenovo (0,3 milioane). Același timp Lenovo doar cu puțin a depășit compania LG (8% de piață).

Concluzii. Este de aşteptat ca până la finele anului 2016, livrările de calculatoare personale, inclusiv laptop-uri şi desktop-uri, se vor reduce cu 7,2%, şi se va poziţiona la cota de 256 de milioane bucăţi. În 2017, conform cercetărilor autorului se estimează o scădere a livrărilor calculatoare personale pentru încă 2,1%. Cercetătorul remarcă că, deşi în trimestru II din 2016 livrările de calculatoare personale a scăzut, dar nu la fel de mult cum era de aşteptat. Conform cercetărilor, pe piaţa calculatoare personale se observa o scădere cu 4,1%, care era cu 3% mai puţin decât previziunile planificate. În plus, situaţia din industria calculatoare personale continuă să fie afectată negativ de un şir de factori, cum ar fi instabilitatea economică şi politică din lume, volatilitatea monedei, ieşirea Marii Britanii din UE şi altele. Livrarea de calculatoare personale în 2016 se va cifra la 103,6 milioane bucăţi, iar ponderea lor va constitui 40,4%. Către 2020 aceşti indicatori se vor reduce până la 94,6 şi 38% corespunzător. În ceea ce priveşte notebook-uri, livrările lor în 2016 se preconizează la 152,5 milioane, iar în 2020 livrarea se va ridica la 154,5 milioane. Ponderea notebook-uri de pe piaţa calculatoarelor personale în perioada analizată ca creşte de la 59,6% la 62%, iar creşterea medie anuală (CAGR) 2016-2020 se va ridica la 0,3%. Creşterea mică în categoria de notebook-uri va fi posibilă prin modelarea segmentului business, pe care rata de creştere anuală va ajunge la aproape 5%. Conform prognozelor autorului, până la sfârşitul anului 2016, pe piaţa mondială a planşetelor va rămâne o dinamică negativă, ceea ce a dus la un declin record de 11,5% va fi înregistrată până la sfârşitul anului 2016 pe piaţa mondială a tabletelor. Livrările de dispozitive, inclusiv "tablete" tradiţionale şi tablete "doi-în-unu", cu o tastatură detaşabilă, va diminua la 183,4 milioane unităţi. Pentru comparaţie, în 2015, vânzările au fost la nivelul de 207 milioane de unităţi. În 2017, autorul estimează o scădere a vânzărilor cu 1%, la 181 milioane de unităţi, iar apoi e de aşteptat să se reîntoarcă la o direcţie pozitivă. În 2018 este de aşteptat pe piaţă planşetelor va creşte cu 2% după volum, până la 184 de milioane, iar în 2019 şi 2020 crescând la 189 şi 194,2 milioane, respectiv. La redresarea pieţei va contribui popularitatea tot mai mare ale modelelor hibride cu tastatură detaşabilă.

BIBLIOGRAFIE

1. Deconspirarea masoneriei. https ://deconspirareafrancmasoneriei. wordpress. com/conspiratii -si-manipulare/hi-tech-si-controlul-populatiei/
2. IDC Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, 27 aprilie 2016
3. 64% Consumatorii necesită sfaturi importante de specialitate în alegerea echipamentelor. http: //www. advertology. ru/article 119343. htm
4. În 2016, un declin record va fi înregistrat pe piaţa mondială a planşetelor. http ://www. dailycomm. ru/m/36829/
5. Piata de accesorii pentru calculator. http ://vyboroved. ru/tsifrovaya-tehnika/693. html
6. ИТ-рынок: обвала пока нет. http://expert. ru/expert/2015/38/it-ryinok-obvala-poka-net/
7. Мировой рынок смартфонов: конец роста и прорыв BBK
8. IDC: В 2016 Году Apple Watch Будет Принадлежать 50% Рынка Умных Часов. http ://xn ----8 sbej f1b9b0a3g. x --p1ai/
9. Рынок смарт-часов впервые упал. http ://www. dailycomm. ru/m/36338/

INSTRUMENTE DE ÎMBUNĂTĂŢIRE CONTINUA PENTRU ACTIVITATEA ANTREPRENORIALĂ

Ludmila TIMOTIN, lect. sup., UTM[1]

Obiectivul articolului este de a determina un set de instrumente de îmbunătățire continuă pentru activitatea antreprenorială. Actualmente ştiinţa şi cele mai bune practici moderne propun un şir de oportunităţi de implementare de metode ce ar îmbunătăţi rezultatele activităţii întreprinderii. Dar foarte des este destul de dificilă alegerea celei mai potrivite strategii pentru activitatea în creştere. Teoretic orice metodă poate asista activitățile de management de îmbunătățire continuă, dar practic resursele limitate de timp și de oameni fac dificil procesul de aplicabilitate pentru orice metodă. Din cauza acestor termeni, este destul de necesar să se stabilească o strategie specifică, care ar permite o îmbunătățire continuă prin utilizarea unor metode operative simplificate și un minim de resurse.

Cuvinte-cheie: *antreprenoriat, îmbunătăţire continuă, indicatori de performanţă*

The article objective is to determine a set of tools for continuous improvement for entrepreneurial activity. Currently science and modern best practices suggest a number of opportunities for method implementation that would improve the results of his business. But very often it is quite difficult to choose the most appropriate strategy for increasing activity. Theoretically any method can assist management activities for the continuous improvement, but basically limited resources of time and people make difficult the process of applying to any method. Because of these terms, it is quite necessary to establish a specific strategy that would allow a continuous improvement through the use of simplified operational methods and a minimum of resources.

Key words: *entrepreneurship, continuous improvement, performance indicators*

Piaţa se află întro permanentă schimbare, ce în consecinţă obligă antreprenoriatul să se alinieze la modificările mediului, atât a celor economice și sociale, cât și a celor tehnice. Fiecare întreprindere, de asemenea, aduce propria contribuție la evoluția mediului de afaceri, ceea ce impune necesitatea unui echilibru corect între viteza de evoluție a mediului extern și eforturile interne.

O abordare specifică pentru business este concentrarea pe eforturi orientate la schimbările tehnologice, cu un impact major asupra productivităţii. Acest tip de acțiune pare a fi corect, dar, anume el necesită un efort substanțial investițional, real pentru afaceri economice cu activități de vârf, deoarece dezvoltarea tehnologică în mare parte necesită mari investiții.

Managementul japonez sugerează o abordare diferită pentru dezvoltarea firmelor, numită „îmbunătățirea continuă”, bine-cunoscută prin conceptul „Kaizen” [2]. Această abordare este determinată în calitate de cheia succesului competitiv al Japoniei, este filozofia de dezvoltare a organizației, bazată pe implicarea totală a resurselor umane în procesul de îmbunătățire continue a competitivității. Efortul uman de dezvoltare cu accentul pe elementele de inovație și competență este cel mai important factor, reprezentând factorul intern al întreprinderii ce asigură dreptul de utilizare a diferitelor metode și tehnici de producție, suport de îmbunîtîţire a calităţii şi a managementului.

Practica şi cercetările arată că dimensiunea întreprinderii şi complexitatea ei implică forme specifice pentru realizarea activităţilor de îmbunătățire continuă, în special pentru întreprinderile care activează în domeniul producției. Printre particularitățile de îmbunătățire continue a procesului se poate observa un grad mai ridicat de competențe generale, atât pentru manageri, cît şi pentru cei ce gestionează sau operează direct în producţie. Pentru un manager sunt necesare - ca un minim necesar - competențe generale în producție, calitate și domeniile de întreținere şi mentenanţă, precum și competențe în managementul logisticii. Pentru cei din producţie se cer competențe în domeniile operaţionale de producţie, de control şi de asigurare a calităţii, precum și competențele de mentenanţă a fluxului de producţie.

Tabelul 1. Comparaţia dintre particularităţile specifice întru îmbunătăţirea continue a proceselor privind IMM-urile şi întreprinderile mari

Aria de competenţe	**Particularităţile pentru IMM-uri**	**Particularităţile pentru întreprinderile mari**
Specializarea competenţelor manageriale	Managerii deţin competențe din diverse domenii de activitate (producție, calitate, comerciale, mentenanţă, etc.)	Managerii deţin competențe din diverse domenii de activitate (producție, calitate, comerciale, mentenanţă, etc.), dar acestea sunt specializate într-un domeniu relativ îngust de activitate
Specializarea competenţelor operaţionale	Operatorii au competențe într-un număr limitat de domenii de activitate, dar acestea sunt cu accent pe multi-specializare	Operatorii chiar și cei care au competențe într-un număr mare de domenii de activitate, sunt încurajaţi spre mono-specializare

[1] ludmila_tima@yahoo. com

Îmbunătățirea continuă a procesului de formalizare	Grad scăzut de procese de formalizare şi număr scăzut de proceduri aplicate	Grad ridicat de formalizare, precum şi proceduri detaliate de îmbunătățire continuă
Impactul asupra strategiei operaţionale	Impact scăzut, sau puțină recunoaștere a acesteia de către manageri sau de către operatori	Impact mediu ca intensitate, strategiile de îmbunătățire continuă fac parte din strategiile operaționale
Îmbunătățirea continuă a procesului de susținere de către managerii	Sprijin mediu ca intensitate ca consecință a resurselor limitate	Sprijin puternic, îmbunătățirea continuă este considerată un factor real al sporirii competitivității
Îmbunătățirea continuă a procesului de susținere de către operatorii	Sprijin direct legat de nivelul de atribuire acordat pentru efortul depus privind îmbunătățirea continuă a activității	Suport formalizat specificat în fişa postului
Îmbunătățirea continuă a amploarei procesului	Amplitudine locală, limitată la un număr mic de locuri de muncă	Îmbunătățirea continuă are loc în toate funcțiile întreprinderii
Gradul de personalizare a metodelor de îmbunătățire continue	Metode cu aplicabilitate generală ca parte componentă a strategiei de dezvoltare operațională	Metode personalizate pentru un domeniu îngust ca parte componentă a strategiei de dezvoltare operațională

Sursa: elaborat de autor după [5]

O altă particularitate este cea legată de organigrama IMM –urilor. În întreprinderile mari cu existența formală între departamentele funcționale (producție, calitate, logistica, mentenanţă, marketing, etc.) este justificată descentralizarea procesului de luare a deciziilor operaționale. În IMM-uri toate aceste funcții sunt realizatre de o singură sundiviziune multidisciplinară funcțională. Deci îmbunătățirea continuă a proceselor în IMM-uri trebuie să utilizeze, de asemenea, metode şi tehnici multidisciplinare, capabile să rezolve întreaga complexitate a activităţii. O astfel de abordare crește probabilitatea de succes în rezolvarea unei disfuncționalități acționând asupra cauzei, nu asupra efectului.

Potrivit lui Neely et al. obiectivul unei măsuri de performanță este cuantificarea eficienței și eficacității unei acțiuni. El a argumentat că măsurarea performanței ar trebui să faciliteze luarea deciziilor, să alinieze acțiunile cu obiectivele strategice şi să ofere feedback cu privire la performanța operațională şi capacitățile interne la nivel strategic [4].

Pentru elaborarea unei metodologii instrumentare întru îmbunătățirea continuă a activităților se necesită considerarea următoarelor principii de bază:

- Metodele de îmbunătățire continuă trebuie să fie simple, accesibile pentru manageri şi angajați;
- Metodele de aplicare să se bazeze pe conceptul de management participativ;
- Metodele trebuie să se aplice, cel puțin, în domeniile de producție, calitate, mentenanţă și logistică.

Procesul de îmbunătățire continuă a afacerii presupune și impune ca conducerea companiei să utilizeze în mod activ în procesul de luare a deciziilor instrumente de îmbunătățire a activităţii, şi, în primul rînd, de sporire a calităţii producţiei. În prezent, există un număr semnificativ de instrumente de asigurare a calității și instrumente de management al calității. Instrumentele sunt ingrediente esențiale ale unui program de calitate. Instrumentele de calitate nu pot remedia orice problemă de calitate, dar ele sunt cu siguranță un mijloc de rezolvare a problemelor. Astăzi, există mai mult de o sută diferite instrumente disponibile. Mulți oameni de știință au încercat să le definească și să le diferențieze [1]. Instrumentele sunt, în general, un mijloc de a realiza o schimbare. Instrumentele cele mai fundamentale de gestionare a calităţii sunt cele şapte instrumente de bază - 7QC. Ele sunt uşor de învățat și de manevrat și sunt folosite pentru a elabora şi implementa soluții la problemele existente. Cele şapte instrumente de calitate au fost mai întâi menţionate de Ishikawa [2], care este unul dintre guru de management al calității. Ele sunt numite şapte instrumente de bază. Mai tîrziu au fost dezvoltate şi alte instrumente, dar bazele fiecăriu este legată de instrumentele 7QC. Aceste şapte instrumente de calitate sunt:

1. Diagrama cauză-efect (de asemenea, numită Ishikawa sau diagramă fishbon): identifică mai multe cauze posibile pentru un efect sau o problemă;
2. Tabel de verificare: o formă de tabelă structurată, pregătită pentru colectarea și analiza datelor;
3. Diagramele de control: graficele folosite pentru a studia modul în care un proces se modifică în timp;
4. Histograma: cel mai frecvent grafic utilizat pentru a reprezenta prin dreptunghiuri o distribuție statistică;
5. Diagrama Paretto: un grafic cu cei mai semnificativi factori de influenţă;
6. Diagrama Scatter: grafic ce reprezintă dependenţa unui factor de altul;
7. Stratificarea: o tehnica care separa datele colectate dintr-o varietate de surse.

Pornind de la principiile mai sus-menționate, poate fi propus un instrument metodologic integrat prezentat în figura 1.

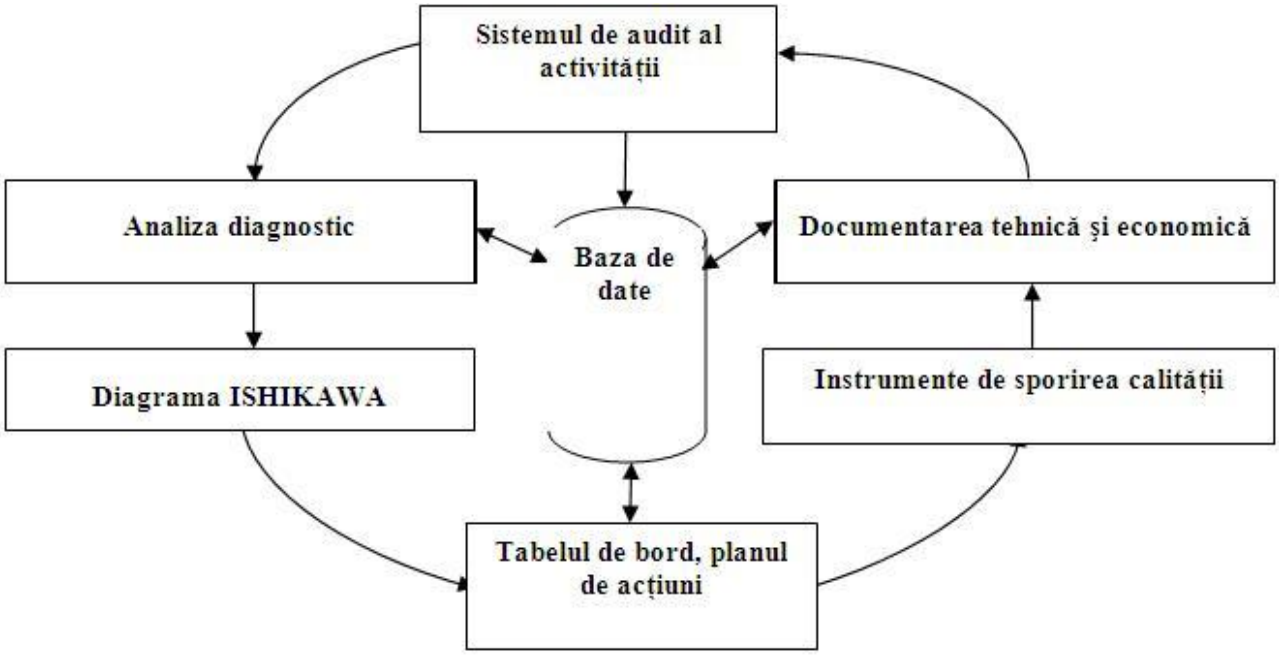


Fig. 1. Instrumentul metodologic pentru îmbunătăţirea continue a activitatăţii de antreprenoriat

Luind în consideraţie cele menţionate în figura1 în tabelul 2 este prezentată integrarea metodelor de îmbunătăţire continue pentru activitatea de producţie printro abordare unică pentru toate dimensiunile de afaceri.

Tabelul 2. Metodele şi obiectivele de îmbunătățirea continuă a activităților de producţie

Metode de îmbunătăţire continue	**Obiective propuse**
Sistemul de audit a activităţii	Descrierea stării actuale pentru domeniile: producție, calitate, întreținere, logistică.
Analiza diagnostic	Descrierea caracteristicilor sistemului de calitate a producției finite.
Diagrama ISHIKAWA	Starea generală de evaluare a tuturor cauzelor care conduc la disfuncționalitățile sistemului de poroducere.
Instrumente de sporirea calităţii	Listarea defecțiunilor sistemului de producție și descrierea acestora utilizând caracteristicile triple „cauza-efect - modulul funcționare necorespunzătoare”; Defecţiunile ierarhice prin indicatori „critici”; Stabilirea unui plan de îmbunătățire continuă care va identifica prioritățile în rezolvarea cauzelor defecțiunior critice. Stimularea utilizării metodelor de îmbunătățire continuă a calităţii producţiei, planificarea şi standardizarea activităților specifice sistemului de producție.
Documentarea tehnică şi economică	Corecție continuă, actualizarea şi îmbunătățirea referințelor/normelor de funcționare a sistemului de producție.
Baza de date	Stocarea informației și a datelor referitoare la funcționarea sistemului de producție și a rezultatelor obținute prin aplicarea de îmbunătățirea continuă a proceselor.
Tablou de bord, Planul de acţiuni	Monitorizarea principalilor indicatori de evoluție pentru sporirea continue a performanțelor sistemului de producție.

Sursa: elaborat de autor după [5].

Considerîm că principiile metodologice propuse privind îmbunătățirea continuă a proceselor de producţiei pentru toate tipurile de business va da beneficii prin avantajele de simplitate orientate asupra eliminării principalelor cauze ale defecțiunii sistemului de producție. Abordarea metodologică propusă trebuie utilizată în conformitate cu

succesivitatea ciclului PDCA şi, pe masura posibilităţii, utilizarea unui soft specializat adecvat pentru gestionarea bazei de date a îmbunătățirii continue a proceselor de business.

Metodologia cadru de creare a sistemului de masurare a performanţei presupune parcurgerea următoarelor etape:

1. Elaborarea unui model cadru de măsurare a performanței aplicabil pentru domeniul corespunzător de afaceri;
2. Dezvoltarea unui sistem de indicatori pentru a evalua performanţa afacerii;
3. Înregistrarea şi monitorizarea indicatorilor de îmbunătăţire continue a afacerii;
4. Identificarea și eliminarea decalajului dintre performanța așteptată și performanța reală;
5. Identificarea oportunităţilor de imbunătăţire a performanţei;
6. Activizarea şi încurajarea comunicării privind necesitatea mbunătățirii continue;
7. Furnizarea de informații în luarea unei decizii strategice;
8. Elaborarea planului de acţiuni de îmbunătățirea performanței afacerii.

În baza acetor abordări propunem un model multi-dimensional de estimare a performanței activităţii de antreprenoriat (tab. 3).

Tabelul 3. Tabelul model de performanță

Impactul asupra domeniului de activitate	Indicatorii de performanţă
Dezvoltarea	• Strategia de dezvoltare a afacerii • Investiţii în: o cercetare şi dezvoltare o formarea angajaților o cercetarea de piață o promovare şi publicitate o tehnică
Financiar	• Profitabilitatea • Productivitatea
Clienţii/piaţa	• Analiza permanent a pieţei • Crește performanța de livrare a produsului • Reducerea timpului de livrare a produselor finite • Timpul de reacționare la reclamația clientului • Personalizare produsului
Furnizorii	• Parteneriat pe termen lung cu furnizorii importanți • Numărul de furnizori certificați • Evaluarea performanței furnizorilor • Concentrarea pe furnizori importanţi în aprovizionarea cu materiale • Reducerea costurilor de aprovizionare • Evaluarea nivelului de comunicare cu furnizorii • Calitatea materialelor furnizate • Reducerea timpului de furnizare
Producerea	• Costurile fiecărui produs şi% de reducere a costurilor de producţie • Reducerea costurilor la un leu producţie • Creșterea sportimentului de produse şi servicii livrate • Calitatea produselor finite (sporirea/menținerea) • Reducerea timpului de dezvoltare a produsului • Eliminarea rebuturilor • Diminuarea deşeurilor
Procesul/fluxul de producţie	• Reducerea timpului de pregătire/pornire a procesului • Optimizarea ciclului de producţie • Reducerea pierderilor de timp • Reducerea timpului de schimbare/reinstalare a fluxului • Programarea operativă a producției • Standardizarea proceselor comune • Eliminarea lucrului în gol a utilajului şi a echipamentelor • Sporirea nivelului de utilizare a utilajului şi a echipamentelor • Utilizarea eficientă a timpului de muncă • Elimina circulație excesivă a lucrătorilor • Elimina lene lucrătorilor • Spori utilizarea creativității forței de muncă • Forța de muncă multifuncțională

	• fabricație celulară • organizare podea magazin • întreținere totală de producție • Managementul total al calității • Eliminarea managementului finanțelor săraci • Inginerie concurentă • Reducerea stocurilor de materii prime • de control al fluxului de tragere • Elimina finit bunuri de inventar
Angajaţii	• Productivitatea muncii • Raportul dintre sporul productivităţii muncii şi a remunerării • Evaluarea angajaţilor • Sporuri pentru cea mai bună performanță a angajaţilor • Formarea/instruirea angajaților de a face trei sau mai multe locuri de muncă • Numărul de ore de formare acordat noului personal angajat • Spori utilizarea creativității forței de muncă

Concluzii

Este evident necesitatea de a dezvolta o abordare permanentă de îmbunataţirea performanţei antreprenoriale, care ar implica mai multe metode şi tehnici de îmbunătățire continuă, capabilă să implice activități specifice minime pentru managementul producției, managementul calităţii, de întreținere și a logisticii. Principiile şi metodologia propusă va conduce la îmbunătățirea continuă a procesului de business, şi în primul rînd, la gestionarea de succesa activităţii de producţie. Cadrul propus este constituit pe baza modelului de performanță multi-dimensională dinamică, care presupune evaluarea indicatorilor şi compararea indicatorilor la anumite perioade de timp. Cadrul propus ar putea fi aplicabil la întreprinderile de diferite dimensiuni şi domenii de activitate ce, în final, ar putea sprijini sistemul de îmbunătățire continue a performanţei afacerii.

BIBLIOGRAFIE

1. Garengo, P., Biazzo, S. And Bititci, U. S., Performance measurement systems in SMEs: a review for a research agenda, International Journal of Management Reviews, 2005; vol. 7, no. 1, pp. 25-47.
2. Imai, M. (1986), Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success, McGraw-Hill/Irwin, New York.
3. J. V. Kovach, E. A. Cudney, C. C. Elrod. The use of continuous improvement techniques: A survey-based study of current practicesnternational Journal of Engineering, Science and Technology Vol. 3, No. 7, 2011, pp. 89-100.
4. Neely, A., Adams, C. and Crowe, P. The performance prism in practice, Journal of Business Performance Management, vol. 5, 2001; no. 2, pp. 6-12.
5. Verzea, I., Luca, G. P., Chaib, R., Methodological Tool of Continuous Improvement For Sme's, Proceedings MCT 2011, Alexandroupolis, GREECE, 2011, pag. 633-636.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ: НЕОБХОДИМОСТЬ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ, ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕЁ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭЛЕМЕНТЫ

Наталья ПЕРЧИНСКАЯ, доктор экономики, ведущий научный сотрудник Национального Института Экономических Исследований

În prezentul articol se analizează aspectele teoretice ale creării Sistemului Naţional de Inovare (SNI), care este un factor cheie în dezvoltarea economică în condiţiile actuale, precum şi prezintă o condiţie esenţială în modernizarea economiei naţionale. Actualitatea temei rezidă în necesitatea stringentă de a forma un SNI cu eficienţă înaltă în Republica Moldova şi care va prezenta în sine etapa iniţială în edificarea unei economii de tip inovaţional. Scopul articolului constă în examinarea principiilor de bază ale formării SNI, fiind prezentată structura generală a standardelor sistemelor naţionale de inovare în statele dezvoltate, precum şi a reprezentanţilor progresului inovaţional.

Cuvinte-cheie: *sistemul naţional de inovare (SNI), inovaţii, Republica Moldova*

This article examines the theoretical aspects of the National Innovation System (NIS), which is a key factor of economic development in modern conditions, as well as the most important condition for the modernization of the national economy. The relevance of the article is confirmed by the acute need to develop high-performance NICs in the Republic of Moldova, which is the initial stage of the construction of innovation-based economy. The purpose of the article is to examine the basic principles of the formation of the NIS, showing the general structure of the standard of national innovation systems in developed countries and participants in the innovation process.

Key words*: national innovation system (NIS), innovation, Republic of Moldova*

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты создания Национальной инновационной системы (НИС), которая является ключевым фактором развития экономики в современных условиях, а также важнейшим условием модернизации отечественной экономики. Актуальность статьи подтверждается острой необходимостью формирования высокоэффективной НИС в Республике Молдова, которая представляет собой начальную стадию построения экономики инновационного типа. Цель статьи заключается в изучении основных принципов формирования НИС, показе общей стандартной структуры национальных инновационных систем развитых стран и участников инновационного процесса.

Ключевые слова: *Национальная инновационная система (НИС), инновации, Республика Молдова.*

За последние десятилетия практически во всех странах ЕС инновационная политика приобрела комплексный, системный и долгосрочный характер с четкими количественными и качественными ориентирами. Апробированы новые формы и методы стимулирования инновационного развития. Развитые страны уже давно перешли к качественно новой стадии социально-экономического развития, основным содержанием которой является развитие экономики, базирующейся на знаниях и высокоэффективных национальных инновационных системах.

Поскольку Молдова имеет целенаправленный курс на интеграцию в ЕС, то ей необходимо соответствовать стандартам, которые имеют страны ЕС, а главное проводимой в этих странах инновационной политики. Быстрый переход на инновационный путь развития нашей страны возможен благодаря созданию национальных инновационных систем (НИС), которая является ключевым фактором развития экономики в современных условиях, а также важнейшим условием модернизации отечественной экономики.

Создание национальной инновационной системы – это начальная стадия построения экономики инновационного типа. Через НИС высокоразвитые страны обеспечивают *технологические прорывы* и поддерживают конкурентоспособность своих экономик на самом высоком уровне. Иностранные государства (США, Япония) и развитые страны Западной Европы и Юго-Восточной Азии давно поменяли приоритет развития высоких технологий в сторону *информационных технологий.*

Формирующаяся инновационная система в Республике Молдовы со своим инновационным потенциалом должна не только обеспечивать становление экономики, основанной на знаниях, но и способствовать участию страны в качестве равноправного партнера в мировом инновационном процессе.

Начало концепции национальных инновационных систем (НИС) положили в конце 1970-х годов исследования технологических систем К. Фримена, Д. Кларка и др., а также работы по изучению диффузии нововведений С. Девиса, Э. Мэнсфилда и А. Ромео. В середине 1980-х годов основы концепции НИС разрабатывались практически одновременно большой группой авторов разных стран, лидерами которой стали профессор Колумбийского университета Р. Нельсон, шведский ученый Б. -А. Ундвалл и английский экономист К. Фримен. Начиная с 1990-х годов, и по сей день, мировое научное и экспертное сообщество активно продвигает концепции национальных инновационных систем. По своему строению НИС представляет собой дифференцированную по ряду направлений, но достаточно *целостную систему знаний об эффективной стратегии функционирования хозяйственной системы.* Проблемам формирования НИС посвящены работы многих зарубежных исследователей. Различия в исходных подходах и отсутствие взаимосвязей между ними не позволили сформулировать единые взгляды на развитие НИС. В современном мире НИС представляет собой *систему нового наукоемкого рынка, отличающегося принципиально новой, по сравнению с рыночной*

экономикой XX в., структурой и инфраструктурой. По экспертному определению НИС - это рыночная (с высокоразвитым предпринимательским сектором) система взаимосвязанных институтов, предназначенных для *создания, хранения и передачи знаний, навыков, определяющая новые технологии*.

На наш взгляд, наиболее четким и емким определением НИС является следующее. *Национальная инновационная система – это совокупность хозяйствующих субъектов* (предприятия, научно-исследовательские организации, потребители*) и институтов* (правовых, законодательных, финансовых, социальных), *взаимодействующих в процессе производства, распространения и использования конкурентоспособных знаний и технологий, направленных на реализацию стратегических целей устойчивого развития экономической системы и способствующих повышению конкурентоспособности ее субъектов, в т. ч. государств на международном уровне* [2]. Само понятие НИС включает в себя наиболее современное понимание инновационного процесса. Это понятие отражает важные изменения в условиях и содержании инновационной деятельности, происходящие в последнее десятилетие.

Основная цель НИС состоит *в обеспечении устойчивого экономического развития государства и повышении качества жизни населения путем* [2].

- увеличения поступлений в бюджеты разных уровней за счет увеличения объемов производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения;
- повышения образовательного уровня населения;
- решения экологических и социальных проблем за счет использования новейших технологий;
- создания дополнительных рабочих мест, как в сфере науки, производства, и услуг.

Ключевые функции, которые должна выполнять инновационная система:

1) ***формулирование инновационной политики*** как руководства для всех элементов инновационной системы в части их роли и функций в рамках системы, а также направлений развития (т. е. целей, которые необходимо достигнуть);

2) ***обеспечение нормативно-законодательной базы****:* учитывая многочисленность участников инновационной системы и противоречивость их интересов, необходим набор нормативных актов и законов (в сфере прав на интеллектуальную собственность, честной конкуренции, технических стандартов, здравоохранения и экологии, и т. д.), которые создают прозрачную площадку для деятельности всех участников системы;

3) ***идентификация и выбор приоритетов в области инноваций и научных исследований и разработок:*** новые знания и технологии, создаваемые в рамках НИС, должны использоваться и приносить экономическую выгоду или оказывать социальное воздействие (например, медицинские исследования);

4) ***мобилизация и размещение ресурсов****:* наличие ресурсов для финансирования инновационной деятельности обычно ограничено, поэтому они должны быть определенными путями мобилизованы и распределены;

5) ***осуществление научно-исследовательской деятельности****:* часто эту функцию называют «сердцем» инновационной системы, поскольку она обеспечивает функционирование научных и инновационных организаций, определяет масштабы и эффективность результатов;

6) ***создание человеческого капитала:*** инвестиции в человеческий и физический капитал представляют собой долгосрочные стратегические решения;

7) ***предоставление стимулов для развития инноваций****:* власть может проводить политику стимулирования в форме финансовых стимулов (налоговые каникулы, субсидии и т. д.), а также в виде нематериального поощрения (престиж и признание);

8) ***поддержка развития новых (высокотехнологичных) отраслей промышленности и сферы услуг:*** инновационная активность и наукоемкость экономики в значительной степени определяется её структурой. Поэтому, структурные реформы, которые нацелены на повышение доли новых отраслей, играют важную роль в создании инновационной и наукоемкой экономики.

В мире во многих странах, в основном закончено формирование национальных инновационных систем, ориентированных на построение постиндустриального общества.

Решающая роль в управлении этим процессом безусловно принадлежит государству, которое, с *одной стороны*, устанавливает правила функционирования инновационной системы, с *другой* - обеспечивает необходимую ресурсную поддержку (включая финансирование). Дальнейшее развитие НИС будет направлено на их объединение в глобальные системы, и далее - на создание *всемирной инновационной системы*.

В условиях глобализации экономики НИС обеспечивает:

- сбалансированное развитие *научного, высокотехнологичного и образовательного секторов* **э**кономики, обеспечивающих получение, распространение и использование научно-технических результатов, новых технологий наукоемкой продукции;
- функционирование организационно-экономических механизмов и действие стимулов, направленных на развитие предприятий, работающих в области создания наукоемкой продукции и услуг;
- развитие базовых элементов инновационной инфраструктуры;
- инновационное развитие территорий;
- сопровождение инновационной деятельности на всей территории страны;
- интегрируемость в системы более высокого уровня.

Важнейшими характеристиками НИС являются:

1) взаимодействие между субъектами инновационной деятельности;
2) сквозной и многоуровневый характер;
3) включает ряд взаимосвязанных элементов;
4) является составной частью экономической системы страны и выполняет роль связующего звена между макроэкономической политикой, наукой, образованием, наукоемкой промышленностью и рынком;
5) решающая роль в ее формировании и развитии принадлежит государству;
6) направлена на достижение стратегических целей макросистемы, подчинении им всех стадий инновационного процесса;
7) производимые знания, технологии, инновации в рамках НИС должны быть конкурентоспособными как внутри страны, так и на мировом рынке.

Теоретический анализ функционирующих на протяжении десятка лет инновационных систем развитых стран показал, что *в качестве основы формирования национальной инновационной системы* Молдовы сначала целесообразно, взять наиболее простую модель *структуры НИС* как обобщение характерных черт моделей НИС различных стран. Набор основных элементов, входящих в НИС, не является жестко фиксированным Общая структура национальных инновационных систем и участников инновационного процесса представлена на рисунках 1 и 2.

Самая простейшая модель взаимодействия элементов НИС, сводится к тому, что *роль частного сектора* заключается в разработке технологий на основе собственных исследований и в рыночном освоении инноваций, а роль государства – в содействии производству фундаментального знания, комплекса технологий стратегического характера, в создании инфраструктуры и благоприятных институциональных условий для инновационной деятельности частных компаний. Различные варианты реализации данной модели в условиях социально-экономического развития отдельных стран и формируют национальные особенности инновационных систем.

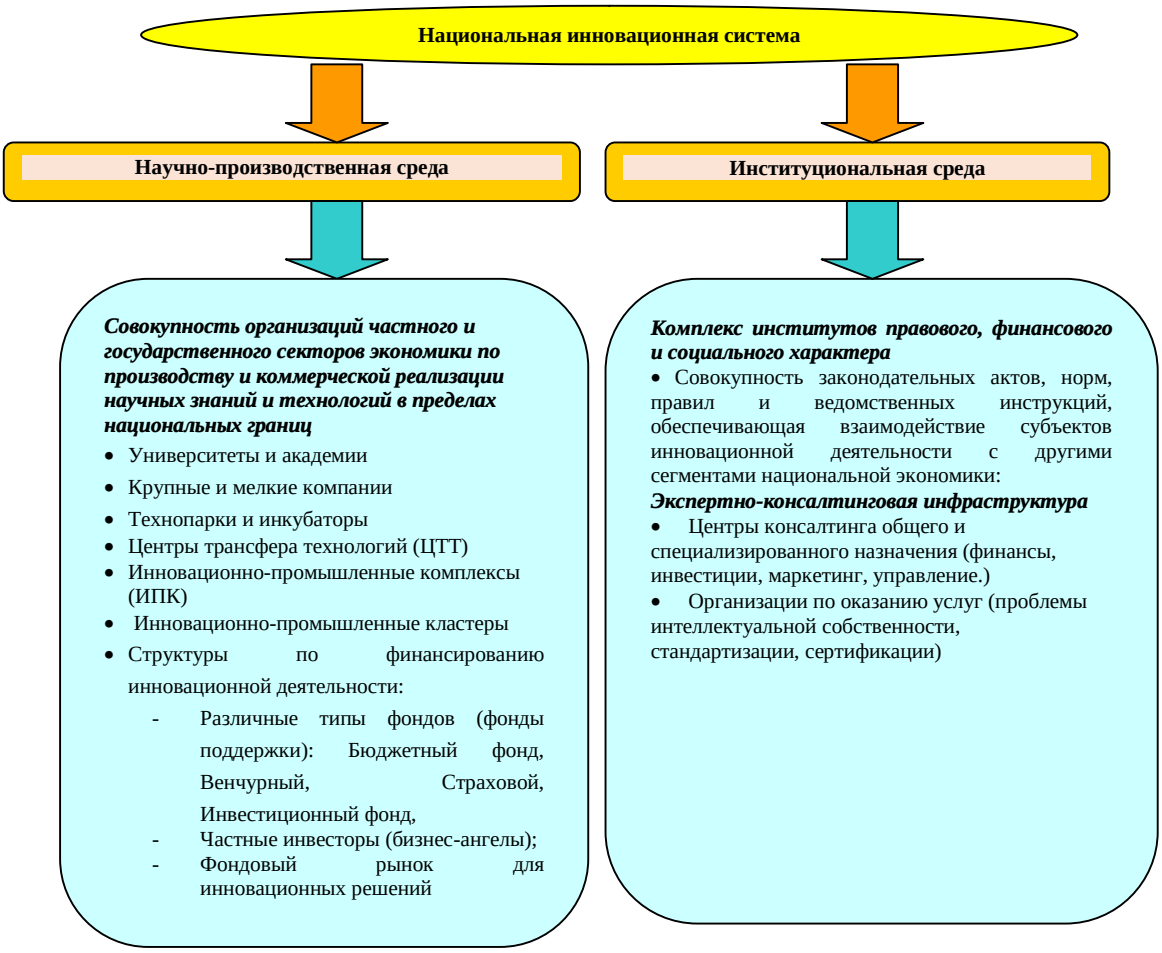


Рис. 1. Общая структура национальных инновационных систем

Источник: составлено автором

Принципиальные положения национальных инновационных систем

1. Наука (главный источник нововведений) не является замкнутой, изолированной системой (университеты и научные центры) Она органически встроена в экономические процессы, происходящие на всех уровнях (государство, отрасли, крупные корпорации и мелкие компании).

2. Предприниматель, фирма, государство – рассматриваются не как отдельные элементы инновационного процесса, а как взаимосвязанные звенья сложной системы

3. Инновационная деятельность обеспечивается определенным набором институциональных факторов.

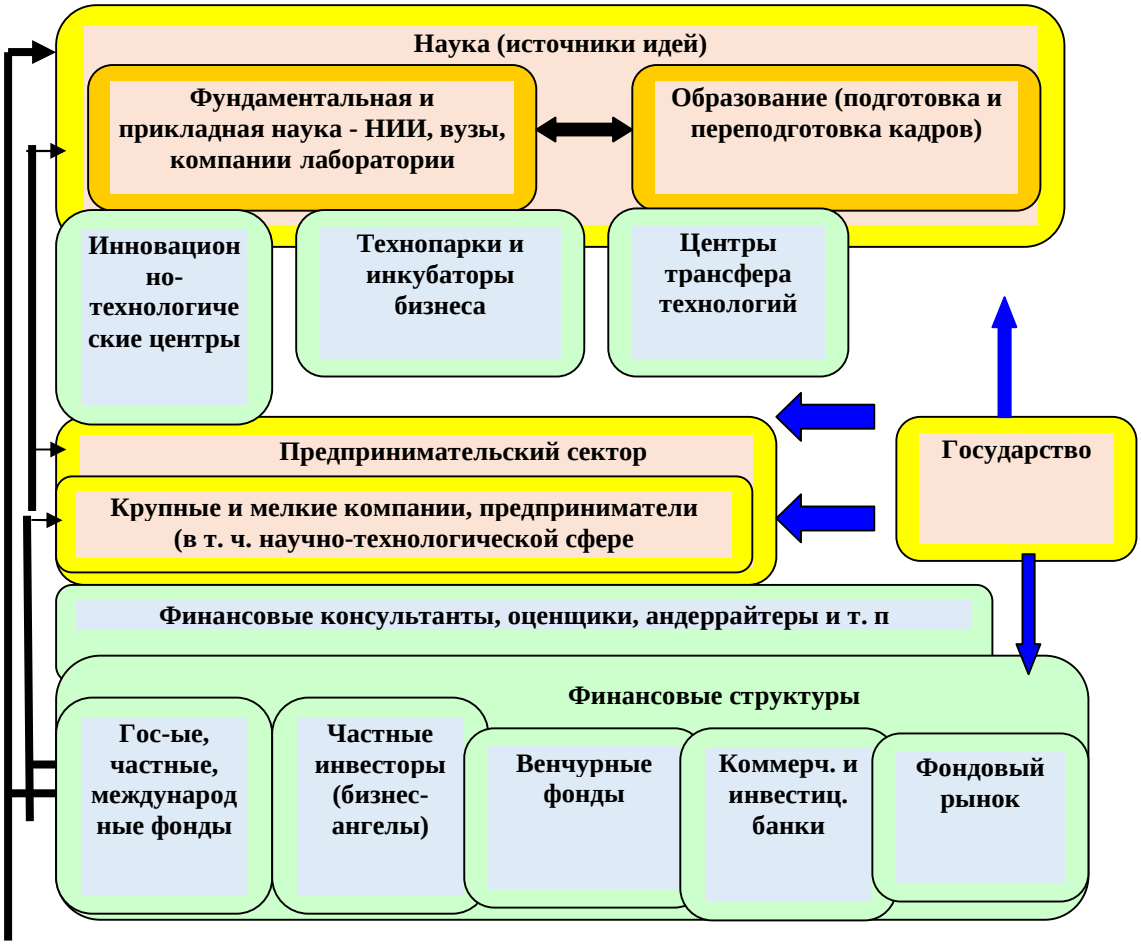


Рис. 2. Общая структура НИС: участники инновационного процесса

Источник: [1].

Для оценки эффективности НИС целесообразно использовать совокупность следующих *основных показателей и индикаторов*[3]:

1. ***Показатели достигнутого уровня научно-технического развития*:** средний возраст научного оборудования (лет); доля инновационно активных предприятий в их общем числе в промышленности; уровень инновационной активности отраслей (отношение объема затрат на инновации к объему текущих и капитальных затрат предприятий отрасли); доля передовых производственных технологий (ППТ), использовавшихся менее трех лет, в общем числе ППТ (в%). 2).

2. ***Качественные показатели развития рыночных институтов*** и законодательства (например, уровень бюрократизации экономики, число предприятий малого бизнеса в инновационной сфере и др.);

3. ***Образовательный уровень трудовых ресурсов*:** средний возраст исследователей, имеющих ученую степень (лет); степень восприимчивости новшеств персоналом компании.

4. ***Финансовые показатели****:* затраты на исследования и разработки (в% к ВВП), удельный вес затрат на инновации в общем объеме промышленной продукции (в%), эффективность затрат на инновационную деятельность.

5. ***Показатели передачи и использования знаний:*** удельный вес инновационной продукции в объеме промышленной продукции (в%); число патентных заявок на изобретения в расчете на 10 тыс. чел. населения; соотношение числа патентных заявок, поданных национальными заявителями за рубежом и в стране; удельный вес страны в международной торговле технологиями (в %); импортозависимость инновационной деятельности (отношение затрат на приобретение импортных технологий к затратам отрасли на инновации).

6. ***Количественные и качественные показатели*** экономического роста (продолжительность жизни, ВВП на душу населения, экологические показатели и др.), уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Выводы

1. В развитых странах инновационная составляющая органически встроена в процесс расширенного воспроизводства. В Республике Молдова она еще является чужеродным компонентом. В плане адаптации зарубежного опыта формирования НИС в стране он может применяться только как *методологическая основа***,** конкретные же механизмы ее настройки должны учитывать молдавскую специфику и особенности кризисного периода.

2. Современная национальная инновационная система еще не сформировалась полностью и принципиально отличается от передовых мировых аналогов следующими моментами:

- высокой долей государственного сектора,
- отсутствием крупных наукоемких корпораций;
- очень слабым развитием малого инновационного бизнеса,
- незначительным развитием фондового рынка и венчурного капитала как источника формирования инновационных проектов

3. Национальная инновационная система должна формироваться по этапам, различающимся, прежде всего, уровнем развития системы факторов – ресурсов, на основе сбалансированного применения государственных и рыночных механизмов регулирования экономики, а также с учетом особенностей уровня развития территорий

4. В качестве базовых методологических принципов формирования НИС необходимо использовать: знания как стратегический ресурс инновационной экономики; инновационная деятельность (процесс) как определяющий фактор ее развития; институциональную основу экономики знаний.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Адамова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: Монография. Симферополь: Крымское учебное - педагогическое государственное издательство, 2005, с. 316
2. Иванов В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития//http://www. inti. kz
3. Национальные инновационные системы в России и ЕС. Под редакцией: В. В. Иванова (Россия), Н. И. Ивановой (Россия), Й. Розебума (Нидерланды), Х. Хайсберса (Нидерланды). ЦИПРАН РАН, 2006. – 280 с.

ЭКСПОРТ В РОССИЮ УПАЛ ВТРОЕ, СОКРАЩАЕТСЯ ОН И В ЕС

Михаил ПОЙСИК, доктор экономики,
Национального Института экономических исследований

Вступление в силу Соглашения об ассоциации с ЕС не привело к росту экспорта в европейские страны. В структуре отгружаемых товаров преобладает продукция из давальческого сырья и реэкспорт, а также сырьевые ресурсы с низкой добавленной стоимостью. Нарастающие процессы деиндустриализации экономики и примитивизации аграрного сектора требуют изменения парадигмы развития страны.

***Ключевые слова**:*

***Реэкспорт** – вывоз из страны ранее ввезённых в неё товаров для перепродажи в другие страны.*

***Продукция из давальческого сырья** – давальческой переработкой считается, когда заказчик передал для производства товаров сырье (материалы).*

***Системный кризис** – это совокупность политического, экономического и социального кризиса в обществе. Неспособность политической элиты подняться до уровня государственных деятелей, ставящих интересы державы выше личных и корпоративных.*

Intrarea în vigoare a Acordului privind asocierea cu UE nu a avut ca rezultat creșterea exporturilor către țările europene. Structura mărfurilor transportate sunt predominate de produse din materii prime și re-exporturi, precum și materii prime cu valoare adăugată scăzută. Extinderea proceselor de dezindustrializare a economiei și erodarea sectorului agricol necesita schimbarea paradigmei de dezvoltare a țării.

The entry into force of the Agreement on association with the EU did not result in the growth of exports to European countries. In the structure of shipped goods predominates products from raw materials and re-exports, as well as raw materials with low added value. The growing process of de-industrialization of the economy and the primitivization of agricultural sector require changing the country development paradigm.

Чем дальше Молдова «продвигается» в направлении европейской интеграции, тем всё очевиднее становится, что после вступления в силу Соглашения об ассоциации с Европейским союзом и создания зоны свободной торговли, реальных потенций для роста экспорта на европейский рынок у национальных производителей не прибавилось, а вот прежние позиции на российском во многом утрачены. Экспорт в страны Евразийского экономического союза также в минусе. Серьёзные проблемы в торговле с Украиной. Импорт из этой страны уже превышает экспорт в 7,4 раза.

С Турцией также подписано соглашение о зоне свободной торговле. Но и здесь существенное падение экспорта. А импорт превышает экспорт в 4 раза.

Таблица1. Экспорт и импорт товаров в первом полугодии 2014-2016 годов (млн. долларов США)

	ЭКСПОРТ I полугодия			**ИМПОРТ I полугодия**		
	2014	**2015**	**2016**	**2014**	**2015**	**2016**
ВСЕГО	**1172,2**	**992,6**	**905,4**	**2547,1**	**1985,3**	**1869,0**
в т. ч. : страны **ЕС**	**620,8**	**625,8**	**573,6**	**1242,9**	**962,3**	**922,8**
Турция	63,4	33,8	33,6	148,1	147,6	135,2
страны **ЕАЭС**	**321,4**	**216,5**	**159,7**	**438,8**	**329,4**	**299,4**
из них Россия	246,0	114,1	97,5	353,5	289,9	251,8
Украина	54,5	19,1	23,3	257,9	168,6	171,3
Остальной мир	112,1	97,4	115,2	459,4	377,4	340,3

То, что импорт сокращается в целом, является следствием кардинального уменьшились денежные поступления от наших соотечественников из-за рубежа. В целом они проявляются в официальных денежных переводах физических лиц, сальдо покупки – продажи наличной иностранной валюты и приросте – сокращении депозитов физических лиц в иностранной валюте.

Диаграмма 1. Денежные поступления из-за рубежа от физических лиц (млн. долларов)

Помимо этого уже три года Молдова без меморандума с Международным валютным фондом, а это красный свет для потенциальных доноров. Сокращаются прямые иностранные инвестиции во внутреннюю экономику. Да и экспорт хронически снижается. Всё это предопределяет уменьшение платежеспособного спроса внутри Молдовы и демонстрирует крайне низкую конкурентоспособность национальных производителей.

В последние годы негативны и складывающиеся тренды трансформации структуры экспорта. В ней во всё большей мере преобладает продукции с низкой добавленной стоимостью и, прежде всего, экономически развитые страны и в ЕС особенно. В частности, за первое полугодие текущего года в европейские страны было отгружено только электрического кабеля 9,1 тыс. тонн на 103,6 млн. долларов в виде комплектов электропроводки для автомобилей. А вместе со швейными, трикотажными и кожгалантерейными изделиями и обувью экспортные отгрузки по давальческим схемам и документации европейских заказчиков составляют почти половину от общего объёма экспорта.

Примерно треть отгружаемого экспорта, как на мировой рынок, так и в страны ЕС это реэкспорт. 36,9% составил общий реэкспорт и по итогам I полугодия текущего года.

Таблица 2. Экспорт и реэкспорт Республики Молдова в 2013-2015 годах (миллионов долларов США)

	Экспорт			**в том числе реэкспорт**			**% реэкспорта**		
	2013	**2014**	**2015**	**2013**	**2014**	**2015**	**2013**	**2014**	**2015**
Всего	**2399,0**	**2339,5**	**1966,9**	**781,7**	**809,9**	**662,9**	**32,6**	**34,6**	**33,7**
в т. ч. : ЕС	1140,9	1246,0	1217,6	296,6	457,8	393,2	26,0	36,7	32,3
ЕАЭС	761,6	603,7	433,9	407,1	261,8	199,5	53,5	43,4	46,0
Россия	631,9	423,7	240,7	399,6	244,6	143,5	63,2	57,7	59,6
Турция	127,1	104,7	64,4	26,8	24,6	20,6	21,1	23,5	32,0
Остальной мир	369,4	385,1	251,0	51,2	65,7	49,6	13,9	17,1	19,8

В оставшейся части экспорта в ЕС преобладающими остаются и объёмы сельскохозяйственного сырья. Так в I полугодии 2016 года зерновые культуры составили 160,2 тыс. тонн на 26,2 млн. долларов, подсолнечник – 123,2 тыс. тонн на 54,0 млн. и орехи – 5,7 тыс. тонн на 34,8 млн. долларов. В свою очередь эти же товары и в значительных количествах импортировались в Молдову, но уже в виде конечных продуктов животноводства, кондитерских и других продовольственных товаров. А ведь это здесь в стране не созданные рабочие места, которые могли бы быть востребованы нашими соотечественниками ныне работающими за рубежом!

Как известно, с созданием зоны свободной торговли с ЕС уже с 1 сентября 2014 года на 90 процентов номенклатурных позиций импортные пошлины были аннулированы сразу, а на оставшиеся 10 процентов –

обнуляются по согласованным графикам ежегодно равными долями в течение трёх – десяти лет. В частности по сравнению с 2015 годом импорт молочной продукции к первым шести месяцам этого года из Украины, в части засилья которого возникли серьёзные разногласия с нашим соседом, вырос лишь на 150 тыс. долларов и достиг 5,6 млн., а из ЕС он увеличился с 4,5 млн. до 7,5 млн. долларов. И по мере дальнейшего уменьшения тарифных барьеров будет увеличиваться и дальше. При этом из молдавской продукции по этой группе товаров в Европу было отгружено лишь 17,1 кг сыров.

Конечно, вопросы к украинской молочке у национальных производителей не малые. Как никак, а с прикрытием российского рынка у наших соседей произошло серьёзное затоваривание продукцией. И они просто вынуждены были до предела снизить свои цены. И этому демпингу, безусловно, необходимо противостоять. Но куда более значимы нарастающие проблемы в отрасли животноводства и в перерабатывающей промышленности из-за стремительного роста объёмов импорта из ЕС. Уже в этом году в страну завезли 22 тыс. живых свиней и 1 тыс. т свинины, а также 2,3 тыс. т мяса птицы.

В тоже время за I полугодие 2016 года экспорт свинины в ЕС составил 28,5 кг., баранины 12,7 кг. Мизерными остаются и отгрузки плодоовощной продукции. Наиболее значимая статья экспорта яблоки, но из 53,3 тыс. т общего экспорта в ЕС отправили лишь 54,9 т. Значимыми были лишь отгрузки винограда: из 10,7 тыс. т общего экспорта в ЕС отправили 3,6 тыс. т.

Из переработанной продукции наиболее значимыми позициями пока остаются, виноградные вина 1,5 млн. дал на 16,6 млн. долларов, сахар 28,7 тыс. т на 16,5 млн. долларов, подсолнечное масло 9,5 тыс. т на 7,3 млн. долларов и концентрированные соки 3,6 тыс. т на 3,2 млн. долларов.

Причины общеизвестны: многие наши товары не выдерживают конкуренции не только по цене, но и из-за перенасыщенности европейского рынка, на порядок меньшего субсидирования аграрного сектора и методично выстраиваемых фактически непреодолимых технических барьеров.

В мире в течение двух с половиной десятилетий научно-технический прогресс сделал гигантский скачёк. И, разумеется, эти достижения кардинально отразились на образе жизни и в Молдове. Но, к сожалению, страна не только не воспользовалась нежданно-негаданно свалившейся на неё независимостью и достижениями науки и техники в полной мере, а и её экономике нарастают деградационные процессы.

В 2015 году объем производства валового внутреннего продукта стал ровно на треть меньше, чем в 1989 году. А производство продукции сельского хозяйства, в советском прошлом – визитной карточки Молдовы, сократилось вдвое и напрочь утратило свой индустриальный характер. Практически, полностью потеряно семеноводство и питомниководство, производство племенного скота и птицы и другого репродуктивного материала. Сегодня продукция животноводства в основном производится на личных подворьях сельских жителей. Разграблено оборудование оросительных систем, во многом разрушена и другая инфраструктура аграрного сектора, угрожающие масштабы принимает эрозия почв. О процессах консолидации земель пока больше разговоров, чем реальных дел.

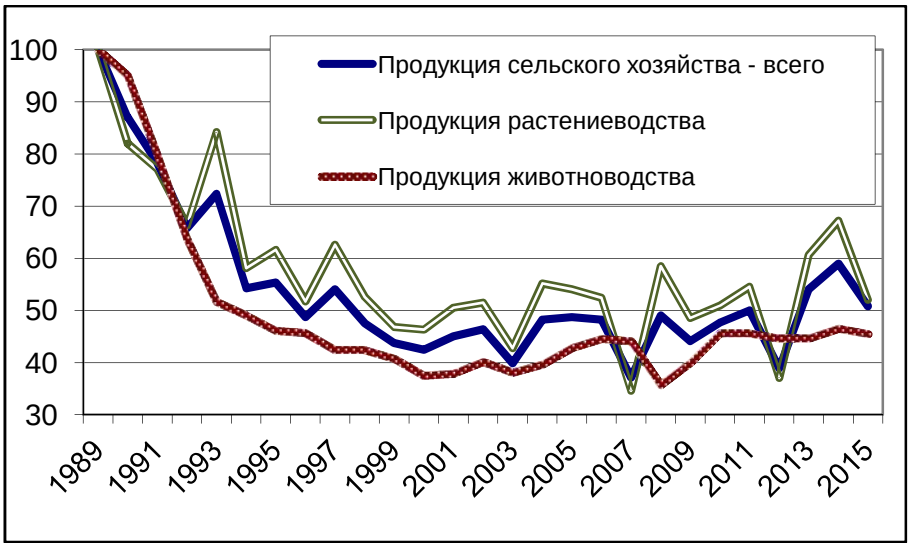


Диаграмма 2. Индекс объёмов производства аграрного сектора в 1989-2015 годах

На 39% процентов сократилось производство промышленной продукции. За прошедшие годы были ликвидированы многие машиностроительные предприятия, электроники и приборостроения, а также другие наукоёмкие производства, которые прежде были основными статьями экспорта

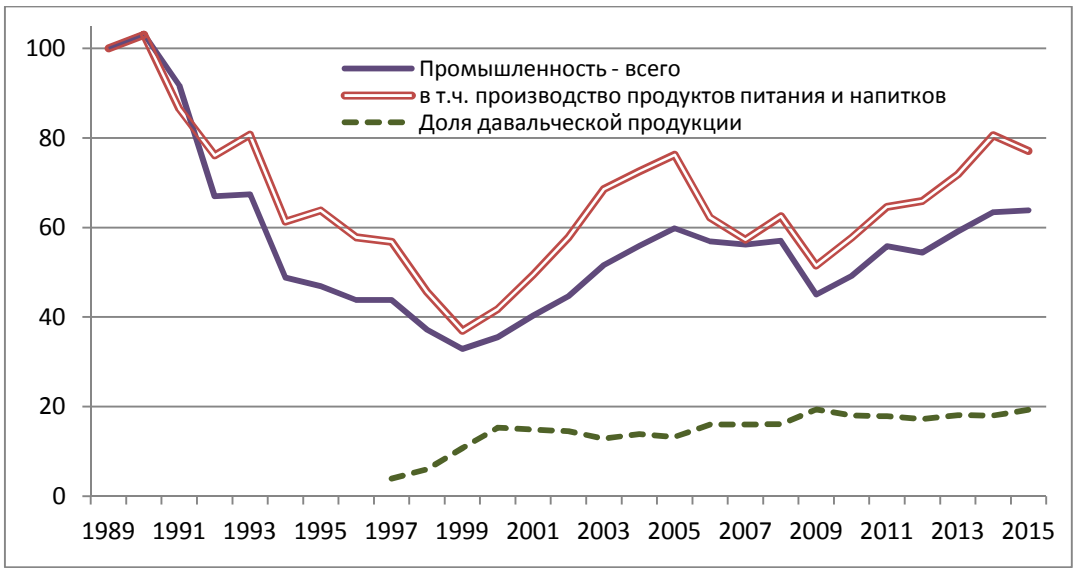


Диаграмма 3. Индекс объёмов производства промышленной продукции в 1989-2015 годах

Более, чем на треть сократилась и численность занятых в экономике. По данным министерства иностранных дел по их учётным данным более 800 тыс. наших сограждан в настоящее время находятся за рубежом. Продолжает нарастать занятость в неформальном секторе, то есть в теневой экономике. По итогам 2015 года 42% из числа занятых в сельском хозяйстве производили продукцию не на продажу, а исключительно для личного потребления.

Реальная заработная плата за четверть века стала ниже на 10%.

Реальный размер средней пенсии сегодня составляет лишь 44% от уровня 1990 года и на 19% меньше прожиточного минимума, установленного для пенсионеров.

Выводы

1. В правительстве Молдовы неоднократно заявлялось о необходимости смены парадигмы развития страны, направленной на построение конкурентоспособной экспортоориентированной экономики и переходу к производству продукции с высокой добавленной стоимостью. Однако на практике всё происходит с точностью до наоборот, и страна уже не первый год в системном кризисе. Даже западные кураторы по развитию признают это.

2. К настоящему времени для многих пришло понимание ущербности политики во внешней торговле, выстроенной исключительно на западном векторе развития. Даже, если кому-то и в чём-то не нравится Российская Федерация или какое-то другое государство, необходимо исходить из прагматичных интересов Молдовы. А поэтому не на словах, а на деле уже давно следовало бы начать выстраивать торговое сотрудничество, исходя из потенциальных возможностей извлечения максимальной доходности для национальных производителей. В противном случае наша экономика и дальше будет только деградировать.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Михаил Пойсик. Трансформация Молдовы в колониальный тип экономики. Бюллетень «Молдово-Приднестровский регион», «Институт стран СНГ», №5-6, июль 2015, стр. 61-67
2. Михаил Пойсик. Экспорт в ЕС после года ассоциации. Buletin Ştiinţific al Universităţii de Stat din Cahul 2(14) 2015, p. 124-130
3. Михаил Пойсик. Птичий крах. «Аргументы и факты в Молдове», № 26, 29,06. 2016
4. Отчёты Национального бюро статистики по внешней торговле,
5. Отчёты Национального банка РМ по денежным переводам из-за рубежа в адрес физических лиц, продажи – покупки иностранной валюты валютными кассами и суммам депозитов физических лиц в иностранной валюте
6. Статистика реэкспорта. http://comtrade. un. org/db/

НЕОДНОЗНАЧНЫЕ ИТОГИ ЭВОЛЮЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ЗА 2005-2015 ГОДЫ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Natalia GUSLICOVA., cercet. şt.,
Institutul Naţional de Cercetări Economice

Actualitatea *articolului este confirmată de necesitatea monitorizării continue a factorilor care afectează dezvoltarea socio-economică a ţării.* ***Scopul*** *acestui articol este de a analiza unul dintre cei mai importanţi factori – remunerarea muncii, în 2015 şi pentru perioada 2005-2015. S-au utilizat* ***metodele*** *logice şi de analiză statistică.* ***Rezultatele*** *constau în formarea concluziilor şi înaintarea propunerilor de politici privind remunerarea muncii, în scopul îmbunătăţirilor calitative pe calea creşterii economice a Republicii Moldova.*

Cuvinte-cheie*: salariul nominal, salariul real, salariul minim, activitate economică, dezvoltarea social-economică.*

The relevance *of the article is being confirmed by the need for continuous monitoring of factors affecting the socio-economic development of the country.* ***The goal*** *of the article is to analyze one of the most important factors – wages, in 2015 and 2005-2015. In the article were used logical* ***methods*** *and statistical analysis.* ***The results*** *consist in the formation of conclusions and proposals for effective labour remuneration policy in order to achieve improvements on the road to economic growth in the Republic of Moldova.*

Key words: *nominal wage, real wage, minimal wage, economic activity, socio-economic development.*

Актуальность *статьи подтверждается необходимостью постоянного мониторинга факторов, влияющих на социально-экономическое развитие страны.* ***Цель*** *статьи заключается в проведении анализа одного из важнейших факторов - оплаты труда в 2015 году и за 2005-2015 годы. При этом были использованы* ***методы*** *логического и статистического анализа.* ***Результаты*** *работы состоят в выводах и предложениях по формированию политики заработной платы, необходимой для успешного экономического развития Республики Молдова.*

Ключевые слова*: номинальная заработная плата, реальная заработная плата, минимальная заработная плата, экономическая деятельность, социально-экономическое развитие.*

По нашему мнению, представляет определённый интерес начать с ознакомления с отношением к понятию заработной платы. При этом, рассмотрение теорий оплаты труда в корне меняет представление о заработной плате. Если в начале, экономисты считали, что зарплата соответствовала статусу индивида в обществе, причем рабочие независимо от способностей имели минимальный уровень оплаты труда, то, сейчас она зависит от интеллектуального уровня работника.[1]

Дж. Кейнс, например, полагал, что зарплата не должна быть высокой, чтобы не было чрезмерной склонности к сбережениям. В то же время он понимал, что зарплату снижать нельзя. Сокращение заработной платы связано со значительными социальными потерями, поэтому он рекомендовал стремиться к желаемому результату другими путями - через банковскую и бюджетную политику. В итоге реальная заработная плата - важнейшая составляющая совокупных потребительских расходов, и ее абсолютное падение неблагоприятно скажется на объеме эффективного спроса.

Сложившаяся в период после второй мировой войны кейнсианская модель государственного регулирования была приемлемой при высоких темпах экономического роста, устойчивой тенденции к росту производительности труда и улучшению эффективности производства. Высокие темпы роста национального дохода давали материальную основу для его перераспределения без преграды накоплению капитала. Но в середине 70-х гг. условия воспроизводства ухудшились. Появился эффект стагфляции, упали темпы роста промышленности. Для решения этих задач появилась новая модель регулирования экономики. Теоретической основой этой модели послужила концепция неоклассического направления экономической теории - монетаризм. Одним из разработчиков данного направления экономической мысли был профессор Чикагского университета Милтон Фридмен, который был приверженцем основ классической экономики и противником госрегулирования экономических отношений.

Главное положение монетаризма состоит в том, что деньги играют исключительно важную роль в изменении реального дохода, занятости и общего уровня цен. Утверждается, что существует взаимосвязь между темпом роста количества денег, темпом роста номинального дохода, а при быстром росте денежной массы также быстро растет номинальный доход, и наоборот. Изменение денежной массы оказывает влияние на уровень цен и на объем производства (в ограниченном периоде). Таким образом, монетаристкий вариант количественной теории денег выполняет функцию управления денежным спросом, а через него управляет хозяйственными процессами. Учитывая предположение, что заработная плата определяется соотношением спроса и предложения на рабочую силу на рынке, экономические агенты приспосабливают свой спрос на деньги к их предложению. Занятость определяется уровнем реальной заработной платы.

[1] Хасанов Р. Р. Эволюция экономических взглядов в области оплаты труда//http://www. m-economy. ru/art. php?nArtId=3084

Развитие научно-технического прогресса, совершенствование техники и технологии, дальнейшая социализация отношений между работником и работодателем повлияли на переосмысление фундаментальных основ экономических отношений.

Выделяя из основных составляющих этих отношений капитала и труда **человеческий капитал**, под которым понимается совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом, была разработана одноименная теория - теория человеческого капитала. [1] Одним из ее разработчиков является американский экономист Гэри Беккер (1930). Согласно этой теории размер заработной платы определяется уровнем инвестиций в человеческий капитал, который в свою очередь определяется рациональным взвешиванием связанных с этим выгод и издержек [2], так как с ростом инвестиций в человека растет его производительность. Г. Беккер выделяет заинтересованность в инвестировании, прежде всего, самих работодателей. Таким образом, теория человеческого капитала увязывает взаимовыгодное сотрудничество работника и работодателя.

Для использовать шанса на развитие за счет качества человеческого капитала вопрос соотношения сопоставимых зарплат в Молдове, как и в других странах, становится принципиальным.

Международной статистикой в 2015 году было зафиксировано падение реальных зарплат лишь в двух странах СНГ - в Молдове и Беларуси. [3]

Так, в Республике Молдова средняя заработная плата, пересчитанная в доллары США по паритету потребительской способности, в 2015 году составила лишь 78,8% от этого показателя в 2014 году (Табл. 1). То есть, на лицо её падение.

При этом надо отметить, что при среднем обменном курсе национальной валюты к доллару США в 2015 году в 18,82 лея номинальная заработная плата в долларовом эквиваленте составила 245 долларов.[4] В 2014 году заработок в долларовом выражении приравнивался к 297 долларам, в 2013 году – 299 долларам, а в 2012 году – 287 долларам.

Таблица 1. Индексы цен (предыдущий год взят за100%)

Годы	Индекс потребительских цен на товары и услуги	Курс доллара в среднем за год, леев	Среднемесячная заработная плата			
			номинальная		реальная	
			леев	$	леев	$
2005	111,9	12,59	1319	105	1179	94
2006	112,7	13,13	1697	129	1506	115
2007	112,3	12,14	2065	170	1839	151
2008	112,7	10,39	2529	243	2244	216
2009	100,0	11,11	2748	247	2748	247
2010	107,4	12,37	2972	240	2767	224
2011	107,6	11,74	3194	272	2968	253
2012	104,6	12,11	3478	287	3325	274
2013	104,6	12,59	3765	299	3599	286
2014	105,1	14,04	4172	297	3969	283
2015	109,7	18,82	4610,9	245	4203	223

Источник: разработано автором на базе данных НБС

Таким образом, исходя из данных таблицы 1, можно констатировать, что в долларовом выражении номинальная средняя заработная плата в 2015 году уменьшилась до 82,5% от её значения в 2014 году, т. е никакого роста не наблюдается.

Казалось бы, в 2005-2015 годы номинальная заработная плата одного работающего в леевом выражении увеличилась в 3,5 раза: в реальном секторе - в 3,2 раза и в бюджетном – в 4,2 раза (Табл. 2)**.** Однако, экономические эксперты отмечают тот факт, что по показателю средней заработной платы Молдова всё ещё

[1] Человеческий капитал//www. wikipedia. org

[2] Беккер Г. С. Избранные труды по экономической теории. — М. : ГУ ВШЭ, 2003.

[3] Падение реальных зарплат в прошлом году было зафиксировано лишь в двух странах СНГ. //http://gzt. md/article/%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0/11234/

[4] http://www. cursbnm. md/ru

находится на одном из последних мест среди стран Европы. Проанализируем статистические данные за 2005-2015 г. г., показывающие изменение показателя номинальной среднемесячной заработной платы.

Таблица 2. Эволюция среднемесячной номинальной заработной платы, 2005-2015, леев

	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2015/ 2014**
Среднемесячная зарплата	1319	1697	2065	2529	2748	2972	3194	3478	3765	4172	4 611	110,5
Из которой по секторам												
реальный	1485	1830	2296	2838	2944	3211	3346	3600	3949	4379	4 815	109,9
бюджетный	992,4	1450	1625	1954	2407	2553	2860	3210	3317	3674	4 125	112,3

Источник: разработано автором на основе данных НБС.

Как видим, среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилась на 10,5%, при этом, в бюджетном секторе она увеличилась на 12,3%. В реальном секторе увеличение в этом периоде составило 9,9% (Табл. 2).

Таблица 3. Средняя заработная плата одного работника по видам экономической деятельности, леев

	2005	**2009**	**2011**	**2013**	**2014**	**2015**	**2015/ 2014,%**	**2015/ 2005**
Экономическая деятельность-всего	1318,7	2747,6	3042,2	3674,2	4172	4610,9	110,5	3,5раза
Сельское хозяйство, охота	744	1468,9	1831,8	2 421,6	2685,9	2 958,2	110,1	4 раза
- Рыболовство	1043,1	1620,3	1600,1	2 083,4	2203,4	2 350,5	106,7	2,3р
Промышленность			3393,5	3 965,9	4469,4	4962,8	111,0	
-Добывающая промышленность	2 037,3	3314,0	3225,4	3 816,9	4 429,8	4539,4	102,5	2,2раза
-Перерабатывающая промышлен.	1 651,6	2800,8	3074,3	3 600,3	4 039,1	4485,2	110,0	2,7р
Электро и теплоэнергетика, газ и вода	2323,6	4520,3	5031,1	6 420,6	7 243,5	8134,2	112,3	3,5р
Строительство	1 972,8	3057,3	2889,2	3822,4	4357,3	4559,0	104,6	2,3р
Торговля	1228,1	2614,1	2388,0	3005,4	3547,7	3903,2	110,0	3,2р
Гостиницы и рестораны	1150,5	2153,6	2101,3	2460,0	2775,4	3055,6	110,1	2,7р
Транспорт и связь	2142,9	3653,5	3698,1	3 646,0	4076,4	4 411,3	108,2	2,1р
Финансовая деятельность	3450,7	5637,7	6047,1	7016,3	7845,8	8 659,6	110,4	2,5р
Операции с недвижимостью	1671,4	3417,2	3854,0	3137,7	3956,6	4 218,7	106,6	2,5р
Публичная администрация	1363,6	3209	3456,5	4808,2	5260,4	5749,2	109,3	4,2р
Образование	881,8	2135,6	2 755,6	3040,0	3357,4	3813,6	113,6	4,3р
Здравоохранение и социальная защита	1016,7	2718,2	3 032,9	3 610,0	4046,5	4 430,2	109,5	4,4р
Прочая деятельность	1010,9	2289,1	2 755,4	4 508,0	6410,3	6 965,4	108,7	6,9р

Источник: разработано автором на базе данных НБС, Анкеты Рабочей силы

При этом самое большое увеличение среднемесячной заработной платы на 1 работника в 2015 году в сравнении с 2014 годом произошло в сфере образования – на 13,6%, затем – увеличение на 12,3% в сфере энергетики, газа и воды, и на 11% в промышленности. В строительстве же наблюдается увеличение лишь на 4,6%. В остальных сферах увеличение отмечено в пределах величин плюс/минус 2-3% от общего увеличения среднемесячной заработной платы. (Табл.3)

При росте в 3,5 раза среднемесячной заработной платы в РМ в период 2005-2015, в 4 и более раз наблюдается её увеличение за эти годы в здравоохранении, образовании, в публичной администрации и в сельскохозяйственной отрасли.

Представляет интерес рассмотреть имеющиеся статистические данные о распределении работающих в зависимости от размера полученной ими заработной платы по видам экономической деятельности в сентябре 2015 года в сравнении с сентябрём 2014 года по 12 диапазонам: от менее 1000 лей и до более 10000 лей. (Таб. 4).

В 2015 году 65,9% работников получили в сентябре 2015 года среднемесячную зарплату в размере от 1,5 до 5 тыс. лей. При этом наибольшее число лиц (16,5% от всех работающих) получили за этот период от 3 до 4 тысяч лей. 13,4% получили месячную зарплату от 4 до 5 тыс. лей (в этот промежуток вписывается средняя зарплата за год – 4600 лей). Свыше 10 тыс. лей получили 4,4% работников.

Сравнение этих показателей в 2014 году даёт похожую картину. Так, 65,3% работников получили от 1,6 до 5 тыс. леев. Наибольшее число лиц (20%) имели, согласно статистическим данным, от 2 до 3 тыс. леев в сентябре 2014 г. От 3 до 4 тыс. леев за это период получили, как и в сентябре 2015 г. 16,5%. Свыше 8тыс. леев составила средняя зарплата за анализируемый период 6,3% работников.

Таблица 4. Распределение сотрудников в зависимости от размера полученной заработной платы в сентябре месяце 2015 года по видам экономической деятельности

	Проценты												
	Всего сотрудников, работавших полный рабочий день	Работники, которые получали зарплату											
		ниже 1000,00 леев	от 1000,01 до 1500,00 леев	от 1500,01 до 2000,00 леев	от 2000,01 до 2500,00 леев	от 2500,01 до 3000,00 леев	от 3000,01 до 4000,00 леев	от 4000,01 до 5000,00 леев	от 5000,01 до 6000,00 леев	от 6000,01 до 7000,00 леев	от 7000,01 до 8000,00 леев	от 8000,01 до 10000,00 леев	свыше 10000,01 леев
Экономическая деятельность-всего	100,0	0,2	6,7	13,4	11,8	10,8	**16,5**	13,4	9,9	6,0	3,5	3,4	4,4
A Сельское хоз-во, охота, рыболовство	100,0	1,9	6,9	**18,6**	16,6	13,2	**18,5**	11,5	5,4	2,1	1,6	1,5	2,2
B Добывающая промышленность	100,0	-	0,8	10,1	12,0	7,5	**18,7**	17,6	10,7	6,1	4,3	5,7	6,5
CПерерабатывающая промышленность	100,0	0,1	0,6	13,8	14,2	11,2	**19,0**	13,9	9,6	6,2	3,9	3,7	3,7
D Производство и поставка э/э, газа, пара и кондицион. воздуха	100,0	-	-	0,1	0,3	2,2	6,5	12,1	**17,6**	15,5	12,5	16,3	17,0
E Водоснабжение; канализация, удаление отходов и рекультив.	100,0	0,6	1,3	9,1	10,9	12,8	**16,7**	12,8	8,5	8,0	7,3	7,4	4,5
F Строительство	100,0	-	0,2	14,5	10,9	11,5	**18,9**	13,5	10,3	5,9	3,7	4,9	5,5
G Оптовая и розничная торговля; техобслуживание и ремонт автотранспорта и мотоциклов	100,0	0,2	1,9	**18,2**	17,0	13,5	**19,1**	10,5	6,3	4,0	2,5	2,8	4,0
HТранспортировка и хранение	100,0	0,0	0,6	14,5	15,7	13,7	**17,7**	12,0	6,9	5,4	3,9	3,2	6,4
IРазмещение и общественное питание	100,0	0,1	2,5	29,0	**24,8**	15,0	12,8	6,9	3,0	1,6	1,2	1,4	1,7
J Информация и связь	100,0	-	0,1	5,3	6,3	4,1	9,1	**13,3**	10,9	9,6	7,2	9,9	24,3
K Финансовая деятельность и страхование	100,0	0,5	1,2	3,4	4,1	5,9	13,1	**17,0**	13,3	8,6	7,2	8,1	17,6

L Операции с недвижимостью	100,0	0,5	3,9	19,6	15,3	14,5	**19,1**	10,1	5,9	3,5	2,4	2,3	3,0
M Профессиональная, научная и техническая деятельность	100,0	0,2	2,5	9,3	10,6	10,3	**16,3**	13,9	9,1	6,6	4,6	5,7	11,1
N Деятельность административных служб	100,0	0,1	1,0	16,0	23,5	14,8	**19,5**	9,8	5,7	2,6	1,8	1,4	3,7
O Госуправление и оборона; обязательн. соцстрахование	100,0	0,1	6,1	4,1	3,8	7,0	14,6	20,9	**22,1**	11,9	4,4	2,3	2,7
P Образование	100,0	0,1	**20,1**	13,5	7,8	8,6	15,1	14,3	10,3	5,6	2,3	1,7	0,8
Q3дравоохранение социальное обесп	100,0	0,0	6,1	11,4	13,3	14,7	**17,9**	13,3	8,4	5,5	4,0	3,0	2,4
R Искусство, развлечения и досуг	100,0	0,7	16,7	**26,7**	16,7	11,3	13,1	7,1	3,5	1,5	1,0	0,8	0,9

Источник: разработано автором на базе данных НБС

Анализ заработной платы, полученной в сентябре 2015 года, по видам экономической деятельности показывает, что больше всего работников получили её размером в диапазоне от 3 до 4 тыс. лей (Табл. 4). При этом в сельскохозяйственной сфере равными долями распределились получатели заработной платы следующих диапазонов: 1,5 - 2,0 тыс. лей и 3 - 4 тыс. лей (18,6 и 18,5% соответственно). Схожая ситуация сложилась в сфере Торговли (18,2 и 19,1% соответственно в этих же диапазонах). В сфере Образования ситуация сложнее: 20,1% работников находится в диапазоне зарплат всего лишь 1 - 1,5 тыс. лей. Также в сфере Искусства, отдыха и развлечений ситуация с размером ежемесячной зарплаты оставляет желать лучшего. 26,7% работников получили от 1,5 до 2 тыс. лей за анализируемый период.

Лучше обстоят дела в таких сферах, как Производство и поставка электроэнергии и газа : 17,6% получили зарплату в диапазоне 5 - 6 тыс. лей, а также свыше 17% работников - свыше 10 тыс. лей.

В сфере Государственное управление и оборона 22,1% работников получили зарплату в диапазоне от 5 - 6 тыс. лей.

При этом существует негативное явление выдачи заработной платы «в конвертах», с которым проводится пока ещё не очень успешная борьба. Практически каждый десятый работающий признался в том, что получает либо часть (1,6% всех сотрудников) или полностью (7,1% всех работников) заработной платы "в конвертах". Явление заработной платы "в конвертах" преобладает в сельском хозяйстве (48,9%), торговле (20,0%) и промышленности (6,3%). [1] Министр экономики РМ Октавиан Калмык признал неэффективность мер, применяемых властями по борьбе с «зарплатами в конвертах» и в связи с этим предложил создать рабочую группу с привлечением профсоюзов, патронатов и местных органов власти, которая занялась бы разработкой конкретных мер в области бюджетно-налоговой политики. Эти меры должны будут послужить работодателям стимулом для выплат зарплаты без обхода налогового законодательства. [2]

Ежегодно Правительством РМ проводится ***повышение минимального размера заработной платы***. Эта мера обусловлена необходимостью реагирования на повышение индекса потребительских цен и темпов роста производительности труда. В мире имеется две причины для повышения минимального размера оплаты труда. Во-первых, таким образом сокращается неравенство и повышается уровень жизни беднейших групп населения. Во-вторых, повышение зарплаты - это стимулирование потребительских расходов и инфляции (бизнес переложит возросшие затраты на зарплату в конечную стоимость продукта или услуги).

Потребительский спрос, который, к примеру, дает в США около 70% ВВП, в развитых странах растет медленно, а инфляцию не удается довести до целевых 2%. По данным министерства торговли США, в феврале 2016 года потребительские расходы американцев выросли на 0,1% по сравнению с январем. Январский показатель роста был понижен с 0,5 до 0,1%. Индекс PCE Core (Personal Consumption Expenditures, Excluding Food & Energy) в феврале увеличился на 0,1% по сравнению с предыдущим месяцем и на 1,7% в годовом выражении. Инфляция в Штатах остается ниже 2%.

В еврозоне инфляции вообще нет. Там уже второй месяц дефляция. По предварительной оценке Eurostat, в марте 2016 года потребительские цены снизились на 0,1% в годовом выражении. В феврале того же года снижение составило 0,2%. Крайне негативное влияние на уровень цен оказывают дешевые энергоносители. Базовая инфляция, не учитывающая цены на топливо и другие наиболее волатильные параметры, в марте составила 1%.

Некоторые экономисты говорят, что в скором времени финансовые власти вместе с национальными правительствами могут перейти к политике «вертолетных денег»: разовому или регулярному прямому финансированию центробанками расходов государства и домохозяйств, минуя коммерческие банки как посредников. В частности, ЦБ могут сразу выкупать долговые обязательства государства, а оно, получая эти вливания, может увеличить социальные программы или снизить налоги. Помогут ли нарастить расходы «вертолетные деньги»? Есть мнение, что скорее всего, нет. На фоне непрекращающейся с 2008 года турбулентности в мировой экономике люди увеличивают сбережения, а не расходы. В США в феврале 2016 года норма сбережений выросла до годового максимума и составила 5,4% против 5,3% в январе.

Повышение минимальной заработной платы - это прямое стимулирование спроса и инфляции, которое, впрочем, не решит накопившихся проблем. Да, доходы работающих бедных вырастут, но они не смогут компенсировать тенденции сокращения доходов среднего класса. Кроме того, есть риск, что увеличение расходов бизнеса на зарплату приведет не к росту цен, а сокращению персонала.

Центральные банки США, ЕС, Японии и других стран стимулируют инфляцию, спрос и экономический рост с помощью сверхмягкой денежно-кредитной политики. Однако набор мер уже практически исчерпан, поскольку от программ количественного смягчения центробанки перешли к политике отрицательных ставок. [3]

В Великобритании и США минимальную заработную плату повышают до $10 и $15 в час. Развитые страны таким образом стимулируют потребительский спрос и инфляцию, а Молдова пытается дотянуть МРОТ до прожиточного минимума. Таким образом, в США растет число сторонников идеи поднять минимальный

[1] Forţa de muncă în Republica Moldova: ocuparea şi şomajul în anul 2015.//http://www. statistica. md/newsview. php?l=ro&idc=168&id=5147&parent=0

[2] Калмык О. Действия властей по борьбе с «зарплатами в конвертах» оказались неэффективными.//http://www. noi. md/ru/print/news_id/83241

[3] Пётр Орехин, Максим Саенко. Зачем страны повышают минимальную зарплату.//http://www. gazeta. ru/business/2016/03/31/8152805. shtml

размер оплаты труда до $15 в час. В последние четыре года компании из десятков городов США столкнулись с необходимостью повышения зарплат, потому что местные власти приняли соответствующие законы. Штаты Нью-Йорк и Калифорния недавно решили увеличить минимальную почасовую оплату до $15 через несколько лет. То же самое планируют Флагстаф (Аризона), Миннеаполис (Вашингтон), Олимпия (Вашингтон) и некоторые другие города. В Сиэтле, где городской закон требует от крупных работодателей уже к 2017 г. поднять минимальную оплату до $15 в час, работники Mud Bay получают от $12 в час. [1]

В Польше с 1 января 2014 года уровень минимальной заработной платы, которую обязан платить работодатель сотруднику за полную ставку в штате, повышен до 400 евро (до налогообложения), что почти на 5% больше, чем было в 2013 году.

После выплаты налогов штатные сотрудники должны получать на руки около 300 евро, что на 12 евро больше, чем годом ранее. По данным исследования компании Sedlak & Sedlak, Польша по уровню минимальной зарплаты занимает 12-е место среди 21 страны Европейского Союза, правительства которых устанавливают нижнюю планку обязательных зарплат в стране. Самая высокая минимальная зарплата в Люксембурге – почти 2 тыс. евро, а самая низкая в Румынии – около 150 евро. По данным Главного управления статистики Польши, в ноябре 2013 года средняя зарплата в Польше после налогообложения составляла около 600 евро (по текущему курсу 1 евро = 4,2 злотого). [2]

В Германии с 1 января 2015 года вступил в силу закон, устанавливающий минимальную заработную плату в стране в 8,5 евро в час, но для некоторых отраслей введен переходный период до 2017 года. В законе есть такие исключения, как зарплата интернов, стажеров, несовершеннолетних и тех, кто долго не работал, в первые шесть месяцев после приема на работу. [3]

В Республике Молдова в 2015 году минимальный размер заработной платы (МРОТ) был увеличен до 1900 леев в реальном секторе т. е. с ростом на 15% по сравнению с 2014 г., когда размер оплаты труда в реальном секторе составлял 1650 леев. В 2015 году минимальная зарплата составляла 41% от средней зарплаты. С 1 мая 2016 года предполагалось довести МРОТ в реальном секторе экономики до 2100 леев.

Проведенный анализ позволяет сделать **вывод о том, что р*ост заработной платы ещё не привёл к такому её размеру, при котором люди не уезжали бы за рубеж в поисках работы с оплатой, позволяющей иметь достойный уровень жизни.***

Предложения

- ***Предусмотреть активное проведение реформы системы оплаты труда;***
- ***Повысить минимальную зарплату до уровня 60 процентов от средней зарплаты по экономике (Рекомендации Европейского Союза для стран, столкнувшихся с ростом безработицы и бедностью);***
- ***Применить ужесточение ответственности за выплату зарплат в конвертах и за создание рабочих мест, с которых не идут поступления в бюджет.***

При этом необходимо учитывать, что реформирование экономики преимущественно за счет снижения реальной заработной платы может стать главным барьером на пути трансформации качества человеческого капитала в экономический рост.

[1]Рейчел Фейнтзейг. В США растет число сторонников повышения минимальной зарплаты.//http://www. vedomosti. ru/management/articles/2016/05/12/640693-povisheniya-minimalnoi-zarplati

[2] Размер минимальной зарплаты в Польше повысили до 400 евро. //http://korrespondent. net/business/economics/3282303-razmer-mynymalnoi-zarplaty-v-polshe-povysyly-do-400-evro

[3] В Германии впервые утвердили минимальную зарплату//http://minfin. com. ua/2014/07/04/3618067/

PRINCIPALE POLITICII DE REGLEMENTAREA A ACTIVITĂȚII PERSOANELOR CU PROFESII LIBERALE ÎN UNELE STATE EUROPENE

Vladislav BOLDURAT[1], cercet. şt., Institutul Naţional de Cercetări Economice

Since 2008, the European Commission recognized the central role of SMEs in the EU economy by adopting the document "Small Business Act" for Europe, to which Republic of Moldova subsequently aligned together with the principles outlined in this document. Namely the European Law on Small and Medium Sized Enterprises emphasized Liberal professions that currently play an important role in the economic and social development of the EU member states. However, even if one of the six EU companies operate in specific sectors for liberal professions, a clear and common regulation to all the member states of the European Union does not exist. Duet o the fact that regulation of this sector is different for each member state, this article comes to analyze the regulatory system of the liberal professions in European countries, in order to find the best policy models for SMEs from the Republic of Moldova.

The following methods have been used during the investigation:literature and analytical materials generalization, comparative analysis.

Key words: *liberal professions, regulatory, profession, lawyer, notary*

JEL Classification: M14, O38, O52, O57

Introducere. Politica de reglementare a profesiilor liberale din Comunitatea Europeană, se diferenţiază de la un stat la altul, datorită caracteristicilor individuale a fiecărei ţări în parte, însă în acelaşi timp toate au la bază principii comune. Conform raportului Direcţiei Generale de Concurenţă a Comisiei Europene „Impactul economic al reglementării profesiilor liberale în diferite state membre" [1], în ciuda diferenţelor în detaliu, modelul de reglementarea profesiilor în toate statele UE sunt similare şi pot fi rezumate după cum urmează:

1. Cerinţele de calificare a persoanei ce are ca scop practicarea unei profesii liberale (implică prezenţa unei calificări profesionale relevante, care se certifica printr-o diplomă eliberată de o instituție de învățământ legal înregistrată cât şi, cerinţe de experienţă practică privind activitatea desfăşurată sau, în lipsa experienţei este necesară o confirmare suplimentară, obţinută prin argumentarea capacităţilor profesionale din examene sau teste).
2. Exercitarea profesiilor liberale este condiţionată de apartenenţa la o asociație sau la un corp profesional, în care se vor respecta normele legale şi se va achita cota în calitate de membru.
3. Persoanele ce aparţin profesiilor liberale reglementate, conform cadrului legal, sunt obligate să respecte anumite norme de conduită, inclusiv etice, de aici, indiferent de locul activităţii profesiile liberale îşi au valorile comune recunoscute la nivel european: independenţa şi imparțialitatea; accesul liber în profesie; secretul profesional; formarea profesională continuă; loialitatea faţă de client; integritatea şi demnitatea profesională; responsabilitatea profesională; existenţa codurilor deontologice; controlul din partea corpului profesional.
4. Luând în consideraţie că persoanele ce practică profesiile liberale (reglementate) sunt personal responsabile pentru calitatea necorespunzătoare a serviciilor ce în consecinţă duc spre daune a beneficiarului, răspunderea profesională trebuie să fie asigurată.

Reglementarea profesiilor liberale în unele state ale UE

Franţa. Activitatea profesiilor liberale în Franţa este reglementată de Articolul 29 din Legea privind „Simplificarea legii şi ameliorarea procedurilor administrative" [2]. În conformitate cu Articolul 29 aliniatul (1) profesiile liberale întrunesc persoane care, în calitate de ocupație obișnuită, în mod independent și sub propria lor răspundere, desfășoară o activitate, în general, cu caracter civil, având drept scop furnizarea, în interesul clientului sau a publicului, în principal, a serviciilor intelectuale,tehnice, precum și alte tipuri de asistență, cu condiția deținerii unei calificări profesionale corespunzătoare și cu respectarea principiilor morale sau eticii profesionale.

În Franța, există 2 (două) forme de organizare juridică, în care reprezentanții profesiilor liberale îşi pot desfăşura activitățile, fiind introduse de către legiuitorul francez pentru a oferi posibilitate membrilor profesiilor liberale de aşi presta serviciile în organizații care în mare parte sunt necomerciale, fără a încălca regulile etice stabilite:

1. Societatea Civilă Profesională (Société civile professionnelle - SCP) – poate fi creată de doi asociați, care au decis să exercite aceeaşi activitate, în baza Legii privind societățile comerciale de activitate profesională [3]. Membrii societăţii civile profesionale sunt în drept să-şi exercite în comun profesia, să reprezinte interesele SCP faţă de persoanele terţe, totodată purtând o răspundere subsidiară, conform statutul societăţii. Înregistrarea societății nu poate avea loc decât după aprobarea acesteia de către autoritatea competentă sau înscrierea acesteia în lista sau în tabelul ordinului profesional.
2. Societatea profesiilor liberale (Sociétés d'exercice libéral – SEL) – această formă de organizare juridică este supusă tuturor dispozițiilor prevăzute de legea societăţilor comerciale, cu excepţii prevăzute în Legea privind societățile profesiilor liberale [4]. Astfel, interpretarea legii, impune o structură duală a SEL, pe deoparte membrii societăţii sunt nevoiţi să acţioneze în conformitate cu legislaţia societăților comerciale, pe de altă parte trebuie să se conducă obligațiile impuse de statut de reprezentant al profesii liberale.

[1] ©Vladislav BOLDURAT, vladislav. boldurat@gmail. com

Societăţile profesionale liberale la nivelul regimului juridic, sunt similare cu alte forme de proprietate prevăzute de legislaţia franceză, având unele particularităţi ce le disting de restul formelor organizatorico-juridice: membrii profesiilor liberale trebuie să respecte cu stricteţe regulile de etică, protejarea titlului profesional, ultimul determinând calitatea de membru al persoanei la o anumită agenție de asigurări de pensii.

Îndeplinirea unor acte de procedură se exercită doar prin intermediul membrilor SCP şi SEL, ce au o calificare în profesia respectivă.

Profesiile liberale juridice au un rol-cheie în economie şi pe ansamblu. Apariţia activităţii de avocat şi notar, a dus la apariţia sintagmei de „Profesie liberală" în documentele oficiale. Astfel, ***avocatul*** în Franţa (fr. *l'avocat*) are drept exclusiv de pledare în faţa tuturor instanţelor, fără restricţii teritoriale. Activitatea sa este reglementată de actele normative: Legea nr. 1130/1971, Decretul nr. 1197 din 1991 privind organizarea profesiei de avocat, precum şi Decizia nr. 003 din 2005 privind adoptarea Regulamentului naţional intern al profesiei de avocat [14].

Conform Articolului 11 din Legea nr. 1130/1971 sunt prevăzute condiţiile de înscriere în avocatură. Astfel solicitantul trebuie:

- să fie cetăţean francez şi să aibă exercițiul drepturilor civile şi politice;
- să fie cu titlu de master în drept sau diplomă echivalentă;
- să fie titular al Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat[1];
- să nu se găsească în vreunul dintre cazurile de nedemnitate prevăzute de lege (inclusiv, lipsa condamnărilor penale);
- să fie apt din punct de vedere medical, pentru exercitarea profesiei.

Pentru obţinerea certificatului de stagiu, ce oferă posibilitatea practicianului în avocatură să profeseze liber, tânărul absolvent, după obţinerea licenţei în drept (acordată după 4 ani de studiu), va pleda pentru obţinerea "certificatului de aptitudine în profesia de avocat" (CAPA). Acest certificat se obţine în urma unui examen susţinut la terminarea unui curs de teorie şi practică, de 1 an. Etapa finală de investire în profesie, va fi în urma unui stagiu de 2 ani, sub îndrumarea unui avocat cu experienţă. Pe parcursul stagiului, practicianul depune un jurământ pentru a fi admis în barou şi devenind astfel avocat stagiar, sub supravegherea centrului profesional pentru stagiari al Curţii de Apel regionale.

Ce ţine de ***notarii*** francezi, ei se împart în 2 (două) categorii: funcţionari publici şi ministeriali, numiţi prin ordinul ministrului de justiţie şi, practicându-și profesia într-un cadru liberal.

Notatul francez este în drept să-şi aleagă de sine stătător, modul de exercitare a profesiei, fie individual sau prin asociere în cadrul unei societăţi civile profesionale sau al unei societăţi de liber exerciţiu. În cadrul societăţilor notarii pot activa şi ca angajaţi.

Organismele care guvernează activitatea notarilor sunt: Camera Notarilor, Consiliile Regionale şi Consiliul Superior al Notarilor [14].

Germania. Profesiile liberale în Germania, din punct de vedere instituţional au două reglementări legale: Legea germană cu privire la impozitarea veniturilor (Einkommensteuergesetz) şi Legea corporațiilor şi parteneriatelor (Partnerschaftsgesellschaftsgesetz).

Importanţa statutului profesional este subliniată şi de felul în care profesiile liberale sunt urmate de sistemul fiscal, în formele legale care promovează rolul profesioniştilor în organizarea activităţilor şi în prevalenţa organizaţiilor mici şi mijlocii. Potrivit Legii cu privire la impozitarea veniturilor nr. 18 aliniatul 1 punct 1 [5], profesiile liberale sunt văzute ca o activitate independentă producătore de venituri în care se încadrează persoanele din sfera sănătăţii, avocaţi, consultanţi în economie sau de afaceri, ingineri, precum şi, activităţi aferente ce presupun capacităţi intelectuale. Condiţia primordială pentru persoanele ce practică profesiile liberale este să acţioneze în mod autonom bazându-se pe expertiza lor proprie.

Legea privind stabilirea parteneriatului în companii [6], a furnizat prima definiţie în lege a profesiilor liberale. Parteneriatele pot fi constituite doar de persoane fizice cu abilităţi profesionale, cum ar fi: oamenii de știință, medicii, avocaţii etc., ce se unesc cu scopul exercitării profesiei. Legea exclude elementele comerciale şi cele de liber profesionişti (freelancer), ca parte a Profesiilor Liberale. Legislaţia fiscală separă activitatea persoanelor profesiilor liberale de cele comerciale, datorită faptului că primele sunt scutite de taxe comerciale.

În Germania, profesiile liberale prezintă anumite diferenţe din punct de vedere instituţional faţă de Franţa. Imaginea de ansamblu include 4 (patru) categorii:

- Profesii liberale reglementate – se aplică prin reglementarea legală a legilor de calificare profesională;
- Nereglementate – se aplică legii generale: Legea privind concurenţa neloială.

Desfăşurate în cadrul unei asociaţii profesionale – este necesară apartenenţă ca membru la o asociaţie profesională. În acest context, membrii asociaţiilor profesionale trebuie să se conformeze unor principii interne, precum: asigurarea calității serviciului oferit; respectarea prevederilor şi obligațiilor profesionale.

- Lipsa de apartenenţa la o asociaţie sau la un corp profesional – scutirea de obligaţia de a fi membru în cadrul unei asociaţii.

Cadrul legal german oferă practicienilor profesiilor liberale 2 (două) forme de organizare juridică, pentru activitatea profesională:

[1] Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat (CAPA) - Certificatul de conformitate pentru profesia de avocat

1. Societatea de drept civil – (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) - Este cea mai populară şi cea mai simplă formă de societate din Germania. Reglementările acestei societăţi de drept civil presupun asocierea a cel puţin două persoane în realizarea unui scop comun necomercial. Nu este nevoie de crearea unei noi persoane juridice şi nu poate emite procură. Asociaţii răspund personal şi nelimitat. Înfiinţarea acestui fel de societăţi, nu presupune prevederi formale obligatorii.

Domeniile în care se întâlnesc societățile de drept civil sunt cele în care îşi desfăşoară activitatea în principal, practicienii profesiilor liberale – avocați, experți financiari, experți fiscali, etc. [7].

2. Societatea de parteneriat – (Partnerschaftsgesellschaft) - Parteneriatul funcționează conform legii parteneriatului, având personalitate juridică restrânsă numai în cazul în care este parte într-un proces, îşi poate asuma drepturi şi obligaţii şi poate fi executat un titlu în patrimoniul parteneriatului. Faţă de terți, parteneriatul răspunde cu patrimoniul propriu, dar pe lângă aceasta răspund în mod colectiv şi partenerii cu bunurile proprii. Pentru pagube reieşite din greşeli în exercitarea profesiunii, există posibilitatea de limitare a răspunderii.

Ca şi în celelalte ţări, Germania are o autoritate ce reglementează profesia de avocat - Consiliul Barourilor precum şi, un organism de reprezentare a profesiei, constituit pe baza principiului liberei asocieri, denumită Asociaţia Barourilor (germ. *Deutscher Anwaltverein*). Landurile Germaniei îşi au în componenţa sa 28 de barouri, ce sunt reunite între ele, formând la nivel federal - Baroul Federal German (germ. *Bundesrechtsanwaltskammer*), care la rândul său reglementează activitatea avocaţilor în domenii ce nu ţin exclusiv de competenţa legii. Barourile, atât cele regionale cât şi cel federal, sunt considerate "corporaţii de drept public" [14].

Avocatul german (germ. *der Rechtsanwalt*) are obligaţia să facă parte dintr-un barou, dar în acelaşi timp fiind o persoană independentă de influenţa statului. Un alt aspect ce ţine de activitatea profesională, presupune restricţia de a înființa întreprinderi comerciale cu un alt gen de activitate.

Intrarea în profesie presupune, finisarea studiilor juridice cu o durată de 3 ani şi 9 luni, dintre care ultimele 3 luni sunt consacrate stagiului de practică, absolventul susţine 3 examene consecutive pentru argumentarea capacităţilor profesionale: primul examen de stat presupune obţinerea licenţei în drept, al doilea este decisiv pentru alegerea profesiei, care se susţine în faţa unor practicieni ai dreptului (judecători, avocaţi, etc.) şi al treilea, presupune obţinerea autorizaţiei (germ. *zalassung*) de la administraţia regională a justiţiei pe baza avizului consultativ al Camerei de avocaţi. Odată înregistraţi, indiferent de zona teritorială de la nivel de landuri, avocatul german are dreptul de a oferi consultanţă juridică şi de a apărea în faţa instanţei oriunde pe teritoriul Germaniei.

În ceea ce priveşte onorariile avocaţilor, ele presupun taxe fixe pentru serviciile oferite, ținându-se cont de circumstanţele cazului ce va fi rezolvat.

Un înalt nivel de reglementare este caracteristică pentru profesia de ***notar.*** Sistemul german clasifică notarii în 3 (trei) categorii, fiind diferenţiaţi pe regiuni.

- În Germania de Est activitatea este exercitată de un notar principal (sau general) (germ. *Nurnotar/Hauptberuflichernotar*). Activitatea acestuia ţine strict de domeniul notarial şi, este incompatibilă cu exercitarea oricărei alte activităţi.
- În Vestul Germaniei şi în Berlin, este prezent notarul-avocat (germ. *Anwaltsnotar*) care poate activa şi ca avocat, însă îi este interzisă practicarea ambelor profesii pentru acelaşi caz.
- Pentru Landul Baden-Württemberg activează notarul (germ. *Amtsnotar*) ce se ocupă de înscrisurile din teritoriu, succesiuni, licitaţii, dar şi de întocmiri sau autentificări de acte şi, pentru Landul Karlsruhe notarul (germ. *Bezirksnotar)* care se prezintă a fi un funcţionar public specializat. Astfel, datorită faptului că practicienii notariali ai ambelor landuri exercită sarcinile statului, notarii sunt consideraţi angajat al statului sau notari de stat (germ. *Staatliche Notar*) [14].

Plata pentru serviciile oferite de notarii germani este strict reglementată şi stipulează că tarifele sunt fixate potrivit unei scale şi nu sunt permise discount-uri şi nici plăţi în rate [18].

Italia. Activitatea intelectuală desfăşurată independent, este reglementată de Articolul 2229 din Codul Civil şi, este exprimată prin relaţia dintre client şi profesionistul liberal, ultimul având cunoştinţe înalte în domeniul tehnico-ştiinţific. În Italia, practicarea profesiei liberale, este strict reglementată, fiind necesară argumentarea prin examen de licenţă [8]. Acordarea licenţelor a fost introdusă pentru a creşte calitatea serviciilor profesionale şi pentru a reduce incertitudinea consumatorilor cu privire la calificarea profesioniştilor liberali. Păstrarea unui nivel al calităţii serviciilor profesiilor liberale este asigurat de anumite restricţii în acordarea licenţelor. Aceste restricţii ce au ca efect: împiedicarea practicienilor incompetenţi ce profesează să-şi ofere serviciile, cu o ulterioară sancţionarea prin aplicarea procedurilor disciplinare în cazul în care calitate serviciilor prestate nu corespunde unor norme minimale. În ce priveşte publicitatea, restricţiile pot fi utilizate pentru a proteja consumatorii în faţa publicităţi eronate sau înşelătoare.

Cu toate acestea, nivelului actual de reglementare, bazat pe acordarea de licențe, reflectă existenţa unor efecte negative: standardele de apreciere profesională nu sunt racordate la cerinţele de piaţă, ceea ce duce la înrăutățirea a calității, în plus profesioniştii liberali îşi cresc sau scad preţul serviciilor nejustificat. În acest sens, în anul 2006, au fost modificate reglementările existente pe piețele profesionale din Italia. Reforma Bersani (Decretul Bersani 223/2006), a introdus aşa numitul Price Floor[1] pentru serviciile acordate de avocați, notari, consilieri fiscali, ingineri, arhitecți, geologi, medici, psihologi și jurnaliști şi, a anulat interdicția privind publicitatea comercială și taxele contingente

[1] Price Floor – preţ pentru bunuri şi servicii, de obicei impus de lege, sub care preţurile pieţei nu au voie sa coboare

(interzise până atunci membrilor majorității asociațiilor profesionale). De asemenea, a fost liberalizată piața de medicamente, permițând reţelelor de supermarket-uri de a intra pe o piață extrem de reglementată în concurență directă cu farmaciştii [9]. Reforma Bersani a avut ca scopul aplicativ, urgentarea măsurilor de protecție a concurenței în sectorul serviciilor profesionale, cu referire specifică la profesiile liberale/intelectuale ("attività libero professionali e intellettuali").

Ca rezultat al reformei, s-a lărgit piaţa profesiilor liberale, îndeosebi pe piaţa muncii a crescut cererea de farmaciştii. Pentru practicienii de profesii liberale juridice, reforma a avut in impact redus sau chiar nul din cauza lipsei de implementare a noilor prevederi în codurile de etică şi deontologie.

Ca membru a comunităţii europene, statul Italian se conformează legislaţiei europene. Astfel, alt aspect important la nivel de activitate în cadrul profesiilor liberale ţine de apartenenţa la o Asociaţie Profesională. Conform directivei UE privind calificările profesionale (Decretul Legislativ Numărul 206, Articolul 26 din 9 noiembrie 2007), introducerea conceptului de "asociație profesională", cu referinţă la aşa-numitele "platforme comune", pun la bază omogenizarea sistemul profesional european. Activităţile reglementate din cadrul organismelor profesionale, aşa-numitele "profesiilor protejate" (profesii liberale), fac parte: expert contabil, profesii tehnice (inginer, arhitect, topografi). Pentru profesiile din domeniul sănătății (medic chirurg, medic veterinar, farmacist, asistentă medicală, moașă, vizitator de sănătate, fizioterapeut şi masaj terapeut) și profesia de psiholog. Cadrul legislativ pentru crearea asociaţiilor profesionale, este prezentat astfel:

1. Legea numărul 183, articolul 10 din 12 noiembrie 2011 - Înființarea de societăți între profesioniști pentru exercitarea profesiilor reglementate în asociații profesionale.
2. Legea numărul 362, articolul 7 din 08 noiembrie 1991 - privind farmaciştii şi societăţile de farmacişti [10]
3. Decretul legislativ numărul 96 din 2 februarie 2001 - Punerea în aplicare a Directivei 98/5/CE pentru a facilita practica permanentă a profesiei de avocat într-un stat membru, altul decât cel în care ați obținut calificarea profesională [11]

Regatului Unit. Spre deosebire de alte ţări europene, în Regatul Unit nu există o definiţie legală a termenului de „Profesie", fapt ce a permis apariţia a numeroase variante de definire pentru un număr mare de profesii. Doar câteva profesii precum cele practicate de medici şi avocaţi sunt recunoscute direct de către stat în concordanţă cu o lege specială [12]. Atât în Anglia, Țara Galilor, Irlanda de Nord și Scoția, noţiunea de profesie liberală este deseori înlocuită cu termenul Servicii profesionale (engl. *Professional services*) ce au acelaşi sens.

Creşterea interesului faţă de profesiile liberale în Regatul Unit a apărut în urma unui a studiului inițiat de guvern privind „Efectele anumitor restricții ale profesiilor asupra consumatorilor, și a piețelor în a procesului concurențial", realizat de către Comisia de monopoluri şi fuziuni în anul 1970 [13]. Rezultatul cercetării a avut ca scop stimularea a redresării şi a creşterii economice prin liberalizarea a serviciilor profesionale.

În Regatul Unit, criteriile de autoreglementare[1] sunt aplicate pentru cele mai multe servicii profesionale, inclusiv la profesiile liberale juridice. Dacă în aproape toate ţările, este obligatoriu ca persoana care practică avocatura să fie membru al unei organizaţii profesionale sau organism profesional, atunci în Marea Britanie situaţia este diferită, avocatul se conduce de interesul propriu, putând adera la o asemenea organizaţie la libera sa opţiune (*voluntary membership*).

Datorită faptului că în componența Regatului Unit intră patru țări componente: Anglia, Scoţia, Ţara Galilor și Irlanda de Nord, reglementarea profesiilor liberale juridice este la fel separată, însă în mare parte au aspecte similare.

Pentru Anglia și Țara Galilor există două profesii juridice principale: ***avocaţi*** pledanţi (*barristers*) şi ***jurisconsulţi*** (*solicitors*), ultimul fiind şi notar cu pregătire complexă. Baroul avocaţilor (Bar Council), este organul reprezentativ și de reglementare pentru avocații pledanţi din Anglia și Țara Galilor (în Scoția, Facultatea avocaților) şi, respectiv Societatea de Drept (Law Society), pentru jurisconsulţi. profesioniştii liberali juridici se caracterizează în felul următor:

1. Jurisconsultul este primul contactat de o persoană sau de o organizaţie pentru consultanţă juridică, în domenii foarte variate: dreptul transporturilor, dreptul familiei, drept comercial, drept comunitar, drept internaţional etc.
2. Avocatul pledant oferă consultanţă specializată în materie de litigii şi de procedură în faţa instanţei. De obicei, acesta nu are un contact direct cu clientul, fiind documentat de un jurisconsult [14].

În ceea ce priveşte crearea noilor practicieni în domeniu juridic, sistemul educaţional britanic are un caracter diferit de restul statelor europene. Dacă în Europa pentru exercitarea profesiei de avocat este necesară doar diploma universitară ce ar confirma capacităţile şi calificarea persoanei, atunci în Regatul Unit, pregătirea profesională constă din mai multe etape pe care viitorii avocaţi trebuie s-o îndeplinească după absolvirea universităţii, pentru obţinerea unei licenţei de drept. Astfel, avocaţii pledanţi, după absolvirea universităţii, urmează o perioadă de instruire pentru admiterea în barou; după intrarea în barou urmează un an de formare profesională, la finalul căruia susţin un examen final (*Bar Final Examination*); după promovarea acestui examen, urmează un stagiu de 1 an într-un cabinet de avocatură, după care au dreptul să practice avocatura în mod independent. În privinţa jurisconsulţilor, aceştia pot practica independent după: obţinerea licenţei în drept (3 ani la *Bachelor of Laws* şi 1 an la *Law College*) şi 2 ani de stagiu. În perioada studenţiei, persoanele care vor să devină jurisconsulţi devin obligatoriu membri ai *Law Society*, dacă întrunesc toate cerinţele de etică şi disciplină [14].

[1]Autoreglementare - posibilitatea unei asociaţii, organizaţii neguvernamentale sau a unor parteneri sociali de a adopta între ei şi pentru ei înşişi linii directoare comune.

Un model educaţional similar este şi pentru activitatea de ***notar:*** absolvirea facultăţii de drept, specializare notarială (la Institutul Cambridge), potrivit prevederilor Actului instanţelor şi serviciilor juridice din 1990 (*The Courts and Legal Services Act)* şi stagiu de 2 ani. În Anglia şi Ţara Galilor activează două categorii de notari: notarul general (practică pe întreg cuprinsul ţării) şi *Scrivener* (acesta din urmă având drept de practică numai în Londra). Actul care guvernează activitatea notarilor britanici este Regulamentul de practică notarială din 2001 (*Notaries Practice Rules 2001*). Notarul britanic nu este, în general, implicat în legalizarea tranzacţiilor de rutină. Prezenţa sa este obligatorie în cazul anumitor proceduri bancare şi în vânzări sau alte operaţiuni ce au ca obiect mijloace de transport maritim ori fluvial [14].

Belgia. Actele legale la nivel instituţional ce definesc profesiile liberale în Belgia, sunt reflectate în:

- Codului de Drept economic (CDE), Capitolul XIV "Practicile de piață și protecție consumatorilor cu privire la persoanele care desfășoară o profesie liberală" [18].
- Legea din 3 aprilie 1997, privind clauzele abuzive în contractele încheiate cu clienții de către titularii de autorizații din categoria profesiilor liberale. Legea defineşte profesia liberală ca "orice activitate independent profesională, de furnizare a serviciilor sau a bunurilor, care nu constituie un act de comerț (...), cu excluderea activităților agricole și auxiliare agriculturii"[19].

În anul 2003, s-au creat reforme ce au dus spre modernizarea Registrului comerţului Belgian. În acest sens, modernizarea însemna o simplificare a politicilor cu privire la administrarea ghişeelor unice de înregistrare a întreprinderilor. Cu toate că un ghişeu unic nu există cu adevărat, a fost creată Banque-Carrefour des Entreprises (BCE), autoritatea care prin intermediu filialelor sale oferă un număr unic pentru activitatea întreprinderilor comerciale şi care tot odată are rolul de a verifica dacă antreprenorii au abilitățile de management. Din anul 2009, înregistrarea la BCE este obligatorie şi pentru întreprinderile necomerciale de drept privat, care de facto, întruchipează în sine toţi profesioniştii liberali. Aceasta înseamnă că toate profesiile liberale şi intelectuale ce aveau o reglementare specifică au trecut la o reglementare comună cu activitățile comerciale, cu reflecţie şi asupra taxelor şi a impozitelor [20].

Noile reglementări pentru înregistrarea în BCE se aplică în principiu tuturor societăților necomerciale drept privat.

Excepţie fac următoarele societăți, ce nu au obligaţia de înregistrare în cadrul BCE-ului:

- Uniunile Profesionale;
- Asociațiile de co-proprietari;
- Asociațiile fără personalitate juridică;
- Societăți de drept străine sau internaționale care nu desfășoară afaceri în Belgia, dar trebuie să fie înregistrate în îndeplinirea unei obligații impuse de legislația belgiană [20]

Profesia de ***avocat***, se prezintă a fi profesie liberală și independent, care este exercitată în serviciul societății în toată aria domeniului juridic şi cu un drept exclusiv de reprezentare în faţa instanţei judecătoreşti. Autoritățile responsabile de supraveghere a profesiei de avocat sunt reprezentate de 2 organizaţii care în cumul reuneşte 28 de barouri:

1. Ordinul barourilor de limbă franceză și de limbă germană (*Ordre des Barreaux Francophones et Germanophone - OBFG*) - care reunește toate barourile comunității francofone și ale comunității germanofone din Belgia (și anume 13 barouri de limbă franceză și 1 barou de limbă germană).
2. *Orde van Vlaamse Balies* (O. V. B.) - care reunește toate barourile comunității flamande din Belgia (14 barouri) [15].

Perioada de studiu în formarea avocaților în domeniul dreptului în Belgia este de 5 ani, dintre care primii 2 ani sunt dedicaţi studierii “candidaturii în drept” (*candidature en droit*), iar următorii 3 ani studiului aprofundat al dreptului. Absolventul de drept urmează apoi 3 ani de practică (stagiu) sub îndrumarea unui avocat înregistrat de cel puţin 10 ani. La sfârşitul a 2 ani de practică profesională, stagiarul susţine un examen organizat de barou [există 4 centre de formare profesională (Centres de Formation professionnelle) pentru 14 barouri [21]. Pentru a-şi putea exercita profesia, avocatul trebuie să fie membru al OBFG [14]

Căi alternative de acces la profesie nu există, unica excepție o constituie Directiva 98/5/CE din 17 februarie 1998 (pentru avocați cu drept de practică în Belgia care, au obținut calificările în alt stat membru).

Sistemul de formare continuă şi de specialitate, obligă avocaţii să se conformeze cerinţelor astfel cum sunt prevăzute în regulamentul intern al baroului. Temeiul juridic în acest scop este reflectat în Articolele 3. 26-3. 35 din Codul de conduită pentru avocați (*Code de déontologie de l’avocat*) privind formarea continuă cât şi Articolel 4. 46-4. 53 din Codul de conduită pentru avocați (Code de déontologie de l’avocat). Astfel, tipurile de activități de formare acceptate în cadrul obligațiilor de formare continuă sau de specialitate, implică:

- Frecventarea sesiunilor de formare cu participare directă;
- Participarea la conferinţe de formare;
- Participarea la activităţi de formare în calitate de formator sau profesor;
- Redactare/publicare lucrări;
- Posibilitatea la participarea activităţilor de formare desfăşurate în alt stat membru, în cazul acordurilor de recunoaştere bilaterală cu alte barouri din alte state membre [21].

Notarii belgieni sunt **ofițeri publici**, numiți de către rege, a căror misiune principală este de a autentifica actele care le sunt prezentate. Modelul Belgian de intrare în drepturi pentru funcţia de notar, presupune absolvirea facultăţii de drept (5 ani studii de drept şi 1 an specializare în drept notarial), stagiu de 3 ani într-un birou notarial, promovarea

examenelor la sfârşitul stagiului. Diferenţa dintre o persoană licenţiată în drept şi un notar începător este aceea că notarul începător îl poate înlocui pe notarul titular, atunci când acesta nu îşi poate îndeplini atribuţiile [14].

Ce prezintă asocierile între notari sunt permise sub condiţia apartenenţei acestora de acelaşi organizarea administrativ-teritorială. Cooperarea interdisciplinară între notari şi avocaţi sau consultanţi fiscali nu este permisă în Belgia. La fel, sunt interzise şi specializările; notarul trebuie să ofere numai servicii notariale.

Organismul profesional în Belgia este Camera Naţională a Notarilor (*Nationale Kamer van der Notariaat/Chambre nationale des notaires*), care are putere de autoreglementare şi având la bază următoarele misiuni:

- să reprezinte notarii din Belgia în relațiile cu autoritățile și instituțiile, în limitele competențelor sale;
- să stabilească normele deontologice;
- să adreseze camerelor notarilor recomandări utile în domeniu.

Notarii sunt reuniți, în cadrul Federației Regale a Notarilor Belgieni (*Fédération Royale du Notariat Belge* - FRNB). FRNB este asociația profesională a notarilor care susține birourile notariale în funcționarea zilnică, punându-le la dispoziție servicii personalizate, și care reprezintă profesia în raporturile sale externe în numeroase dosare.

Concluzii

Deşi nu există o definiție unică a profesiilor liberale, care ar fi valabilă pentru întreaga Uniune Europeană, toate cele 5 (cinci) state supuse analizei, au elemente comune. Independenţa şi nivelul ridicat de calificare profesională, confirmată printr-o diplomă eliberată de o instituţie de învăţământ legal înregistrată, clasifică profesiile liberale ca distincte, faţă de activitatea antreprenorială şi liber profesionistă (freelancer).

Exercitarea activităţilor profesionale de către practicienii profesiilor liberale, este asigurată de acte legislative pentru fiecare domeniu în parte. Aceasta se datorează faptului, că profesiile liberale înglobează activităţi intelectuale din diferite ramuri profesionale: juridic, economico – financiar, tehnic, sănătate, arte.

O caracteristică esenţială a profesiilor liberale, ţine de principiu auto-administrării şi auto-reglementării. Forma de dublă reglementare atât din partea statului cât şi din partea asociaţiilor profesionale (pentru anumite profesii), are ca scop de a asigura calitatea serviciilor profesionale.

Prin urmare, serviciile furnizate de liberal profesionişti, sunt complexe și necesită un nivel ridicat de expertiză. În majoritatea cazurilor, beneficiarii unor astfel de servicii, pot evalua calitatea serviciilor prestate doar într-o măsură foarte limitată, singura soluţie fiind, încrederea prestatorul de servicii. De aceea, principiile de etică profesională, cum ar fi independența și confidențialitatea, loialitatea faţă de client, integritatea, demnitatea şi responsabilitatea profesională, se prezintă a fi principalele trăsături ale profesiilor liberale, asigurând calitatea serviciilor oferite.

O altă cerinţă fie voluntară în cazul avocaţilor britanici sau obligatorie pentru restul practicienilor din statele statelor analizate, este apartenenţa în calitatea de membru în cadrul unei asociații profesionale. În acest caz, liberal profesioniştii au obligaţia de a se supune normelor stabilite de regulamentul intern, în formă de legi sau codurile de deontologie. Astfel de reglementări etice, ţin de atribuțiile profesionale, de exemplu cu privire la conduita profesională în materie de publicitate sau de stabilire a prețurilor pentru serviciile prestate.

Gradul de reglementare a profesiilor liberale este diferit în funcţie de profesie. Spre exemplu, profesiile liberale juridice, sunt supuse unui şir enorm de norme de reglementare, atât la nivel de stat cât şi intern, în cadrul asociaţiilor profesionale. O particularitate a profesiilor juridice, ţine de libertatea de a presta servicii în afara zonei de activitate şi, mai ales, în afara țării lor. Restricţia de libera circulaţie a practicienilor din domeniul juridic, este valabilă pentru toate statele analizate, chiar dacă reglementarea profesiilor, în cazul nostru: avocat, notat în mare parte conţin aspecte similare.

REFERINŢE

1. Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States [Accesat 18. 03. 2016]. Disponibil: http://ec. europa. eu/competition/sectors/professional_services/studies/prof_services_ihs_part_1. pdf
2. LOI n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administrative [Accesat 17. 03. 2016]. Disponibil: https://www. legifrance. gouv. fr/affichTexte. do?cidTexte=JORFTEXT000025553296&categorieLien=id
3. Loi n° 66-879 du 29 novembre 1966 relative aux sociétés civiles professionnelles [Accesat 18. 03. 2016]. Disponibil: https://www. legifrance. gouv. fr/affichTexte. do?cidTexte=JORFTEXT000000692471
4. Loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et aux sociétés de participations financières de professions libérales [Accesat 18. 03. 2016]. Disponibil: https://www. legifrance. gouv. fr/affichTexte. do?cidTexte=JORFTEXT000000718101
5. Einkommensteuergesetz [Accesat 21. 03. 2016]. Disponibil: https://www. gesetze-im-internet. de/estg/__18. html
6. Gesetz über Partnerschaftsgesellschaften Angehöriger Freier Berufe (Partnerschaftsgesellschaftsgesetz - PartGG) [Accesat 21. 03. 2016]. Disponibil: http://www. gesetze-im-internet. de/partgg/__1. html
7. Cadrul legal existent în Germania pentru asocierea de persoane şi/s-au înfiinţarea unor firme [Accesat 21. 03. 2016]. Disponibil: http://www. portaldecomert. ro/Documente-Cadrul-legal-existent-Germania-asocierea-persoane--2144. htm
8. CARMEN A., CHETI N. - The intergenerational transmission of liberal professions: nepotism versus abilities [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: http://www. iwaee. org/papers%20sito%202013/Nicoletti. pdf

9. PAGLIERO M. - The effects of recent reforms liberalizing regulated professions in Italy, University of Turin & Carlo Alberto College, 2015 [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: http://webcache. googleusercontent. com/search?q=cache: 8o1e_AnVLxsJ: ec. europa. eu/DocsRoom/documents/13362/attachments/1/translations/en/renditions/native+&cd=1&hl=ro&ct=clnk
10. Legge 8 novembre 1991, n. 362: Norme di riordino del settore farmaceutico [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: http://www. ordinefarmacisti-cs. it/docs/L.%20362_1991. pdf
11. Decreto Legislativo 2-2-2001 n. 96. Attuazione della direttiva 98/5/CE volta a facilitare l’esercizio permanente della professione di avvocato in uno Stato membro diverso da quello in cui è stata acquisita la qualifica professionale [Accesat 28. 03. 2016]. Disponibil: http://webcache. googleusercontent. com/search?q=cache: 8T0BtqOU7u0J: www. consiglionazionaleforense. it/site/home/area-avvocati/riconoscimento-titoli-stranieri/avvocato svizzero/documento1905. html+&cd=1&hl=ro&ct=clnk
12. Evoluţia profesiilor liberale şi a reglementării în Europa [Accesat 14. 03. 2016]. Disponibil: http://www. ogr2007. ro/content/view/168/84/
13. Paterson I., Fink M., Ogus A. - Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States. Institute for Advanced Studies, Vienna, 2003 [Accesat 14. 03. 2016]. Disponibil: http://ec. europa. eu/competition/sectors/professional_services/studies/prof_services_ihs_part_1. pdf
14. Profesiile liberale juridice în statele membre ale Uniunii Europene [Accesat 14. 03. 2016]. Disponibil: http://www. aafdutm. ro/revista/anul-ii/profesiile-liberale-juridice-in-statele-membre-ale-uniunii-europene/
15. Portalul european e-justiţie. Profesii juridice şi reţele judiciare. [Accesat 01. 04. 2016]. Disponibil: https://e-justice. europa. eu/content_legal_professions-29-es-ro. do?init=true
16. Bundesnotarordnung (BNotO) [Accesat 06. 04. 2016]. Disponibil: http://www. gesetze-im-internet. de/bnoto/__17. html
17. La profession liberale [Accesat 25. 04. 2016]. Disponibil: http://www. jeunesse-entreprises. com/fr/images_db/profession_liberale_-_unapl. pdf
18. Fiche-Juridique-Profession-Liberale-Toolbox [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: http://www. apb. be/SiteCollectionDocuments/ALL%20PARTNERS%20ACCESS%20DOC/TOOLBOX-INDEPENDENT/DOCUMENTS-ANNEXES-FR/FICHE-JURIDIQUE-PROFESSION-LIBERALE-TOOLBOX-juin%202014. pdf
19. Etude sur la reglementation des professions liberales [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: http://archives. entreprises. gouv. fr/2012/www. pme. gouv. fr/essentiel/etudesstat/pdf/0512synthese_etude_reglpl. pdf
20. Professions libérales et intellectuelles [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: http://www. jedebute. be/lancement/situations-specifiques/professions-liberales-et-intellectuelles
21. Formarea avocaților în domeniul dreptului UE în Belgia [Accesat 17. 09. 2016]. Disponibil: e-justice. europa. eu/fileDownload. do%3Fid%3Db9967854-c8e0-4fdb-b328-3ca6a842e4b0+&cd=1&hl=ro&ct=clnk

TURKEY ON THE ROAD CROSSING ECONOMIC AND POLITICAL INTERESTS

Bestenigar KARA, drd., Turcia

Orientul Mijlociu și Asia Mică au fost o zonă foarte importantă geopolitică și geostrategice pe regiune de-a lungul istoriei. Având în vedere războaiele, răscoalele și tipurile de evenimente în haos, care se declanșau din cauza intersecției căilor comerciale și punctual de conectare dintre Est cu Vest. Regiunea dispune de sol bogat, zăcăminte și resurse subterane, scăldată de două mari, fiind alături de leagănul civilizațiilor. În consecință, Orientul Mijlociu a fost atractiv în ochii triburilor și statelor de cândva, rămânând atractivă și astăzi în ochii puterilor globale care se axează pe zona.

Examinate evoluțiile recente din țările Orientul Mijlociu, putem observa o serie de instabilități, războaie care cauzează bulversări economice interne și externe. Războiul din Golf (1990), războiul din Afganistan (2001-2014), războiul din Irak (2003-2011), primăvara arabă (2010) și războaiele din Siria sau Libia, Gazza, apariția organizațiilor ca Al-Qaide sunt doar o parte din factor ce influențează situația economică și social din regiune. În rezultatul acestor conflicte se schimbă guvernarea statelor, se schimbă orientarea și chiar hotarele statelor. In rezultatul conflictelor de interese apar dereglări politice, economice, sociale, culturale și umanitare (milioane de refugiați, migranți). Toate acestea conduc la distrugerea fizică a industriei, agriculturii, infrastructurii, caselor de locuit, valorilor culturale mondiale și locale, apariția, foametei, sărăciei, secetei, bolilor, emigrarea forței de muncă etc. Pe acest fundal deteriorat și șubred este mai ușor de impus o anumită poziție sau de stabilit un comportament dorit.

Cuvinte-cheie: *conflicte economice, interese economice, integrarea europeană, economia Turciei.*

Middle East has been a very important geopolitical and geostrategical region on the world geography throughout history considering experienced wars, uprisings and other types of chaoses due to its location on the trade ways and intersections connecting east with west, having rich ground and underground resources alongside of being the cradle of civilizations. Accordingly Middle East was attractive in the eyes of tribes and states as it is attractive today in the eyes of global powers that leads them to be focused on the region.

When examined recent developments in the Middle Eastern countries, we can see a series of instabilities causing to internal or external wars. The Gulf War in 1990, the War in Afghanistan in 2001-2014, the Iraq War in 2003-2011, the Arab Spring in 2010 and civil wars in Syria or Gazza or Libya and emergence of organizations as Al-Qaide or Daesh could be showed as the most visible examples at those developments. While some of those events ended but their after impacts are continuing, ongoing events are changing the current borders or drawing new borders in the region which are causing political, economic, social, cultural and humanitarian destructions alongside of physical destructions. For example migration, casualties during the war or on the way to ''hope'', destruction of cities, historical and cultural heritages, hunger, drought, diseases, poverty etc., due to which innocent people as well as humanity suffer.

Key words: *economic conflicts, economic interests, European integration, the Turkish economy.*

JEL Classification: A12, F21, F44, O52, P21,

Introduction. Middle East has always been a substantial region for the World countries considering its location on trade ways connecting east with west, being the cradle of civilizations as well as ground and underground resources that it has. Accordingly it also has been attractive for powerful states currently known as global actors. Taking the recent developments into account various instabilities exist in the region. That's why there are lots of intervention areas towards stabilization carried out by global actors.

Turkey having a very important geopolitical and geostrategical position connecting europe with asia neighbours with the Middle East where also forms a bridge of communication between West and East. Accordingly it is effected both directly and indirectly from surrounding developments. A country that wants to survive and to provide national security against such developments should be powerful politically, economically, militarily as well as socially. In this context according to the opinions of various researchers and experts one of the main reason of the failed coup attempted in Turkey was weakening of country.

The methodology of research. Literature research, historical method, comparison method and statistical method have been used for study.

Literature research. Literature research has been done as the first stage for subject determination and content creation. Within this frame several articles, news, reports, statistics and web-sites of public authorities related to given article have been read and used through internet access.

Comparison method. This method has been used to reveal the changes in economic indicators and to analyse the reasons behind these changes. For example there was seen a visible growth in foreign trade indicators of Turkey and EU after 1995 when Customs Union Agreement came into force. Today bilateral foreign trade has reached up to 142 billion US$, however EU is Turkey's largest trade partner while Turkey is EU's 5th largest trade partner with the help of mentioned agreement. On the other hand import share increased from 36. 7% to 38% and export share increased from 43. 5% to 44. 5% in 2015 while import declined from 88. 7 billion US$ to 78. 6 billion US$ and export decreased from

68. 5 billion US$ to 63. 9% US$ comparing with previous year. Economic stagnation and market abandonment of some countries or performed foreign trade towards needs may be the reason of this situation.

Statistical method. Finally statistical method has been used to create tables and to account value changes.

Relations with EU after coup attempt. After failed coup attemp reintroduction of death penalty came into question to which EU reacted negatively. As we all know EU was fundamentally established on the principles such as democracy, rule of law and protection of human rights by taking lessons from the past notably from WWII. Besides Turkey is a founding member of Council of Europe today. And as well as EU Council of Europe also requires abolishment of death penalty for membership. Within this frame Turkey has abolished the death penalty by virtue of the third harmonization package of EU that entered into force on 9 August 2002. Accordingly restore of death penalty in Turkey won’t be suitable for EU’s principles. Turkey already having a critical candidate status would be completely excluded from EU and relations could be suspended by European Council. Accordingly if Turkey takes steps in such a critical recovery process after attempt in accordance with rule of law and European Convention of Human Rights by bringing the wisdom forward, it will become as a model to the world alongside of proving how its democracy is strong. That makes Turkey one step closer to EU membership.

Within this frame General Secretary of the Council of Europe paid a visit to Turkey on 3 August for condemning coupt attempt and showing solidarity. During this visit Prime Minister of Turkey Binali Yıldırım mentioned that 3-month state of emergence was announced not for Turkish people but for the government to hunt down who was responsible of coup attempt. He stated that all measures in this context were taken within the frame of law state principles and international responsibilities and dependency on principles of human rights, democracy and rule of law is still continuing [1].

This coup attempt may jeopardize Turkey’s EU membership. We can understand that from aforementioned concerns of EU. But EU’s regular reminding to Turkey about respecting democracy, rule of law and human rights shows us how Turkey is an important strategic partner for EU. EU doesn’t prefer losing ties with Turkey, especially in such a conjuncture, after signed agreement towards solution of the refugee crisis on 18 March 2016, ongoing civil war in Syria, existence of Daesh and Russia’s impact on the region.

Essential interdependence to secure economies. When examined relations between Turkey and EU in terms of economy, breaking connections won’t be beneficial for both sides. Turkey has become as one of the main trade partner of EU over time. After Turkey’s transformation into free market economy in 1980s and leaving import-substituting economy policies it has entered to an integration process with western markets. Customs Union agreement is a very succesfull example to that situation. Turkey and EU have been linked by it since 1995. In this way goods in foreign trade have been selling without any limitations. And Turkey has opened its own market to the European goods. There was a competetitiveness difficulty in Turkey due to difference in quality of domestic goods. In this context European goods can flow into Turkey without any customs duties. Accordingly through this agreement foreign trade between Turkey and Europe has intensified (See Figure 2).

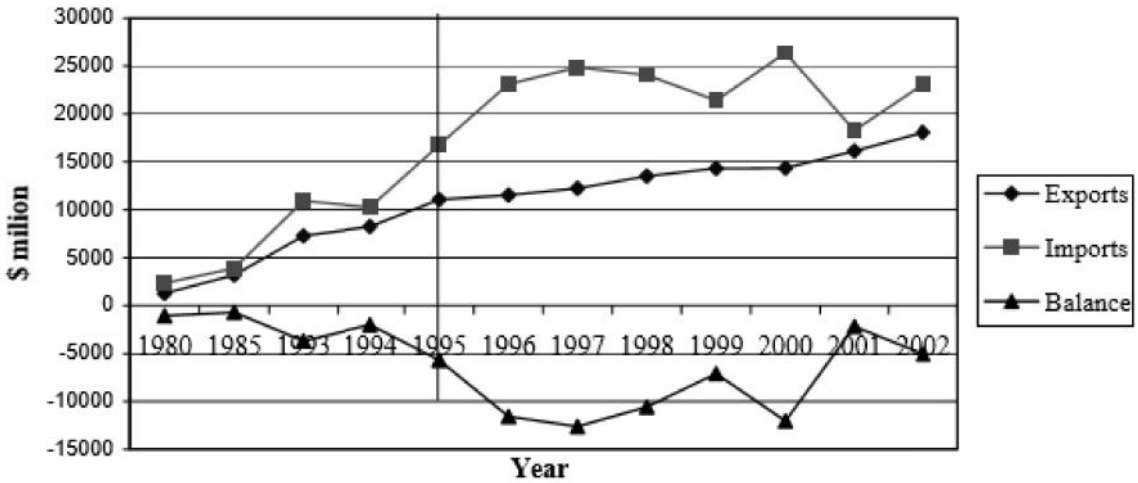


Fig. 2. Difference in foreign trade after EU-Turkey Customs Union Agreement

Source: The future of turkish-eu trade relations deepening vs widening, prepared by Sinan Ülgen and Yiannis Zahariadi, p. 4.

Considering today bilateral foreign trade volume has reached up to 142 billion US$ (See Table 1). And EU is Turkey’s largest trade partner while Turkey is the 5th largest trade partner of EU. Apart from all these, EU is the largest import partner of Turkey and Turkey is the 7th largest import partner of EU. With regards to export EU is the largest export partner of Turkey at the same time while Turkey is the 5th largest export partner of EU. Turkey’s main export item to EU are generally machinery and transport equipment alongside of manufactured goods. And EU’s main import items to Turkey are generally machinery and transport material, chemical products and manufactured goods [7].

Table 1. Foreign Trade between EU and Turkey

Year	Import (billion US$)	Share of Import (%)	Export (billion US$)	Share of Export (%)	Volume (billion US$)
2015	78. 6	38. 0	63. 9	44. 5	142. 5
2014	88. 7	36. 7	68. 5	43. 5	157. 2
2013	92. 4	36. 7	63. 0	41. 5	155. 4
2012	87. 6	37. 1	59. 3	39. 0	146. 9
2011	91. 4	38. 0	62. 5	46. 4	245. 3
2010	72. 3	39. 0	52. 9	46. 5	125. 2

Source: TurkStat, 2016. Access: http://www.turkstat.gov.tr/

When examined foreign trade indicators between EU and Turkey an instability has been seen over the last five years. For example foreign trade volume was 245. 3 billion US$ in 2011 it dropped to 146. 9 in 2012. But considering differences between the year of 2010 and the year of 2015, we can see a positive increase in volumes which was 125. 2 billion US$ in 2010 that reached up to 142. 5 billion US$. On the other hand import share increased from 36. 7% to 38% and export share increased from 43. 5% to 44. 5% in 2015 while import declined from 88. 7 billion US$ to 78. 6 billion US$ and export decreased from 68. 5 billion US$ to 63. 9% US$ comparing with previous year. Economic stagnation and market abandonment of some countries or performed foreign trade towards needs may be the reason of this situation.

But we may not say the same thing for bilateral foreign trade of 2016, which is likely to be effected negatively. With the addition of coup attempt to the recent terror attacks leading to security concerns, Turkey's travel and tourism revenues including from EU have already declined and could further decline, however Turkish economy has already slowed down to 3. 5%. Turkey needs foreign capital, investment and foreign trade to secure its economy. But how foreign investors will trust Turkey in such a critical time? On the other hand economy of EU isn't so good as well. EU economy was just about to recover after Financial Crisis, which took a major blow from Bretix. According to IMF total GDP of EU was 16 trillion 220 billion US$ in 2015. The second largest contribution to GDP was made by UK with 2 trillion 849. 3 billion US$ after Germany. Share of that comprised 17. 6%. It means that EU economy will be decreased at least 2 trillion 894. 3 billion US$ after Bretix. Accordingly ongoing impacts of Bretix in EU environment could affect foreign investement and foreign trade with Turkey and revenues coming from EU to Turkey in terms of tourism. And this situation significantly economic situations of both sides shows us that in fact EU and Turkey need each other more than before.

Turkey's irreplaceable role on EU's energy supply. With regards to energy it is another main item of foreign trade. As stated above Turkey has a bridge status connecting Asia and Europe. This is same for energy. EU is poor in terms of underground resources notably energy and about 37. 5% of its annual natural gas consumption is supplied by Russia. Turkey is the second largest consumer of Russian natural gas after EU with 56% [8].

As we all know that EU seeks an alternative to not be dependent on Russian natural gas. And Azerbaijan's natural gas resources in the Shah Deniz field seems as a major supply against to Russia's, where Turkey comes into play.

Trans-Anatolian Natural Gas Pipeline Project (TANAP) known as the Silk Road of Energy brings Azerbaijani natural gas to Europe through Turkey and Georgia (See Figure 1). Accordingly a large quantitiy of Caspian gas notably Azerbaijani gas will have been carried to EU markets through TANAP considered as alternative route for the first time.

Fig. 1. Route of TANAP Project

Source: TANAP, 2016. Access: http://www.tanap.com/

This project aims to bring natural gas produced at Shah Deniz 2 field and other fields of the Caspian Sea primarily to Turkey then to Europe. TANAP forms the Southern Gas Corridor by merging with the BTC (The Baku–Tbilisi–Ceyhan (BTC) pipeline is a 1,768 kilometres (1,099 mi) long crude oil pipeline from the Azeri-Chirag-Guneshli oil field in the Caspian Sea to the Mediterranean Sea. It connects Baku, the capital of Azerbaijan and Ceyhan, a port on the south-eastern Mediterranean coast of Turkey, via Tbilisi, the capital of Georgia (Wikipedia) pipeline and the Trans Adricatic Pipeline (TAP - Trans Adriatic Pipeline (TAP) is a natural gas pipeline project to carry Azerbaijani natural gas to Greece via Albania and the Adriatic Sea to Italy and further to the Western Europe. It is projected to start operating in 2020).

TANAP is the biggest performed energy investment in Turkey. Its length is 1850 km which places it in one of the lenghthiest natural gas pipelines of the world. At the same time TANAP is one of the world’s natural gas pipeline with the highest bearing capacity. Within the frame of TANAP project the first Azerbaijani gas will be delivered to Turkey in the middle of 2018 and to Europe in 2020 in parallel with TAP project. Annual capacity of TANAP will be 16 billion cubic meters at the first stage to gain functionality of which 6 billion cubic meters will be sold to Turkey and the rest will be exported to European markets. Together with the activation of other natural gas sources around Azerbaijan and Turkey the capacity will reach up to 23 billion cubic meters in 2023 and 31 billion cubic meters in 2026 [9]. Accordingly Turkey has a key regional position that can help European energy security by lowering its dependence on Russian gas. But it’s necessary to remind that relations between Turkey and Russia have become better and Russia was one of the first country which reached Turkey after coup attempt even earlier than EU. As stated above due to downing of Russian warplane Russia started to apply economic sanctions. And building of Turkish Stream Pipeline Project in question was suspended after warplane crisis. It was supposed to run from Southern Russian Krasnodar Region across the Black Sea to Turkish Thrace and was planned to carry 63 billion cubic meters of Russian natural gas to Europe via Turkey. If this project is brought to agenda again, EU requesting an alternative to Russian gas could be effected. In both cases, thanks to geostrategical position Turkey will win contrary to EU. So we can say that energy in this case is the soft belly of EU. And within this frame EU shouldn’t push Turkey away.

Support instead of isolation. Turkey is also important for EU in terms of refugee crisis. As is known to all EU has turned to Turkey by using ‘’visa free regime and acceleration of membership accession’’ trumpcards alongside of financia support valued at 6 billion Euro in return ‘’Readmission Agreement’’ which postulates Turkey to take back all illegal refugees from Greece and allows a certain number of asylum seekers to visit EU legally. According to Greek Migration Ministry and the Coast Guard number of refugees and migrants have increased and daily average has reached up to 100 people since the dark night due to political instability, security concerns and uncertanties in Turkey [5]. There is already an agreement between EU and Turkey which makes EU depended on Turkey. If EU doesn’t desire further migration, it should provide full support and cooperation with Turkey instead of leaving alone. Accordingly EU should keep channels opened for constructive dialogues. In this manner Turkey won’t feel excluded and alone and may not turn its face to Russia or Iran that gave support quickly to Turkey after coup attempt. Another fact why EU shouldn’t cast Turkey aside is military issue. As we all know EU doesn’t have a military power and performs its military activities within the frame of NATO. Turkey is the easternmost member of NATO, which also ranks as the second largest standing military force in NATO. Within the current conjuncture taking for example Syrian fact and expanding Daesh into account alongside of increasing influence of Russia and Iran in the region and their rapid supports to Turkey after coup attempt and Turkey’s suspicion about a possible involvement of foreign countries including US. into coup attempt, Turkey again may turn its face to Russia and Iran. Again excluding Turkey in this context will be a strategical mistake, that could change balances in the region.

It’s obvious in some issues that EU definetely needs Turkey. But it doesn’t mean that Turkey doesn’t need EU at all. There are visible developments in the Middle Eastern countries surrounding Turkey that may be threat against its national security and its territorial integrity [4]. Turkey could be seperated from those neighbouring countries physically, mentally and perceptively by keeping relations with EU as well as cooperating intensively in each field.

Conclusion. According to the researchers and experts the reason of failed coup attempt performed in Turkey was to weaken Turkey for a future possible territorial change in the Middle East region. Coup attempt was monitored by global actors including EU. If Turkey takes steps in such a critical recovery process after attempt in accordance with rule of law and European Convention of Human Rights, it will become as a model to the world alongside of proving how its democracy is strong. That will make Turkey one step closer to EU membership.

When examined relations between Turkey and EU in terms of economy, breaking connections won’t be beneficial for both sides. When examined economic indicators affected by ongoing impacts of Bretix in EU and impact of failed coup attempt after recent terror attacks in Turkey, a slowdown was seen in economies of both sides. That may affect generally foreign trade indicators and foreign direct investments as well as expectations. Accordingly both EU and Turkey should support each other to secure economies.

With regards to energy EU seeks an alternative to not be dependent on Russian natural gas. And Azerbaijan’s natural gas resources in the Shah Deniz field seems as a major supply against to Russia’s, where Turkey comes into play with TANAP project. Accordingly, Turkey has a key regional position that can help European energy security by lowering its dependence on Russian gas. That is another reason why EU should keep links with Turkey.

Recent signed agreement between Turkey and EU to tackle refugee crisis is also an important reason why relations should maintain. EU wants to handle with intensive migration problem. Since the coup attempt daily average of number of refugees has reached up to 100 people, which will definitely increase in case of breaking the agreement.

The last important issue is NATO. Russia and Iran were the first countries that reached earlier to Turkey during the dark night which could be counted as a strategic step. In case of a possible connection breaking Turkey may turn to those countries.

Finally breaking up with EU won't be beneficial for Turkey as well. As is known there are visible developments in the Middle Eastern countries surrounding Turkey that may be threat against its national security and its territorial integrity. Turkey could be seperated from those neighbouring countries physically, mentally and perceptively by keeping relations with EU as well as cooperating intensively in each field.

Accordingly we can see that there are mutual interests. That's why both EU and Turkey should maintain connections. To do this both sides should be constructive and keep opened dialogue channels. But taking current globalization process and integration and cooperation of countries to be more powerful against their competitive states into account and considering how EU and Turkey need each other, severance of relations or freezing ties between Turkey and EU already seems unsuitable and difficult. That's why it's thought that both sides will take steps towards being connected.

REFERENCES

1. Aljazeera Turk. „Yıldırım: Dayanışma bekliyoruz", prepared by Aljazeera staff, August 3, 2016. In: http ://www. aljazeera. com. tr/haber/yildirim-dayanisma-bekliyoruz
2. Anadolu Agency, „FETÖ'nün darbe girişimi ile Mısır darbesinin farklı sonuçları", prepared by Murat Karadag, August 6, 2016. In: http://aa. com. tr/tr/dunya/fetonun-darbe-girisimi-ile-misir-darbesinin-farkli-sonuclari/622702
3. BBC Middle East. „Syrica conflict: Kurds declare a federal system", prepared by BBC staff, March 17, 2016. In: http ://www. bbc. com/news/world-middle-east-35830375
4. Euobserver, „EU-Turkey relations after the coup", prepared by Luigi Narbone, July 28, 2016. In: https ://euobserver. com/opinion/134518
5. Hurriyet Daily News, „Migration arrivals inch up after failed Turkey coup: Greece", prepared by Hurriyet Daily News staff, July 29, 2016. In: http ://www. hurriyetdailynews. com/migration-arrivals-inch-up-after-failed-turkey-coup-greece-. aspx?pageID=238&nID=102251&NewsCatID=351
6. Oda TV, „Türkiye darbeyle uğraşırken PYD devlet olmak için 4 gerekli şartı sağladı mı?", prepared by Cemal ACAR, August 3, 2016. In: http ://odatv. com/turkiye -darbeyle -ugrasirken-pyd-devlet-olmak-icin-4-gerekli-sarti-sagladi-mi—0308161200. html
7. Official web-site of European Comission, „Turkey". In: http ://ec. europa. eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/turkey/
8. Official web-site of Eurostat, „Energy Production and Imports". In: http ://ec. Europa. eu/eurostat/statistics-explained/index. php/Energy_production_and_imports
9. Official web-site of TANAP, „TANAP Nedir? „. In: http ://www. tanap. com/tanap -projesi/tanap-nedir/

MANAGEMENT PERFORMANT IN INTREPRINDERILE COOPERATISTE DIN INDUSTRIA USOARA

Ioan RUS, PhD Student, eng., University of Petrosani, România

Managementul resurselor umane (MRU) constitue complexul de activităţi orientate către utilizarea eficientă a personalului unei organizaţii, urmărindu-se atât realizarea obiectivelor acesteia cât şi satisfacerea nevoilor angajaţilor.

Problematica întreprinderilor cooperatiste este diversă şi complicată. Pentru o analiză completă a lor trebuiesc utilizate metode care combină atât metode cantitative cât şi metode calitative. Pentru cercetare am selecţionat primele 10 întreprinderi cooperatiste din domeniul industriei uşoare din Romania, confruntate în mod direct cu piaţa externă intra şi extracomunitară.

În urma concluziilor şi a rezultatelor cercetării pe segmentul managementului resurselor umane in lucrare se fac o serie de propuneri în vederea creşterii eficacităţi şi eficienţei activităţilor specifice:

Cuvinte-cheie: *Management, managementul resurselor umane, întreprinderi cooperatiste, chestionar, sondaj, metode cantitative, metode calitative*

Human Resources Management (HRM) constitute the complex of activities geared towards the efficient use of staff organization, aiming to achieve both its objectives and employee needs.

The issue of cooperative enterprises is diverse and complicated. For a full analysis should be used methods which combine both quantitative and qualitative research methods. For research we selected the top 10 cooperative enterprises of light industry in Romania, directly confronted with intra- and extra-domestic market.

Following the findings and research results on HR management segment, this paper presents a series of proposals in order to increase the effectiveness and efficiency of specific activities.

Key words: *Management, human resources management, cooperative enterprises, questionnaire, survey, quantitative methods, qualitative methods*

INTRODUCERE

Lucrarea de fata a fost realizata in cadrul proiectului ***„Excelenţă ştiinţifică, cunoaştere şi inovare prin programe doctorale în domenii prioritare"*** cofinanţat în cadrul Programului Operaţional Sectorial - Dezvoltarea Resurselor Umane (POS-DRU), Domeniul Major de Intervenţie 1.5. - "Programe doctorale şi post-doctorale în sprijinul cercetării", al cărui beneficiar este Universitatea din Petroşani, ca urmare a stagiului efectuat la Universitatea din Cracovia (Polonia) şi a studiului de caz realizat în 10 societăţi cooperatiste din domeniul industriei uşoare din Romania.

Managementul resurselor umane (MRU) constitue complexul de activităţi orientate către utilizarea eficientă a personalului unei organizaţii, urmărindu-se atât realizarea obiectivelor acesteia cât şi satisfacerea nevoilor angajaţilor.

„Managementul resurselor umane" este un termen relativ recent, mai modern, pentru ceea ce s-a numit tradiţional: „administrarea personalului", „relaţiile industriale", „conducerea activităţilor de personal", „dezvoltarea angajaţilor", „managementul personalului" etc.

Scopul general al mangementului resurselor umane este de a contribui la atingerea scopului organizaţiei prin intermediul oamenilor.

1 STADIUL ACTUAL AL COOPERAŢIEI PE PLAN NAŢIONAL ŞI INTERNAŢIONAL

1.1. Întreprinderea cooperatistă

Cooperativa este o asociaţie autonomă de persoane reunite în mod voluntar în scopul satisfacerii nevoilor şi aspiraţiilor comune de natură economică, socială şi culturală prin intermediul unei instituţii deţinută în comun şi controlată în mod democratic. Fiecare cooperativă reprezintă o întreprindere constituiă ca o entitate organizată ce funcţionează normal pe piaţă şi trebuie să îşi servească în mod efectiv şi eficient. Societatea cooperativă este un agent economic cu capital privat. Recunoscută ca o şcoală de antreprenoriat şi democraţie, cooperativa îmbină o funcţie economică cu una de solidaritate socială. Fiind o componentă de bază a economiei de piaţă moderne, cooperativele reprezintă de cele mai multe ori o alternativă pentru promovarea intereselor unor segmente de populaţie dezavantajate.

Cooperativele au la bază o serie de valori precum: autoajutorarea, democraţia, egalitatea, echitatea şi solidaritatea.

Astăzi întreprinderea cooperatistă reprezintă cea mai importantă formă de organizare în economia socială, cu un rol deosebit în atenuarea efectelor generate de procesul de globalizare.

1.2.Rolul şi locul întreprinderilor cooperatiste în economia mondială

Mişcarea cooperatistă reprezintă gigantul numărul 1 al lumii în rândul organizaţiilor neguvernamentale din peste 100 de state şi cuprinde peste 750 milioane de membri. Importanţa mişcării cooperatiste constă tocmai în asigurarea progresului economic şi social al populaţiei, contribuind astfel la instaurarea păcii şi securităţii mondiale.

Alianţa Cooperatistă Internaţională-ACI- reprezintă cel mai înalt forum rezultat din asocierea organizaţiilor cooperatiste naţionale cu rol de asistent tehnic mondial în dezvoltarea cooperatistă. Având ca scop colaborarea cu ONU şi cu organizaţiile neguvernamentale naţionale şi internaţionale, ce îşi propun obiective de importanţă pentru

cooperative, în cadrul acestei structuri în care funcţionează diverse organisme specializate pe diverse sectoare de activitate, se regăsesc două structuri de importanţă vitală: Comitetul de Cercetare Cooperatistă şi Comitetul Internaţional pentru Dezvoltarea Resurselor Umane.

O situaţie statistică a membrilor asociaţi ai Alianţei Cooperatiste Internaţionale se prezintă astfel:

Continent	**Nr. de ţări**	**Nr. organizaţii naţionale**	**Nr. întreprinderi cooperatiste**	**Nr. membri**
America	18	61	43. 945	182. 486. 437
Africa	12	19	27. 214	9. 561. 443
Asia/Pacific	28	64	480. 648	414. 383. 079
Europa	35	88	197. 293	118. 473. 862
Total	**93**	**232**	**749. 100**	**724. 904. 821**

Organizaţia Naţiunilor Unite a subliniat în repetate rânduri că mişcarea cooperatistă reprezintă o soluţie pentru rezolvarea multiplelor şi dificilelor probleme economice şi sociale ale lumii contemporane.

Prin dimensiunea lor economică şi socială cooperativele au capacitate de a oferi soluţii viabile (peste 50% din piaţa bancară a Franţei, peste 50% din agricultura Finlandei, Norvegiei şi Italiei, peste 30% din piaţa de consum a Finlandei şi Suediei, peste 20% din piaţa medicamentelor din Spania şi Belgia şi altele).

Conferinţa Internaţională a Muncii în cadrul celei de-a 90-a sesiuni de la Geneva din 2002, pune accentul pe "recunoaşterea importanţei cooperativelor în domeniul creerii locurilor de muncă, a mobilizării resurselor şi a stimulării investiţilor, precum şi în ceea ce priveşte contribuţia acestora la viaţa economică, faptul că mondializarea constituie pentru cooperative o sursă de probleme, factori de presiune, dar şi de oportunităţi noi şi diverse şi faptul că formele cele mai noi de solidaritate umană se impun pe plan naţional şi internaţional în scopul favorizării unei repartiţii mai echilibrate a beneficiilor globalizării"

Organizaţia Internaţională a Muncii, OIM, angajată ferm în susţinerea dezvoltării cooperatiste consideră cooperativele ca instrumente importante pentru îmbunătăţirea condiţiilor de viaţă şi de muncă, afaceri ce se bazează pe un set larg de valori democratice şi legislative. Cooperativele oferă membrilor lor oportunităţi, protecţie şi împuternicire-elemente esenţiale pentru lupta împotriva degradării şi a sărăciei. Cooperativele contribuie la dezvoltarea umană şi au un rol important în combaterea excluziunii sociale. Ele trebuie tratate conform legilor naţionale în acelaşi mod cu celelalte forme de întreprinderi şi organizaţii sociale.

1.3. Actualitatea mişcării cooperatiste în spaţiul european

Liberalizarea comerţului şi libera circulaţie de bunuri şi persoane în interiorul Uniunii Europene a influenţat slăbirea unor categorii de coperative sau de sectoare tradiţionale. Concurenţa crescândă pe o nouă dimensiune a pieţei îî obligă pe conducătorii organizaţiilor cooperatiste să elaboreze strategii de regrupare şi de concentrare. Legislaţia cooperatistă din ţările Uniunii Europene, cu modalităţi specifice de transpunere în viaţă a valorilor şi principiilor ce guvernează acest sistem economico-social prezintă numeroase diferenţe de la ţară la ţară. Multitudinea şi complexitatea acestui tip de activităţi a determinat şi reglemetări diverse din diferite state, în funcţie de tradiţia cooperatistă sau de problematica specifică. În acest context forurile europene au urmărit de-a lungul timpului o apropiere a legislaţiilor naţionale asupra cooperativelor prin susţinerea unor puncte de referinţă comune şi universale: „Codul European al Cooperativelor, Statutul Societăţii Cooperative Europene".

Tratatul Uniunii Europene şi Tratatul privind funcţionarea Uniunii Europene nu conţin reglementări referitoare la sectorul cooperatist.

La data de 9 iulie 2013 Parlamentul European acceptă planul de acţiune pentru antreprenoriat până în 2020 conceput de Comisia Europeană, în care se afirmă că toate mijloacele prevăzute de acest plan pentru sprijinirea întreprinderilor trebuie să fie destinate tuturor tipurilor de întreprindere, inclusiv cooperativelor. În preambulul acestui document se recunoaşte că acestea nu au întotdeauna oportunităţi egale cu alţi agenţi economici de pe piaţă, natura specifică a cooperativelor nefiind întotdeauna luată în considerare în lege şi în programele interne şi europene care susţin activitatea de afaceri. În unele state membre în special în Europa Centrală şi de Est, cooperativele nu sunt tratate întotdeauna în mod similar companiilor comerciale.

Consiliul Naţional Cooperatist din Polonia a pregătit un proiect de Regulament al Consiliului Uniunii Europene privind modelul de cooperativă europeană şi a luat hotărârea să iniţieze aprobarea lui prin lansarea procedurii europene prin iniţiativa cetăţenilor.

1.4. Întreprinderile cooperatiste în economia românească

Societăţile cooperative din România pot fi constituite din persoane fizice (Societăţi cooperative de gradul I) sau din persoane fizice şi societăţi cooperative (Societăţi cooperative de gradul II). Ele pot avea mai multe forme în funcţie de obiectul de activitate: Societăţi cooperative de consum; meşteşugăreşti; agricole; de valorificare; de locuinţe; de transport; de alte forme; bănci cooperatiste de credit.

Reglementările actuale permit organizarea de societăţi cooperative în orice domeniu de activitate.

În sectorul cooperatist din România îşi desfăşoară activitatea peste 50. 000 de lucrători ceea ce reprezintă 1% din populaţia ocupată a ţării. Există atât cooperative afiliate în structuri zonale, judeţene sau naţionale cât şi cooperative neafiliate.

Ultima statistică indică existenţa a:

- 505 cooperative meşteşugăreşti ce îşi desfăşoară activitatea în 292 unităţi de producţie, 1769 unităţi de prestări servici şi 364 unităţi comerciale;
- 1513 cooperative de consum;
- 643 cooperative de credit;
- 149 cooperative agricole;

În sectorul cooperaţiei meşteşugăreşti producţia de bunuri industriale şi de larg consum se regăseşte în special în confecţii textile şi tricotaje, confecţii din piele, produse din lemn, artă populară şi artizanat şi produse metalice. Prestările de servicii cuprind aria serviciilor de igienă personală şi estetică umană, reparaţii aparate electronice şi bunuri de folosinţă îndelungată, reparaţii auto şi multe altele.

Un număr de 76 de organizaţii cooperative meşteşugăreşti efecuează export atât în piaţa comunitară cât şi în cea extracomunitară. Cel mai mare procent al produselor exportate îl reprezintă confecţiile textile, respectiv 73,2% din totalul volumului de export.

Menţinerea tendinţei creşterii exportului din ultima perioadă demonstrează că acesta reprezintă un vector important al creşterii economice şi o consolidare a încrederii pieţelor externe în produsele româneşti şi în mediul de afaceri din România. Potrivit precizărilor Ministerului Economiei din România atingerea viziunii propuse în marea Strategie Naţională de Export a României pentru perioada 2014-2020 aprobată prin HG 395din 13. 05. 2014, document întocmit cu mediul de afaceri, prevăd stimularea şi creşterea capacităţii firmelor de a obţine avantaje competitive durabile, de a fi inovative, de a crea valoare adăugată mare prin export.

Pornind de la această viziune propunerea pentru lanţul valoric viitor al României vizează creşterea capacităţi firmelor, a IMM-urilor cu precădere, de a reţine, capta, adăuga şi crea valoare adăugată prin integrarea în lanţul productiv naţional a activităţilor sale de marketing şi promovare, desing, inovare şi branding. Diversificarea pieţelor de export cu precădere din afara UE prin refacerea sistemului de reprezentare extern, reducerea riscului unei dependenţe exagerate de anumite pieţe de export şi captarea unei părţi mai mari din comerţul internaţional devin priorităţi naţionale dar şi europene.

În acest context sunt avute în vedere şi oportunitatea accesării de fonduri europene în vederea dezvoltării sectorului de promovare, comercial-economice şi a internaţionalizării firmelor româneşti, precum şi valorificarea potenţialului public privat prin creşterea integrării asociaţilor şi organizaţiilor oamenilor de afaceri în sistemul de promovare a business-ului autohton.

În sistemul cooperaţiei meşteşugăreşti din România lucrează astăzi în mod direct aproape 14. 000 de cooperatori. Organizaţiile ei se situează la nivelul întreprinderilor mici şi mijlocii. Pentru perfecţionarea propriilor resurse umane cooperaţia meşteşugărească şi-a dezvoltat de-a lungul timpului 12 baze şcolare în care funcţionează şcoli profesionale, 11 licee, 12 şcoli postliceale, 12 şcoli pentru educaţia adulţilor şi o universitate pentru studii de licenţă şi masterat în domeniile finanţe şi contabilitate, respectiv management şi marketing.

2. ANALIZĂ ŞI STUDIU APLICATIV

Problematica întreprinderilor cooperatiste este diversă şi complicată. Pentru o analiză completă a lor trebuiesc utilizate metode care combină atât metode cantitative cât şi metode calitative. Pentru cercetare am selecţionat primele 10 întreprinderi cooperatiste din domeniul industriei uşoare confruntate în mod direct cu piaţa externă intra şi extracomunitară.

nr. crt.	Denumire societate cooperatistă	Cifră de afaceri netă 2014(mii lei)	Nr. mediu de personal	Rezultat net (mii lei)	Livrări intracomunitare (mii euro)
1	Confex-Buzău	30. 739,9	447	931,8	5. 924
2	Sârguinţa-Rm. Vâlcea	4. 071,9	98	96,9	750
3	Modexim-Ploieşti	3. 830,6	110	39. 1	825
4	Munca-Roman	3. 595,8	150	18,4	90
5	ATCOM- Buzău	3. 586,5	67	6,4	696
6	ATCOM-Baia Mare	3. 239,4	52	-159,1	539
7	Confecţia-Ploieşti	3. 206,1	87	487,7	144
8	Elvest-Bucureşti	2. 793,1	85	26,2	535,8
9	Îmbrăcămintea-Satu Mare	2. 770,2	106	13,0	575
10	Dunărea-Olteniţa	2. 766,4	47	20,0	221

Etapele cercetării s-au bazat pe proiectarea, culegerea datelor, analiza, prelucrarea şi interpretarea lor. Ancheta s-a desfăşurat pe baza unor chestionare, a unui sondaj direct cu managerii întreprinderilor şi cu personalul din subordine. S-a pornit de la ipoteza că întreprinderile care dau dovadă de corectitudine faţă de angajaţi au capacitatea de a-i motiva, de a le recompensa performanţele şi de a-i stimula pentru creşterea performanţelor. Am avut în vedere identificarea bunelor practici şi a căilor de perfecţionare a managementului resurselor umane pe baza datelor furnizate de participanţii la sondaj. Informaţile obţinute în urma prelucrării şi interpretării rezultatelor le-am folosit pentru elaborarea a unor soluţii şi recomandări. În cadrul celor 10 întreprinderi cooperatiste au fost intervievate 100 persoane,

20 de manageri şi specialişti în resurse umane şi 80 de persoane implicate în producţie şi alte compartimente funcţionale.

Interesul cercetării a fost acela de a identifica atât punctele tari cât şi punctele slabe, oportunităţile sau potenţialele ameninţări ale acestor societăţi cooperatiste şi de a elabora un model de analiză care să permită identificarea modalităţilor de îmbunătăţire a activităţilor şi proceselor din domeniul resurselor umane, respectiv creşterea eficenţei şi eficacităţii lor.

În elaborarea chestionarului am luat în considerare strategiile şi practicile în domeniul resurselor umane, costurile alocate formării profesionale şi fluctuaţia forţei de muncă caracteristică în special acestor întreprinderi. Prin analiza fluctuaţiei forţei de muncă am avut în vedere atât analiza vechimii în muncă, a vârstei medii a angajaţilor şi managerilor, indicele stabilităţii angajaţilor cu minim 1 an serviciu, ieşirile şi în primul rând cauzele care au determinat aceste ieşiri.

Productivitatea salariaţilor este legată de competenţa lor. Tinereţea nu poate fi asociată permanent cu lipsa de experienţă. Personalitatea şi aptitudinile dezvoltă un angajat în mijlocul unei colectivităţi cooperatiste.

La întrebarea dacă *dosarul de angajare este însoţit întotdeauna de CV* răspunsul majoritar a fost NU, 93%, precizând că necesitatea acestuia este legată de nivelul postului vizat.

La întrebarea dacă *referinţele sunt verificate* răspunsul majoritar a fost NU, 93%ceea ce poate implica riscuri cauzate de neglijenţă.

La întrebarea dacă *viitori angajaţi cunosc diferenţa între un contract de muncă şi o convenţie de muncă din întreprinderile cooperatiste* cei intervievaţi au răspuns în proporţie de 76% că noii angajaţi nu prezintă interes pentru asemenea reglementări.

La întrebarea dacă *societăţile cooperatiste angrenează perioada de probă în durata contractului răspunsul* limitează acest amănunt la 23% din angajaţi.

La întrebarea referitoare la *modalităţile de recrutare în întreprinderile cooperatiste* adresate managerilor răspunsurile au o majoritate de 86% prin canale şi surse interne şi 14% prin canale şi surse externe (mass media sau internet). Nu au fost utilizate surse prin agenţiile de recrutare.

La întrebarea *dacă se elaborează o ofertă scrisă la recrutare despre post, atribuţii, drepturi şi obligaţii răspunsul* a fost negativ, 100%, considerând că aceste obligaţii se eliberează la întocmirea şi semnarea convenţiei de muncă.

La întrebarea *dacă candidaţilor respinşi li se comunică rezultatele selecţiei şi motivarea respingerii* 91% din intervievanţi au răspuns nu. Acest fapt poate aduce un deficit de imagine organizaţiei şi pierderea unor persoane recrutate pentru o nouă selecţie.

Formarea personalului din întreprinderile cooperatiste se realizează conform sondajului prin sistemul propriu sau naţional de învăţământ public sau în interiorul firmei la locul de muncă (83% din cazurile intervievate). Perfecţionarea se realizează prin cursuri sau programe speciale de pregătire. Utilizarea la maxim a timpului de lucru induce tendinţa de a externaliza cât mai puţin angajatul în afara întreprinderii în procesul de perfecţionare. Un management performant în pregătirea profesională a angajaţilor trebuie să pornească de la premiza că oricând în cadrul unei firme ai nevoie de oameni cu un nivel de pregătire performant.

La întrebarea dacă *managerii evaluează proprii angajaţi* 71% din intervievaţi au răspuns afirmativ. Performanţa profesională reprezintă aprecierea gradului în care salariatul îşi îndeplineşte sarcinile ce îi revin în raport cu postul ocupat. Performanţa arată de fapt ceea ce un angajat face sau nu face, ea se bazează pe informaţii legate de rezultat sau comportament. Evaluarea performanţelor profesionale poate determina puncte tari sau puncte slabe ale unui angajat. Cumulate acestea ne pot da potenţialul resursei umane evaluate pentru viitor. Maniera în care este organizată evaluarea poate influenţa în mod profund atitudinea angajaţilor faţă de întreprindere.

La întrebarea *vă influenţează în activitatea pe care o desfăşuraţi evaluarea dumneavoastră* 98% din intervievaţi au răspuns da. Motivaţia suprapune obiectivele organizaţiei cu nevoile şi interesele angajaţilor ei. Ea este permanent influenţată de factori ce pot duce la o satisfacţie sau la o insatisfacţie extremă.

La întrebarea *care sunt cele mai importante forme de motivare pentru activitatea din cadrul întreprinderii dumneavoastră* răspunsurile au fost: măriri de salarii, prime, promovări, aprecieri publice. Promovarea reprezintă încredinţarea unei funcţii cu un nivel de răspundere superior. De obicei are la bază meritul personal al angajatului. Promovarea aduce pentru salariat o motivaţie suplimentară. Recompensa reprezintă valorile acordate de întreprindere angajatului pentru efortul depus.

La întrebarea *consideraţi că recompensele financiare acordate vă satisfac în totalitate aşteptările faţă de întreprinderea în care lucraţi*, 60% din intervievaţi au răspuns da, 32% nu şi 8% nu ştiu. Trebuie avut în vedere faptul că salariul nu constituie întotdeauna un element motivator principal pentru angajaţi. Uneori poate submina interesul angajaţilor, relaţiile dintre ei sau asumarea răspunderii şi riscului.

3. CONCLUZII ŞI PROPUNERI

Întreprinderile cooperatiste se remarcă prin diversitate în toate domeniile de activitate, de organizare, de management, de marketing şi în cazul analizat, de utilizare a practicilor de resurse umane.

Există o legătură între dimensiunea întreprinderii şi modul de abordare al unui management al resursei umane. De cele mai multe ori managerii aplică decizii pe moment fără a apela la strategii coerente şi fără a evalua riscurile care

pot să apară. Motivaţia este condiţionată de nenumărate ori de păstrarea locului de muncă în defavoarea stimulentelor percepute.

Pregătirea profesională are în majoritatea cazurilor un caracter informal, se realizează prin intuiţie şi experienţă şi se desfăşoară în cele mai multe cazuri la locul de muncă. Evaluarea este mai puţin formalizată, iar modul de interpretare şi operaţionalizare este destul de diferit. Recrutarea şi selecţia se orientează spre persoane care pot să îndeplinească mai multe atribuţiuni.

În urma concluziilor şi a rezultatelor cercetării pe acest segment al managementului resurselor umane sunt necesare o serie de propuneri în vederea creşterii eficacităţi şi eficienţei activităţilor specifice:

❖ Perfecţionarea sistemului informaţional care să permită culegerea, transmiterea şi arhivarea datelor în vederea utilizării acestora în elaborarea şi implementarea strategiilor.

❖ Definirea clară în cadrul fiecărei întreprinderi a obiectivelor managementului resurselor umane.

❖ Actualizarea permanentă a strategiilor şi politicilor de resurse umane.

❖ Asigurarea instruirii şi perfecţionării continue a personalului de conducere şi execuţie.

❖ Stabilirea unor forme de evaluare a satisfacţiei în muncă a personalului şi analiza periodică a acestui proces.

❖ Dezvoltarea unor parteneriate cu furnizorii specializaţi în domeniul resurselor umane.

❖ Consolidarea valorilor specifice culturii organizaţionale.

❖ Acordarea unei atenţi sporite etici manageriale şi consolidarea procesului de leadership.

❖ Sistematizarea indicatorilor eficienţei resursei umane şi determinarea corelaţiei dintre aceştia şi eficienţa activităţii întreprinderii.

❖ Identificarea problemelor majore şi a oportunităţilor întreprinderilor cooperatiste din industria uşoară în etapa actuală.

❖ Evaluarea eficienţei economice a întreprinderilor cooperatiste în urma perfecţionării managementului resurselor umane.

❖ Perfecţionarea metodologie de evaluare a competitivităţii întreprinderilor cooperatiste prin introducerea componentei managementului performant.

BIBLIOGRAFIE

1. Bîrca A. -Managementul resurselor umane-Chişănău, ASEM, 2005
2. Cornescu V., Mihăilescu V., Stanciu S., -Management: Teorie şi practică, Bucureşti, ACTAMI, 1994
3. Savga L. - Evoluţia managementului resurselor umane în condiţii tranzitorii-revista Economica, 1998
4. Burduş, E., Căprărescu Gh. şi Zorlenţan T. - Managementul organizaţiei, Ed. Holding Reporter, Bucureşti, 1996
5. Ionescu, V. -Managementul firmelor mici şi mijlocii, Ed. Economică, Bucureşti,2004
6. Isaic-Maniu Al. -Tehnica sondajelor şi anchetelor, Editura Independentă Economică, 2001
7. Ilieş L., Osoian C. şi Pentelean A. -Managementul resurselor umane, Cluj napoca: Dacia, 2002
8. Legea 1/2005 privind organizarea şi funcţionarea cooperaţiei, publictă în Monitorul Oficial, Partea I nr. 368 din 20 mai 2014
9. http://www. insse. ro
10. http://www. ucecom. ro
11. http://proactiv-org. ro/files/economia_sociala_si_cooperativele. pdf

ECONOMIA ŞI COMERŢUL ÎN UNIUNEA EUROPEANA DUPĂ BREXIT

Ludmila TĂBĂCARU, drd., ULIM

Ca urmare a crizei economice şi financiare mondiale după 2008, UE a accelerat abandonarea fabricării de produse cu o intensitate a muncii ridicată şi valoare scăzută pentru a se specializa în bunuri de marcă de valoare sporită. Persistenţa unor bariere comerciale, cu toate acestea, împiedică eforturile exportatorilor europeni. Pentru a le depăşi şi creării de condiţii de concurenţă echitabile pentru societăţile sale comerciale, Uniunea Europeană negociază o serie de acorduri de comerţ liber.

Cuvinte-cheie: *comerţ, redresare economică, post-criză, economie europeană, avantaje*

As a result of the global financial and economic crisis after 2008, the EU has accelerated the abandonment of products manufacturing with a high labor intensity and low value to specialize in branded goods of greater value. The persistence of trade barriers, however, hinder the efforts of European exporters. To overcome and create equitable conditions for its commercial companies, the European Union negotiated several free trade agreements.

Key words: *trade, economic recovery, post-crisis, the European economy, benefits*

JEL classification: E32, E61, F44, O21, O24, P52

Introducere. Uniunea este una din cele mai mari economii din lume şi reprezintă mai mult de 20% din produsul Global intern brut (PIB). Graţie dimensiunii PIB-ului său (14. 000 miliarde EUR) deschiderea pieţei sale interne, ceea ce reprezintă 2415 miliarde EUR export şi 2188 miliarde EUR import, UE joacă un rol central în modelarea sistemul comercial mondial, în principal, prin participarea activă la modelarea Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC) (tab. 1). Deschiderea economică aduce, şi va continua să aducă beneficii considerabile Uniunii Europene, având în vedere că formarea peste 30 de milioane locuri de muncă din cadrul acesteia, depind de comerţul exterior şi 90% se vor datora în următorii cincisprezece ani creşterii economiei globale, şi generate din afara Europei. Noi actori economici şi progresele tehnice au modificat în mod radical structura şi termenii comerţului internaţional. Utilizarea pe scară largă a tehnologiei Informaţionale, permite în special a face schimb de bunuri şi servicii care nu au putut fi realizate anterior. Comerţ exterior a înregistrat o creştere fenomenală de-a lungul ultimii douăzeci de ani, ajungând la un nivel fără precedent. Astăzi, economia globală este bine integrată şi lanţurile de aprovizionare la nivel mondial şi în mare măsură au înlocuit comerţul tradiţional în produse finite.

Scopul cercetării constă în studierea situaţiei economice din spaţiul european, din Uniunea Europeană şi zona euro în vederea determinării perspectivelor dezvoltării economice şi racordarea politicii economice şi de export al R. Moldova.

Metodologia cercetarii apelează la metoda statisticii, comparaţiei, istorice, modelării şi previziunii economice. Clasament mondial al ţărilor şi teritorii vizând PIB-ul mondial a fost calculat conform metodologiei Băncii Mondiale (The World Bank).

Cercetare şi analize. Globalizarea şi efectele ei în forma crizei financiare mondiale negativ şi-au pus amprenta asupra performanţei economice a Uniunii Europene. Cu toate acestea, în unele cazuri economiile din UE au demonstrat o rezistenţă remarcabilă în comparaţie cu alte ţări industrializate, iar ponderea sa în declinul PIB-ului mondial s-a resimţit mai puţin rapid decât în Japonia şi SUA. UE a fost, în măsură să menţină o poziţie relativ puternică în comerţul cu produse, consolidând în acelaşi timp rolul său dominant în comerţul de servicii.

Comerţul internaţional este una dintre primele zone în care statele membre din spaţiul european au convenit să cedeze suveranitatea economică. În consecinţă, ei au încredinţat responsabilitatea tratare şi realizare din numele lor toate problemele, legate de comerţ, inclusiv negocierilor privind acordurile comerciale internaţionale. Cu alte cuvinte, UE, acţionând ca o singură entitate, negociază acorduri comerciale bilaterale şi multilaterale în numele Grupului pentru toate statele sale membre. După cum reiese din bilanţul său în soluţionarea diferendelor OMC, UE a demonstrat o remarcabilă capacitate de apărare în materia propriilor interese în comerţ şi litigiile internaţionale. Uniunea Europeană utilizează, de asemenea, instrumente de comerţ internaţional pentru valorile şi politicile promoţionale şi aplică propriile sale practici de reglementare cu restul lumii, promovarea valorilor europene, inclusiv a drepturilor omului, dezvoltarea durabilă, buna guvernare şi respectul pentru mediu, constitue unul din cei trei piloni ai noii strategii de afaceri a Uniunii privind comerţul [1].

Uniunea a sprijinit întotdeauna un sistem comercial internaţional deschis şi echitabil. Ea continuă să depună eforturi pentru a asigura integrarea tuturor ţărilor în structurile economice globale, inclusiv prin eliminarea treptată a barierelor în calea comerţul internaţional.

Tratatul de la Lisabona a consolidat, rolul Parlamentului European în condiţii de egalitate cu Consiliul, în ceea ce priveşte aspectele législative vizând comerţul şi investiţiile. În plus, tratatul de asemenea, a acordat un rol activ Parlamentului European în negocierea şi ratificarea acordurilor commerciale internationale.

Tabelul 1. Ratingul țărilor după PIB, 2015 [4]

Rating	Economia	Volumul PIB (milioane USD)	Rating	Economia	Volumul PIB (milioane USD)
	Mondial	**77845107**	25.	Belgia	531547
1	SUA	17419000	26.	Norvegia	499817
2	China	10354832	27.	Austria	436888
3	Japonia	4601461	34	Danemarca	342362
4.	Germania	3868291	45	Grecia	235574
5.	Marea Britanie	2988893	46	Portugalia	230117
6.	Franța	2829192	53	România	199044
7.	Brazilia	2346076	58	Ungaria	138347
8.	Italia	2141161	63	Slovacia	100249
9.	India	2048517	70	Luxemburg	64874
10	Rusia	1860598	78.	Bulgaria	56717
17.	Olanda	879319	82.	Slovenia	49491
18	Turcia	798429	84	Lituania	48354
21	Suedia	571090	99	Letonia	31287
23	Polonia	544967	104.	Estonia	26485
			144.	**Moldova (fără Transnistria)**	**7962**

Există mai multe metode pentru compararea dimensiunilor economiilor, dar indiferent de metoda utilizată, în conformitate cu previziunile autorului, China va deveni cea mai mare economie până în 2030. Cu toate acestea, ne așteptăm, că ritmul de creștere economică a Chinei se va reduce considerabil după 2020, ca urmare a următorilor factori: îmbătrânirea populației, reduce randamentul investițiilor (în prezent, China arată rate înalte de creștere a investițiilor), precum și necesitatea de a dezvolta mai activ soluții inovatoare pentru creșterea productivității și nu pentru a copia tehnologiile de producere existente. În rezultatul cercetărilor autorul consideră că China va urma tendinței generale, observate în trecut în țările cu creștere rapidă, cum ar fi Japonia și Coreea de Sud, în cazul în care ratele ridicate de creștere a încetinit până la un nivel mediu în timp. India are potențialul de a menține o rată de creștere mai mare a economiei pentru o perioadă mai lungă și pentru a crește mărimea PIB-ul său la 10 bilioane USD (ppp) către 2020, iar rata de schimb de piață - până în 2035 an. Cu toate acestea, realizarea acestui potențial depinde de punerea în aplicare consecventă a reformelor instituționale și a programelor de investiții în infrastructură, precum și de la faptul dacă India va fi în măsură să ridice nivelul de educație în rândul tuturor grupurilor de populație.

În tabelul 2 este prezintă evolutia PIB-ului în funcție de țările evaluate PwC. Sunt redate, de asemenea, indicatori de perspectivă asupra PIB-ului la rate de schimb de pe piață, fără ajustare a prețurilor relative. În acest calcul, China va depăși Statele Unite în jurul anilor de 2028, și India ia în mod explicit locul al treilea în clasamentul celor mai mari economii ale lumii spre 2050, depășind ușor SUA.

Tabelul 2. Previziunea clasamentului țărilor după PIB, calculat la PPP (în prețuri constante din 2014, exprimate în USD [6;7]

Țara / anul	2030, previziunea PIB	Țara / anul	2050 previziunea PIB
China	36112	China	61079
SUA	25451	India	42205
India	17138	SUA	41384
Japonia	6006	Indonezia	12210
Indonezia	5486	Brazilia	9164
Brazilia	4996	Mexic	8014
Rusia	4854	Japonia	7914
Germania	4590	Rusia	7575
Maxic	3985	Nigeria	7345
Marea Britanie	3586	Germania	6338
Franța	3418	Marea Britanie	5744
Arabia Saudită	3212	Arabia Saudită	5488
Coreea de Sud	2818	Franța	5207
Turcia	2714	Turcia	5102
Italia	2591	Pakistan	4253
Spania	2175	Italia	3617

Datele, prezentate în tabelele 1 și 2 evaluează puncte importante în ceea ce privește nu numai China și India, dar și în alte țări. Țările cu economii emergente, cum ar fi Indonezia, Brazilia și Mexic, dispun de potențial pentru a eluda Marea Britanie și Franța către 2030, în ceea ce privește PIB-ul, Indonezia către 2050 ar putea crește până la nivelul

patru în clasamentul mondial, în cazul în care continuă să pună în aplicare scopul politicii de a crea condiții pentru o creștere economică în țară. Pe termen lung, Nigeria, Vietnam și Filipine vor ocupa un loc mult mai mare în clasamentul mondial al țărilor în ceea ce privește PIB, reflectând rata relativ ridicată de creștere medie anuală (conform previziunilor, acestea vor atinge 4,5-5,5% pe an), până în 2050. Se preconizează că creșterea medie anuală în Malaezia până în 2050 va fi, de asemenea, la nivelul de 4%. Pentru acest indicator, Malaezia este în clasamentul de mai sus din China, a căror creștere anuală față de aceeași perioadă medie se va ridica la aproximativ 3,5%. Acesta este un rezultat impresionant pentru o țară care a atins deja nivelul mediu al venitului pe cap de locuitor. Economia Columbiei, în conformitate cu previziunile, va crește cu o rată de 4% pe an până în 2050, cu mult peste rata de creștere a țărilor din America de Sud învecinate, cum ar fi Brazilia și Argentina.

Potrivit prognozelor, cea mai lentă rată de creștere în rândul tuturor celor 32 de țări va fi în Japonia, în mare parte cauzată de declinul constant al numărului populației. Ca urmare, se estimează că până în 2050, Japonia va scădea în clasamentul mondial al țărilor în ceea ce privește PIB de la a patra pe locul al șaptelea.

Există o tendință de agravare a poziției în clasamentul țărilor europene. În perioada de până în 2050, rata medie de creștere a celor mai mari țări din zona euro, este estimată la 1,5-2% pe an. Dintre principalele țări - state membre ale UE, cea mai mari rată de creștere vor fi în Polonia, care va depăși Rusia, în ceea ce privește creșterea pe termen lung.

Europa trebuie să depună efort pentru a îmbunătăți rezultatele, în caz contrar acesta va fi depășită, ca urmare a schimbărilor în repartizarea forțelor din economia mondială. Aceste schimbări ne aduc înapoi la o situație în care rolul de lider în economia globală a aparținut țărilor din regiunea Asiei. Ultima dată o astfel de situație a existat înainte de Revoluția Industrială. Poate că Statele Unite vor arăta rezultate mai bune în cazul în care pot rămâne lideri mondiali în domeniul tehnologiilor noi. Cu toate acestea, aceste previziuni sunt realizate în baza presupunerea că economiile de emergente vor continua să aplice politici menite să creeze condiții pentru o creștere economică. În practică, aceasta politică nu poate fi urmată, astfel încât nu toate aceste țări realizează potențialul indicat în previziunile realizate de creștere. În același timp, unele țări pot depăși parametrii de prognoză, cu condiția ca acestea să fie în măsură să accelereze ritmul de creștere a investițiilor și punerea în aplicare a reformelor instituționale[2].

Marea Britanie este tentată serior de ieși din UE cât mai mult posibil, menținând în același timp legăturile economice cu UE. În consecință ea se poate orienta pe Norvegia, Elveția și Turcia sau pe normele OMC. Cel mai îndeaproape de UE și piața sa internă este legată la acest moment, Norvegia, Islanda și Liechtenstein. Aceste trei țări sunt, de rând cu Elveția, state-membre a AELS (Asociația Europeană a Liberului Schimb) și, incluse fără Elveția, în SEE (Spațiul Economic European, SEE). SEE este o versiune mai aprofundată a unei zone de comerț liber cu toți (încă +28), membri ai Uniunii Europene. Aici funcționează cele patru grade de libertate esențiale ale UE: libera circulație a bunurilor, serviciilor, forței de muncă și de capital.

In plus, Norvegia este implicată în unele formate de politică ale UE. Ca urmare, acesta este cel mai apropiat partener al UE, de multe ori se vorbește despre "demimembru" al UE. Astfel, norvegienii au preluat aproximativ trei sferturi din toate legile adoptate la Bruxelles. În același timp, și-au exprimat de două ori în referendumuri împotriva aderării depline în UE, care caută să-și protejeze piața, în special în domeniul agriculturii și pescuitului acesteia.

Modelul norvegian ar oferi cel mai bun posibil acces, după Brexit la o piață comună a UE. În același timp, este absolut inacceptabil pentru ei din punct de vedere politic. Marea Britanie iese din Uniunea Europeană, deoarece majoritatea cetățenilor săi nu doresc să urmeze multe decizii, legi și regulamente care provin de la Bruxelles. Cu toate acestea, Londra avea, cel puțin, posibilitatea de a influența procesul de luare a deciziilor. Din acel moment, Marea Britanie ar fi în rolul actual al Oslo, care aplică normele adoptate fără participarea sa.

Pe lângă aceasta Norvegienii recunosc pe deplin libertatea de circulație a cetățenilor UE, în timp ce mulți britanici au votat pentru Brexit din cauza dorinței de a reduce sau chiar opri afluxul de muncitori migranți din Uniunea Europeană. Din punct de vedere financiar, Marea Britanie ar beneficia puțin. Norvegia mică plătește UE pentru acces nelimitat la piața (mai precis, subventioneaza 15 tari mai puțin din UE): 388 milioane de EUR pe an. Având în vedere PIB-ul britanic și populația din Marea Britanie, alocările ei n-ar fi inferioare decât sumele vărsate în ultimii ani, la Bruxelles, și împotriva căruia s-au răzbunat susținătorii ieșirii din UE (fig. 1).

Elveția are mai puține legături cu zona de comerț liber cu UE ca Norvegia, deoarece republica alpină, face parte din AELS, dar nu și în SEE. Libera circulație a mărfurilor și a forței de muncă într-o mare măsură atinsă, cu toate că există restricții în sectorul agricol. Specificicul relațiilor economice dintre Elveția și UE se bazează pe un număr mare de acorduri bilaterale, și circa 120 de acorduri. Acest sistem este destul de ineficient, conține în sine conflicte potențiale, din care motive nu poate fi atractiv pentru Marea Britanie.

Între Turcia și UE timp de 20 de ani există uniune vamală. Acesta garantează comerțul și libera circulație a majorității mărfurilor și produselor agricole ca: cărbune și oțel este, realizându-se în condiții avantajoase, bazate pe acorduri separate. Avantajul unei uniuni vamale, din punct de vedere britanic: aceasta nu implică libera circulație a forței de muncă și nu necesită contribuții financiare. Un deficit serios al acestui model pentru Londra constă în restricții pentru asigurarea circulației libere a capitalurilor.

În caz că nu se va putea găsi o formă ameabilă de relații între UE și Marea Britanie, se poate reveni la regulele comerciale ale OMC.

Conform politicii din comerț, creșterea businessului internațional este unul dintre pilonii noii ai strategii *Europa 2020*, care își propune să vadă UE mai ecologică și competitivă. Noua strategie acordă o importanță economiei externe ale UE, pe care o definește ca motor al creșterii economice și de creare de locuri de muncă, și recunoaște necesitatea unei abordări coordonate a politicilor interne și externe din UE (fig. 1).

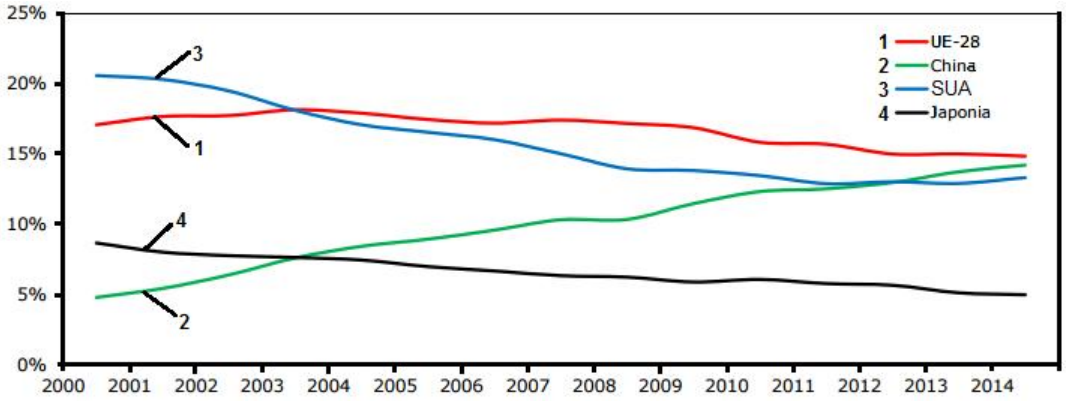


Fig. 1. UE și comerțul mondial cu bunuri. Ponderea UE-28, SUA, Japonia și Chinei pe piață,%. [9]

În mod similar, noua strategie comercială a UE vizând comerțul pentru toți consolidează politica comercială a Uniunii, caută calea principală spre creștere, formarea locurilor de muncă și de investiții, și solicită o renaștere a OMC prin stabilirea a trei obiective principale:

- acordă încredere OMC un rol-cheie în dezvoltarea și aplicarea normelor în toate sectoarele comerțului internațional;
- să adopte o abordare mai concentrată în cadrul OMC, care să abordeze fiecare întrebare în mod individual și nu în conformitate cu abordarea actuală a structurii unice, care necesită să fie de acord cu toate punctele din ordinea de zi;
- a crea un mecanism dublu, care ar permite unui subgrup din OMC să avanseze într-un anumit dosar.

Europa este cel mai mare exportator mondial de bunuri și servicii fabricate și este lider pe piața de export printre circa 80 de țări. UE schimbă produsele cu restul lumii în valoare de 3,517 miliarde EUR în 2015 (tab. 3).

Tabelul 3. UE ca putere comercială cu produse în 2015 (miliarde EUR) [5]

Țările	Exportul	Importul	Total	Balanța comercială
UE	1791534	1727125	3518659	64410
China	170484	350424	520909	-179940
SUA	371223	248437	619660	122786
Japonia	56550	59768	116318	-3217

Importurile și exporturile au crescut în ultimii ani, dar creșterea a fost mai importantă pentru exporturi (88 miliarde EUR) și importuri (35 miliarde EUR). Ca urmare, excedentul comercial din UE-28 a crescut de la 11 miliarde în 2014 la 64 de miliarde EUR în 2015. Surplusului de bunuri comerciale s-a ridicat la 179.4 miliarde EUR în 2015 (fig. 2), beneficiind de balanțe comerciale pozitive în ceea ce privește unelte și echipamente de transport, astfel și substanțe chimice și produse conexe. SUA au rămas principala destinație pentru produsele exportate din UE în 2015, înainte de China, Turcia și Elveția.

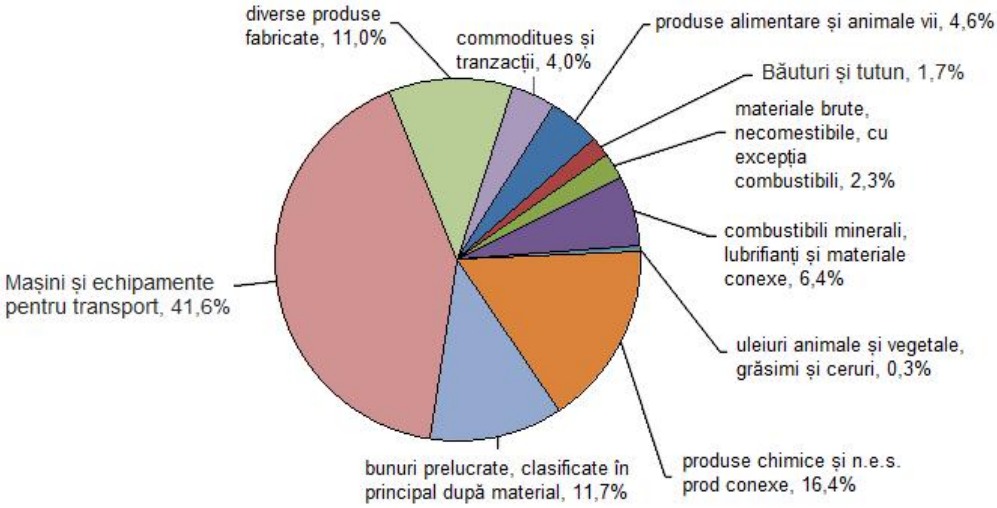


Fig. 2. Exporturile EU-28 de bunuri către UE-28, suplimentare pe sectoare, 2014,%

Importurile totale au crescut cu 2,1% în 2015, comparativ cu 2014 şi s-au ridicat la valoarea de 1 726,5 EUR. În 2014, China a fost primul furnizor de produse în UE, devansând SUA şi Rusia.

UE este lider mondial în comerțul cu servicii, care reprezintă 50% din PIB-ul din fiecare dintre țările-membre. În 2014, UE a înregistrat o balanță de 176,1 miliarde EUR în tranzacțiile cu servicii cu restul lumii, din moment ce exporturile s-au ridicat la 764,9 miliarde, iar importurile la 602 billioane EUR. Comerțul cu servicii au reprezentat 28,7% din importurile de bunuri şi servicii ale UE în 2013. Statele Unite ale Americii, țările Asociației Europene a Liberului Schimb (AELS) şi Asia au fost parteneri importanți ai UE vizând comerțului cu servicii. Conform celor mai recente date disponibile, schimburile comerciale ale UE cu servicii sunt concentrate în trei categorii: alte servicii comerciale, transport şi călătorii (turism).

UE este investitor forte în lume şi unul dintre principalii beneficiari ai investițiilor străine directe (ISD) din alte tari. Intrarea în vigoare a Tratatului de la Lisabona, în 2009, a extins şi mai mult de competența exclusivă a UE în comerțul internațional, care include acum ISD (tab. 3).

Tabelul 3. Comerțul, Investițiile Străine Directe pe continente şi regiuni [9]

Comerțul cu produse în 2012 (în miliarde EUR)	refluxurile de ISD	fluxurile de ISD
Alte țări europene, inclusiv țările-membre AELS	72,2	66,1
America de Nord	80,5	118,5
America centrală	-4,9	48,3
Asia	57,0	38,0

Politica comercială a UE urmăreşte să ajute UE să concureze mai bine pe piețele internaționale (fig. 3). Măsurile de apărare comercială nejustificate blochează în mod incorect exportatorii din UE şi accesul liber la piețele mondiale, iar impactul negativ al acestora ar trebui să fie prin reducerea la minimum ori de câte ori este posibil.

Fig. 3. Investițiile în UE şi UE în restul lumii [3]

Orice industrie exportatoare poate face obiectul unei măsuri de apărare comercială inițiate de către o țară din afara UE, care este responsabilă pentru apărarea drepturilor sale pe parcursul procedurii şi pentru cooperarea cu autoritățile vizând obținerea unui rezultat pozitiv, să aducă produsele lor pe piața europeană. UE sprijină întreprinderile care doresc să importe în UE prin fapte clare cu privire la normele şi cerințele pentru importul în UE.

Concluzii

Creşterea economică în Europa este încă într-o fază de recuperare, cu toate că rămâne prea lentă din cauza obstacolelor persistente moştenite din criză. Deteriorarea mediului internațional impune ca Europa să consolideze motoarele interne de creştere pentru a lupta împotriva creşterii inegalității veniturilor. Redresarea moderată a activității economice în Europa, este însoțită de o creştere a aleatorie a veniturilor. Creşterea concurenței internaționale, inovația tehnologică, creşterea şomajului şi politici flexibile ale pieței forței de muncă a avut un impact negativ asupra veniturilor mai puțin calificate. Acest lucru a condus la o scădere a ponderii veniturilor la cele mai sărace entități din veniturile tuturor firmelor.

Sunt îndeplinite condițiile necesare pentru o recuperare a investițiilor. Acțiunile BCE recente au ca scop sprijinirea recuperării investițiilor în reducerea în continuare a costurilor de finanțare şi facilitarea accesului la credite. Creşterea economică europeană rămâne robustă. Este rezistentă la dispariția treptată a impactului factorilor externi pe care le-a primit în 2015 (scăderea prețului petrolului, deprecierea euro) şi se bazează pe un consum privat dinamic. Şomajul continuă să scadă, iar condițiile sunt în vigoare pentru mai multe investiții, care contribuie în mod semnificativ la creşterea economică. Adăugați la aceasta o politică fiscală care este de aşteptat să devină uşor expansionistă în 2016, Europa consolidează factorii de creştere endogen.

BIBLIOGRAFIE

1. Gribincea A., Burtea E. Valorificarea potențialului de cunoaștere în UE. În: Revista ştiinţifică ***Studii Economice***, 2012, an. 6, nr. 1-2, p. 172-179
2. Gribincea A., Filip I., Maximilian S., Prodan M. Strategia comerțului SUA cu parteneri din UE. În: Revista ***Studii Economice.*** An. 4, 2010, nr. 3-4, p. 169-176
3. Gribincea A., Kozak Y. G. World economy. Training material. Chişinău: IRIM, 2016, 185p.
4. http ://gtmarket. ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info
5. L'Union Européenne et ses partenaires commerciaux. Commission européenne. Bruxelles: 2015. 204p.
6. Perspectivele macroeconomice UE pentru 2016-2017. http ://www. bsi-economics. org/627-union-europeenne-perspectives-macroeconomiques-pour-2016-2017
7. Perspectivele economice din 2016. Cinci repere pentru a naviga apele internaționale agitate. http ://www. cc. lu/uploads/media/Presentation_09_12_2015. pdf
8. Ce perspective economice în 2016? http ://major -prepa. com/economie/perspectives-2016/
9. Eurostat (Context, Statisctical regime 4), OMC, 2016

ANALIZA EFICIENȚEI INOVAȚIILOR LA DIFERITE NIVELE

Raisa DUŞCOV, drd., ULIM

Acest material reprezintă rezultatul analizei problemele de evaluare a eficienței inovării din punctul de vedere micro și macroeconomic. Au fost evaluate conceptele eficacității instrumentelor de inovare la nivel micro (indicele de inovare generalizate) și nivelul macro (indicele integrate de inovare), din unele țări (UE, SUA). Instrumentele pot fi utilizate în cadrul comunității de experți, de exemplu, pentru a evalua eficacitatea acțiunilor guvernamentale în domeniul de activitate, stimularea inovatoare și în mediul de afaceri pentru a determina nivelul de competitate al întreprinderilor sau a regiunii. Inovarea este un factor-cheie pentru creșterea socio-economică durabilă. Se estimează că, în țările dezvoltate, că 50% din creșterea PIB-ului până la 90% este determinat prin inovație și progres tehnologic. Inovațiile au un impact semnificativ asupra competitivității întreprinderilor, cât și a economiei în ansamblu. In plus, baza de resurse de competitivitate, este inovația, reducând dependența de fluctuațiile prețurilor sau conjuncturii pieților. Inovațiile permit să se intre pe piețele mondiale existente de produse de înaltă tehnologie și a crea altele noi. Cifra de afaceri anuală pe piața mondială a noilor tehnologii și produse high-tech este de câteva ori mai mare decât cifra de afaceri pe piața materiilor prime, inclusiv petrol și gaze. Accesul la acest segment promițător al pieței mondiale este imposibilă fără diversificări oferite de inovare. In așa mod crește competitivitatea națională și securitatea economică a țării. În acest articol este revizuit conceptul economiei naționale în cadrul țărilor mici, astfel fiind enumerate avantajele și dezavantajele economiilor naționale a țărilor mici, precum și impactul pozitiv și negativ al economiilor naționale a țărilor mici la economia mondială.

Cuvinte-cheie: *economia națională a țărilor mici, inovații, avantaje, dezavantaje, impactul pozitiv și negativ al globalizării.*

This material is the result of analysis problems for evaluating the effectiveness of innovation in micro and macroeconomic point of view. Concepts were evaluated effectiveness tools micro-level innovation (innovation index generalized) and macro level (integrated innovation index) in some countries (EU, USA). Tools can be used in the expert community, for example, to evaluate the effectiveness of government action on the activity, stimulate innovation in business and to determine the level of compet businesses or region. Innovation is a key factor for sustainable socio-economic growth. It is estimated that in developed countries, that 50% of gdp growth up to 90% is determined by innovation and technological progress. Innovations have a significant impact on the competitiveness of enterprises and the economy as a whole. In addition, the resource base of competitiveness is innovation, reducing dependency on price fluctuations or market conjuncture. Innovations allow to enter world markets existing high technology products and create new ones. The annual turnover of the global market for new technologies and high-tech products is several times higher than the turnover of commodity markets, including oil and gas. Access to this promising segment of the global market is impossible without diversification offered by innovation. In this way increase national competitiveness and economic security of the country. This article is reviewed concept national economy within the small countries, such as the advantages and disadvantages listed national economies of small countries as well as positive and negative impacts of the national economies of small countries in the world economy.

Key words: *national economy of small countries, innovations, advantages, disadvantages, positive and negative impacts of globalization*

Introducere. La etapa actuală evenimetele mondiale se învârte în jurul țărilor mari și puternice industrializate, care mențin pârghiile principale în economia mondială și mai puțin se acordă atenția țărilor mici care consideră majoritatea. Jumătate din țările lumii au populația de mai puțin de 5 milioane de oameni, și circa 50 dintre țări, mai puțin de 1,5 milioane de oameni. În acest context apare întrebare, cum aceste țări supravețuiesc în mediul acestor puteri mondiale?

Obiectivul cercetării rezidă în studierea principiului viabilității țărilor mici în condițiile actuale. Rolul inovațiilor în redresarea situației economice în țările mici.

Metodologia cercetării constă în aplicarea metodei comparative, statistice, analizei, istorice, inducției și deducției.

Rezultate și analiză. Problema viabilității țărilor mici, în epoca globalizării, cercetatorii au studiat-o două argumente. În primul rând, experiența anterioară a comunității internaționale a statelor arată că statele mari nu sunt întotdeauna mai bine să facă față provocărilor și provocarea de timp decât țările mai mici. În al doilea rând, putem observa că acum, spre deosebire de tendințele unitariană, și tipică secolului al XX-lea, trafic la leziuni, care ocupă spațiu apare tendința opusă a programelor îndreptate împotriva unei singure civilizații universalismului abstract [1].

Țările mici existau pentru ca în lume să fie loc unde maximul de posibilități în numarul populației țărilor să fie cetățenii în sensul deplin al cuvintului. Cercetările permit autorului să dezvăluie conceptul țărilor mici, care sunt avantaje și dezavantaje, care sunt caracteristicile și rolul lor în economia mondială. Problema statelor mici a fost pusă în discuție cu mai mult de 2,5 mi de ani în urmă. Astfel cercetători greci anticii menționează că, puternicii caută să realizeze ceea ce se poate realiza, pe cînd cei slabi acceptă ceea cu ce trebuie să se resemneze. Aceasta nu este doar soarta țărilor

mici, însă definiția în ce constă o țară mică: există puteri mondiale, există puteri regionale și există țări mici care trebuie să se resemneze cu acest fapt. Din punct de vedere istoric statutul de țării mici a fost caracterizată de resurse limitate și imposibilitatea în consecință pentru a-și asigura propria lor siguranță. Atunci apar întrebări cum țările mici supravețueau între țările mari din lume la condițiile de cooperare și provocări globale temporare, care sunt avantajele lor, ce permit depășirea problemele care apar.

În epoca globalizării și în afara acesteia rămân fapte care urmează sunt relevante. Avantajele de state mici este după cum urmează.

1. Experiența anterioară a comunității internaționale a statelor arată că statele mici mai bine să facă față provocărilor și provocarea de timp decât țări mari, să expunem mai mari materializate prin faptul că astăzi majoritatea cei mai bogați (nivelul de trai) din lume - o țară mică.

2. Statele mici, pentru că nu au pretenții hegemonice sunt mult mai credibile pentru comunitatea internațională decât cele mai mari.

3. În economia globală de astăzi, în cazul care nu există bariere comerciale și concentrate încălcarea fiecărei țări sau grupuri de țări, state mici au primit o oportunitate de a utiliza lor specifică "know-how" și o varietate bogată de idei stabilite pentru a face față cu succes concurenței la nivel mondial.

4. Un rol important în succesul economic al țărilor mici individuale joacă și unii factori specifici: poziția geografică bună (Singapore), neutralitatea politică (Elveția), etc.

5. O mare parte a țărilor în curs de dezvoltare, desfășoară efectiv o politică socială și fiscală. Costurile forței de muncă reduse, cheltuieli relativ mici cu privire la bunastarea socială, impozite reduse și dimensiunile mici ale țării creează un avantaj competitiv naturale. Un numar mic de populație înrezistrată înseamnă mai puține obligații sociale, care pot fi obținute și la un nivel scăzut de impozitare, care nu își pot permite o țară mare[1].

6. Avantajul țărilor mici conctă în faptul că ele au primit posibilitatea utilizarea influențelor non-militare. Nefiind o puteri cu drepturi depline construirea în comun unele țări mici, din cauza naturale, economice, umane, sau poate resurse reale dobândite de influență în unele aspecte ale relațiilor internaționale. Ca exemple pot fi menționate Elveția (Regulamentul financiar și diplomație), Kuweit (hidro-carburi), Olanda și Suedia (dreptul internațional Tribunalul de la Haga și arbitraj de la Stockholm).

7. Avantaj concurențial, a multor țări mici în domeniul diplomației este abilitatea de a formula un interes național solid și să se concentreze pe activitatea una sau mai multe direcții, precum și diplomația creativă, care este inevitabilă, cu resurse limitate.

În plus față de toate aceste avantaje, țările mici există anumite dezavantaje:

1. Țările mici suportă suplimentare cheltuieli. În afară de aceasta, țările mici au procentul mai mare de cheltuieli ce merge la aparatul de stat și, în cele din urmă, țările mici cu puține limbi trebuie să cheltuiască fonduri semnificative pentru educație, editarea de carte și ca un întreg pentru a menține cultura națională, ca exemplu: "Editorul Islandez Benedikt Johannesson estimează că aceste costuri la 3% din PIB-ul Islandei".

2. Globalizarea oferă țărilor mici posibilitatea de a se dezvolta prin specializare, dar, pe de altă parte, ea le face extrem de dependentă de procesele globale care pot influența asupra țărilor mici. Această dependență poate lua o varietate de forme:

- dependența de cererea și prețurile pentru un mic set de mărfuri exportate,
- dependența de importurile de majoritatea absolută a produselor industriale,
- dependența de finanțarea externă sub formă de investiții private străine,
- dependența de politica monetară a țărilor dezvoltate majore, cu principalele valute de rezervă, în special dolar și euro.
- dependența de "regulile jocului" au un impact asupra formării pe care majoritatea țărilor mici nu este posibilă. Este vorba despre normele OMC, condiții inegale de materii prime și de comerț de înaltă tehnologie, practica FMI pentru a oferi împrumuturi cu condiția unei politici macroeconomice, care este convinabilă deconducerea țărilor dezvoltate.

3. Pentru țările mici, costul de eșec este mare, deoarece fixarea nu poate avea suficiente resurse sau stabilitatea sistemului.

4. În calitate de neajunsuri poate pleca CTN din economii țărilor mici, ceea ce poate duce la o scădere suplimentară a producției, o creștere a șomajului, o reducere a consumului intern și devalorizarea monedei naționale.

5. Unul dintre neajunsurile țărilor mici asociate cu plecarea capitalului străin din sistemele lor financiare. Din moment ce majoritatea țărilor mici au sisteme bancare subdezvoltate și sunt dependente de finanțarea externă, acest proces dramatic crește probabilitatea de criză economică.

6. Bazarea pe un control direct din exterior. Rezervele valutare minore, o sarcină ridicată a datoriei și necesitatea de a atrage noi împrumuturi pentru a rezolva problemele curente au forțat unele țări mici, inclusiv relativ mare, se aplică pentru creditele noi acordate organizațiilor internaționale care încep să dicteze regulile jocului[3].

7. În vremuri de crize mondiale, țările mici sunt locul în care economiile mari pot "reseta" a problemelor emergente (de exemplu, "export" șomaj și inflație), adică, țările mici funcționează ca un fel de airbag-ului.

Influența pozitivă a statelor mici în economia globală este după cum urmează:

1. Țările mici asigura echilibrul flexibilitatea sistemului de putere. De asemenea, acestea contribuie la relațiile internaționale există element de incertitudine și impredictibilitate care determină puterea să fie mai atenți atât în politica externă și în practică, utilizarea forței militare.

2. Imposibilitatea țările mici în de a contesta ordinea internațională existentă capabilă să "tăcerea", pentru a oferi sprijin această ordine și competențe de sprijin de acțiune. Acest din urmă fapt permite țărilor mici deși mecanism indirect, dar importantă influență asupra puterilor politice.

3. Cu cît mai puține resurse are o țară, cu atît mai prețuită valoarea acestei puține resurse. Pentru țările mici, asa resursa sunt diplomația, și după ei sunt cei mai puternici susținători ai instituționalizarea normelor de drept internațional, consolidarea regimurilor internaționale și acțiuni colective, crearea organizațiilor internaționale și a sistemelor de securitate colectivă. Calitatea de membru în cadrul organizațiilor internaționale sporește capacitatea țărilor mici, atât prin formalizarea regulilor de conduită, precum și prin formarea resurselor colective și discutarea utilizării programului pentru a asigura propriile interese.

4. Pentru piața de mărfuri țările mici sunt un fel de, care contribuie în mod semnificativ la volumul total al pieței mondiale.

5. În final, daca nar fi fost țările mici, n-ar exista state pentru că însăși categoria de "țară" este o relativă și apare numai atunci când se compară puterea/influența/putere mai mulți jucători.

Cu toate acestea, creșterea rolului țărilor mici în OCP atrage după sine unele consecințe negative:

1. Nu are suficiente resurse pentru a-și proteja interesele în procesul de negociere, țările mici au dreptul de că se va opune în cadrul organizațiilor internaționale, în cazul în care acestea le au. Astfel, ei blochează adesea activitatea unor grupuri mari de țări, precum și punerea în aplicare a proiectelor strategice. În astfel de situații, întregul potențial al țărilor mici, inclusiv "forța morală", începe să lucreze împotriva intereselor vitale ale multor organizații mari și grupuri de țări. Cele mai bine integrate organizațiile internaționale depășeau chiar și țările mici ridică probleme în legătură cu "dictatura piticilor"[2]. Este năzuința de a preveni o astfel de dezvoltare a fost unul dintre motivele principale ale reformei instituționale a UE inițiate de tratatele de la Nisa și Lisabona expiră.

2. Uneori, țările mici încearcă să transforme în politică externă resurse ce au relații cu vecinii potențialul de conflict.

3. Foarte multe țări mici, nu numai țările în curs de dezvoltare, caracterizate prin percepției consumatorilor. Retorica unora dintre cele mai sărace țări din Africa (Somalia, cel mai tipic exemplu) conduce la concluzia că acestea nu sunt atât de mult pentru a cere asistență economică, deoarece necesită, fiind încrezute că țările dezvoltate le datorez pentru trecutul colonial.

4. Inovarea este un factor cheie pentru creșterea socio-economice durabilă. Se estimează că, în țările dezvoltate, de la 50% până la 90% din creșterea PIB-ului este determinată de inovare și progresul tehnologic, în timp ce în țările slab dezvoltate creșterea PIB-ului la 60% este determinată de exportul materiei prime. O caracteristică a economiei post-industriale, care are ca scop construirea condițiilor corespunzătoate dezvoltării, rolul inovațiilor imperative care sunt ca un "motor" al dezvoltării tuturor sectoarelor industriei.

5. Inovațiile au un impact semnificativ asupra competitivității întreprinderilor, cât și a economiei țării în ansamblu. Studiile empirice au confirmat dependența dintre economia inovatoare și PIB-ul pe cap de locuitor (Dalman, a. 2003. R2 = 0,85). In plus, baza de resurse de competitivitate, care poate servi ca o alternativă la inovație, conduce la o scădere a eficienței în sectoarele tradiționale publice, dependența de fluctuațiile prețurilor la nivel mondial pentru resurse, amenințare la adresa securității naționale, dependența de resursele naturale și altele.

6. Inovațiile permit a ieși pe piețele mondiale existente a produselor de înaltă tehnologie și de a crea altele noi. Cifra de afaceri anuală pe piața mondială a noilor tehnologii și produse inteligente este de câteva ori mai mare decât cifra de afaceri pe piața materiilor prime, inclusiv petrol și gaze. Accesul la acest segment promițător al pieței mondiale pare aportună pentru țările mici (Singapore, Coreea de Sud, Luxemburg etc.) prin diversificare și inovare.

7. Toate eforturile întreprinse în ultimul timp nu sunt suficient de eficiente: de exemplu ponderea Rusiei pe piața mondială de produse de înaltă tehnologie este de numai 0,3% -0. 5%, în timp ce ponderea SUA - 36%, Japonia - 30%, Germania - 17%. Produsele cu tehnologii de vârf în totalul exporturilor este nu mai mult de patru la suta, în timp ce în China, cifra este de 22,4%, Coreea de Sud - 38,4%, Ungaria - 25,2%.

8. În final, țările mici sunt vulnerabile la influențe externe. Politicile lor interne și externe pot fi definite "control extern". In cazuri extreme, ar putea fi o răsplată directă. Cel mai adesea există o "cumpără" poziția o țară mică de: furnizarea de beneficii economice și comerciale, în schimbul unei țări mari este susținută de un număr semnificativ aspecte[3]. Un astfel de sprijin poate fi crucial atunci când o țară mică are poziții în cadrul organizațiilor internaționale și poate duce la consecințe negative pe o scară globală.

Contribuția țărilor mici în funcționarea sistemului de relații internaționale este acela de a asigura flexibilitatea sistemului, puteri de control, prin acțiunile lor legitimizarea, facilitând proiectarea regimurilor internaționale și rolul dreptului internațional, importanța creșterii organizațiilor internaționale și a altor forme de cooperare multilaterală. Țările mici sunt în continuare "consumatori" de securitate, dar în materie de " Politică scăzută" de influența lor în ultimele decenii a crescut în mod semnificativ. Probleme sistemice pe care țările mici, pentru a crea o ordine mondială este legată de diferența dintre, pe de o parte, posibilitățile crescute ale țărilor mici și, pe de altă parte, tipice multor țări mici nu au o viziune strategică și responsabilitate, sentimentele consumatorilor și calitatea scăzută a elitei politice.

Concluzii. Țările mici s-ar simți mai confortabil în termeni utopice de pace eternă, interdependența și formarea unui sistem politic echitabil al guvernanței globale. Dar, în creștere instabilitate la nivel mondial, amenințările la adresa securității în creștere și importanța factorului militar. Lumea se află într-o perioadă de criză economică prelungită. Economiștii argumentează despre dacă acesta va fi cel mai profund de la Marea Depresiune, sau pur și simplu adânc. Reducerea resurselor va duce la o competiție de strângere.

Strategic pentru țările mici există două comportamente posibile. Izolație pe termen lung, în mod evident ineficientă, cu toate acestea, în această situație involuntar poate obține mai multe micile țări ale lumii a treia, a fost inutile pentru comunitatea mondială. Integrare structurile economice și politice regionale ale unei perspective mai realiste. În acest caz, soarta țărilor mici va depinde de nivelul de dezvoltare economică și a culturii politice dintre principalele țări care alcătuiesc nucleul unui subsistem regional relațiile internaționale. In concluzie, putem spune că "salvarea" țărilor mici este bine conceput și, de asemenea, transferul constituțional justificată a drepturilor suverane naționale de către instituții supranaționale și organizații internaționale.

BIBLIOGRAFIE

1. Robert Reich – „The Work of Nations”, în Mark Lewis, Robert Fitzgerald, Charles Harvey „The growth of nations. Culture, competitiveness and the problem of globalization”, Bristol Academic Press, 1996, p. 11 2 Peter Dicken – „Global shift. The internationalization of economic activity”, second edition, Paul Chapman Publishing Ltd., 1992, p. 121
2. Winters L. A. and Martins P. When comparative advantage is not enough: business costs in small remote economies//World Trade Review. Vol. 3. Issue 03. November 2004. P. 347-383.
3. О взаимосвязи размера страны и величины внешнего долга см. например: Cas S. M. and Otal R. Big Government, High Debt, and Fiscal Adjustment in Small States. IMF Working Paper. WP/08/39. February 2008.

SPECIFICUL CULTURII FIZICE ȘI SPORTULUI CA PARTE A ECONOMIEI NAȚIONALE

Constantin ȚUȚU, drd., Universitatea de Stat din Moldova

În prezent, cultura fizică și sportul pătrund insistent și constant în viața cotidiană a oamenilor: dovadă este și creșterea permanentă a numărului cluburilor și organizațiilor sportive pe tot globul. Tot mai multe entități economice sunt interesate să ofere angajaților săi posibilitatea frecventării sălilor de sport, în calitate de bonus, căci savanții au demonstrat că acest fapt conduce la creșterea productivității. Cultura fizică și sportul are un impact considerabil asupra forței de muncă, a consumului, structurii cererii, comportamentului consumatorilor, turismului și alor indicatori ai sistemului economic.

Concomitent, piața reacționează adecvat la nevoile oamenilor: producătorii de bunuri și servicii sportive extind gama de produse disponibile pentru a îmbunătăți calitatea acestora, și astfel se formează o nouă cerere. Organizarea afacerilor de succes este posibilă în cazul în care se respectă anumite condiții cum ar fi: gestionarea eficientă a organizațiilor sportive, bazată pe colectarea și analiza permanentă a informațiilor despre piețele-țintă și consumatori, cu corectarea ulterioară a activității organizațiilor sportive inclusiv în domeniul resurselor umane, marketingului, publicității etc. Deci, este evident că sportul și cultura fizică se interconectează armonios cu asemenea noțiuni economice cum sunt: managementul, gestionarea economică, formarea prețurilor și activitatea economică, în integru.

Scopul cercetării constă în estimarea, evidențierea și descrierea specificului culturii fizice și sportului ca activitate, ce implică o serie de factori de producție, majorând nivelul calitativ al forței de muncă și a productivității muncii fapt ce va contribui la dezvoltarea social-economică şi la sporirea calităţii vieţii populaţiei.

În prezenta cercetare, autorul a utilizat un set de metode și instrumente științifice care include metoda comparativă, analizei, statisticii, previziunii, inducției și deducției etc.

***Cuvinte-cheie**: economie, educaţie fizică, sănătate, sport, creștere economică.*

Currently, physical culture and sport are consistently and insistently entering the daily life of humans: as evidence is the increasing number of sports clubs and organizations across the globe. More and more economic entities are concerned to offer its employees the possibility to attend the fitness center, as a bonus, because scientists have shown that this leads to the increase of productivity. Physical culture and sport has a considerable impact on employment, consumption, demand structure, consumer behaviour, tourism and other economic indicators.

At the same time, the market reacts appropriately to the needs of people: manufacturers of sports goods and services expand the range of products available in order to improve their quality, and thus it forms a new demand. The organization of successful businesses is possible if it complies with certain conditions such as: efficient management of sports organizations, based on the collection and analysis of information about the target markets and consumers with subsequent correction of the work of sports organizations including the human resources, marketing, advertising, etc. So, it is obvious that sport and physical culture are connected with such economic concepts as: management, economic management, pricing and economic activity in whole.

The aim of the research is to estimate, highlight and describe of the particularities of physical culture and sport as an activity, that involves a series of production factors, increasing the level of quality of employment and labour productivity which will contribute to the social and economic development and enhance the quality of life of the population.

In this research, the author has used a set of methods and scientific tools which include the comparative, of analysis, statistical, forecasting, induction and deduction method, etc.

***Key words:** economics, physical education, health, sports, economic growth.*

Dezvoltarea sportului de-a lungul istoriei umane pot relata multe despre schimbările sociale în societate, căci mereu se acordă o mare atenție culturii fizice și sportului ca unie componente importante ce unește armonios sferele social-culturale, în cadrul căreia se pot rezolva mai multe sarcini economice, politice și alte sarcini la fel de importante. Din punct de vedere economic, cultură fizică și sportul, pe bună dreptate, este interpretată ca o activitate utilă social pentru a oferi o varietate de servicii legate de sfera non-producție și, prin urmare, nu este direct implicată în crearea de produs tangibil.

Producția de mărfuri și acordarea serviciilor ce satisfac diverse nevoi ale populației, presupun asigurarea acestor activități prin respectarea unor stricte condiții tehnico-materiale, organizatorice și resurse umane, printre care și dezvoltarea unei rețele de activități sportive, organizarea evenimentelor sportive, evenimentelor de divertisment, producția și vânzarea de mărfuri sportive; repararea și închirierea de echipamente sportive, etc. În această ordine de idei, remarcăm că toate entitățile și instituțiile economiei naționale, în funcție de funcțiile lor sunt componente ale sectoarelor economice. Cultura fizică și sportul, ca ramură a economiei naționale, este considerată în literatura de specialitate și ca un sistem de întreprinderi, instituții și organizații implicate în activități menite să asigure dezvoltarea fizică deplină a omului [1].

Formarea culturii fizice și sportului, ca sector al economiei, este condiţionată din necesitatea unor acțiuni concordate cu toate serviciile și departamentele conexe ale acestui domeniu, orientate spre distribuirea univocă a

activelor fixe şi a resurselor umane. Anume de această conjunctură este determinat rolul şi locul culturii fizice şi sportului în producția socială, precum şi în structura sectorială a economiei.

După cum se cunoaşte din teoria economică, de a îmbunătăți bunăstarea cetățenilor a oricărei țări este posibil numai datorită creşterii economice continue bazată pe creşterea economică extensivă ori/şi pe creşterea intensivă. În scopul de a asigura o creştere economică stabilă, guvernul poate alege două căi principale: fie mişcându-se în direcția utilizării mai multor factori de producție – muncă, terenuri şi capital, fie folosind echipamente şi tehnologii mai avansate, implementând în producție cele mai recente realizări ştiințifice, majorând nivelul calitativ al forței de muncă şi a productivității muncii.

Cultura fizică şi sportul au propriile lor elemente specifice de producție. Se are în vedere, mijloacele de muncă care constau din: instalații sportive, echipament sportiv; activitatea angajaților din domeniul sportiv, şi nu în ultimul rând - subiectul activității sportivilor de performanță şi a celor care propagă activitățile sportive.

Ținând cont de faptul că sportul şi cultura fizică sunt componente ale sferei nemateriale, rezultatul muncii lucrătorilor din domeniul sportului comportă, totuşi, o formă materială, deoarece resursele umane sunt implicate indirect în crearea produsului social şi a venitului național, având un impact direct asupra sferei materiale.

Deci, conform celor relatate, putem identifica cultura fizică şi sportul drept componentă a activității economice, funcția de bază fiind producerea de servicii sportive. În domeniul culturii fizice şi sportului, este necesar să se facă o distincție clară între sportivii de performanță, angajații care oferă servicii sportive, şi consumatorii acestor servicii, adică clienții care utilizează respectivele servicii realizate sub diverse forme, şi care necesită un consum de bunuri materiale, timp, efort fizic şi mental.

Activitatea antrenorilor sportivi se realizează prin forme organizatorice specifice, or, actualmente sunt create instituții ştiințifice şi academice, componente de gestiune a organizațiilor ce oferă servicii de cultură fizică şi sport. Deci, în prezent există toate atributele care caracterizează sportul şi cultura fizică, drept o componentă independentă economiei.

Astfel, referindu-ne concret la Republica Moldova, în cadrul procesului de dezvoltare a unei societăți sănătoase, dea lungul anilor s-a constituit un sistem de organizații cu profil de cultură fizică şi sport: ONG-uri, organizații comerciale şi instituții de stat, a căror activitate rezidă în acordarea unor servicii în domeniul culturii fizice şi sportului. Aceste acțiuni se manifestă sub forma unor activități, programe, sisteme de învățământ şi antrenamente, îndrumare metodice, consultații, manifestații sportive etc. Domeniul respectiv reprezintă un larg sistem social dirijat. În Strategia de dezvoltare a culturii fizice şi sportului din Republica Moldova pentru anii 2013-2020 şi Planul operaţional de implementare a Strategiei este definit rolul culturii fizice şi sportului în dezvoltarea potențialului uman al țării, stabilizarea situației demografice şi reducerea mortalității persoanelor în vârstă aptă de muncă [2].

Este cunoscut faptul că în ţările în care sportul prosperă se observă formarea unei baze tehnologice inovaţionale de dezvoltare a culturii fizice şi sportului, întemeiate pe folosirea noilor realizări în domeniul teoriei şi metodicii educaţiei fizice şi antrenamentului sportiv, al pedagogiei, psihologiei, sociologiei, biomecanicii, biotehnologiilor, medicinii, informaticii şi managementului. Aceste activități contribuie la menținerea unei societăți sănătoase şi apte de muncă. În acest context, RM se confruntă cu mari dificultăți, iar întârzierea în implementarea tehnologiilor inovaţionale împiedică dezvoltarea eficientă a culturii fizice şi a sportului şi influenţează negativ asupra competitivităţii sportului moldovenesc în condiţiile concurenţei globale, respectiv si a dezvoltării economice a țării.

Sistemul existent de finanţare a culturii fizice şi sportului nu poate asigura satisfacerea necesităţilor populaţiei atât în ce priveşte sportul pentru toţi, cât şi în sportul de performanţă, olimpic şi paraolimpic. Dacă în ţările Uniunii Europene, pentru aceste tipuri de activitate se alocă de la 0,1% până la 0,7% din PIB, în ţara noastră se alocă în limitele a 2,4% din buget, conform unui singur articol referitor la tineret, artă şi cultură. Din datele Biroului Naţional de Statistică pentru anii 1995-2011 reiese că indicii oscilau foarte puţin şi constituiau 1,5% din bugetul programat, dar se realiza în limitele a 1,4%. În acelaşi timp, bugetul ocrotirii sănătăţii pentru anii 2004-2011 oscila de la 11,3% până la 11,9%, iar în sfera învăţământului de la 19,3% în a. 2004 până la 21,4% în a. 2011 [2].

În ceea ce priveşte limitarea şi raritatea resurselor este oportun de a se orienta spre opțiunea creşterii economice intensive. În acelaşi timp, este de dorit să se cunoască criteriile cantitative specifice, care caracterizează ponderea fiecărui din factori de producție în creşterea economică, în contextul contribuției acelor componente care sunt asociate cu utilizarea resurselor forţei de muncă [3].

Bazându-se pe cercetările economice efectuate în acest domeniu, în special, lucrările vestitului economist american Edward Fulton Denison, vom aduce următoarele rezultate (vezi figura 1).

Datele figurii arată că creşterea productivității muncii este cel mai important factor care contribuie la creşterea produsului şi a veniturilor reale. Creşterea costurilor forţei de muncă va aduce ⅓ din creşterea venitului real în această perioadă şi ⅔ din creştere asigură o productivitate sporită a muncii. Aceasta din urmă se explică prin progresul tehnico-ştiințific, adică sunt factori intensivi. În alte țări, cu economia de piață dezvoltată, au fost obținute aproximativ aceleaşi rezultate.

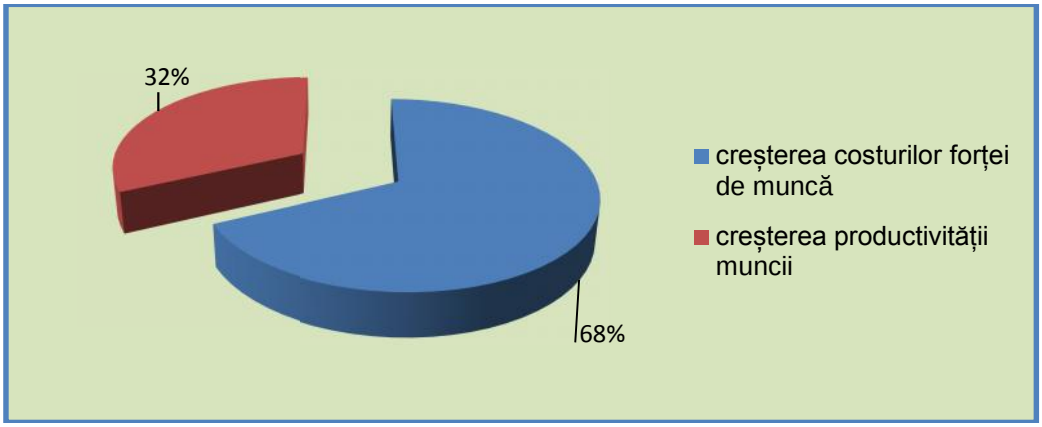


Fig.1. Ponderea factorilor creșterii economice [3]

În ultimii ani, relațiile economice în domeniul sportului şi culturii sportive în republica noastră au fost supuse unor schimbări semnificative: mediul macroeconomic a fost transformat radical, s-au schimbat relațiile de proprietate în sistemul organizațiilor sportive și a infrastructurii acestora, au fost create numeroase cluburi sportive bazate pe relațiile de piață, şi la aceste relații au fost nevoite să treacă și echipele sportive și federațiile sportive naționale. Astăzi, putem confirma cu vehemență că schimbările respective în Republica Moldova sunt la o etapă incipientă, există încă multe de făcut, inclusiv pentru crearea unei forme organizaţional - juridice menite să asigure implementarea cercetărilor ştiinţifice în practica sportului de performanţă care vor asigura implementarea mai rapidă şi mai eficientă a elaborărilor ştiinţifice în industrie şi în business.

Una din problemele principale în acest context este finanțarea insuficientă a sectorului analizat. Astfel, conform legislaţiei în vigoare, finanţarea culturii fizice şi sportului se efectuează:

- ✓ din contul mijloacelor bugetului de stat şi al bugetelor unităţilor administrativ-teritoriale;
- ✓ din mijloacele instituţiilor, organizaţiilor, întreprinderilor şi asociaţiilor lor;
- ✓ din mijloacele provenite de la desfăşurarea loteriilor sportive;
- ✓ din desfăşurarea acţiunilor sportive publice; e) din acţiuni filantropice şi donaţii de la organizaţii şi cetăţeni;
- ✓ din alte surse care nu contravin legislaţiei.

Indiferent de faptul că în prezent există multiple surse de finanţare prevăzute de legislaţie, procedura de finanţare a culturii fizice şi sportului la etapa actuală rămâne în continuare ineficientă, fapt demonstrat de ansamblul problemelor de ordin financiar cu care se confruntă acest domeniu. Pentru Republica Moldova este evidentă necesitatea acută a acordării unor finanţări suplimentare pentru majorarea anuală a cuantumului de cheltuieli cu 7-8% în scopul desfăşurării măsurilor sportive naţionale şi internaţionale. De asemenea considerăm necesar de a atrage atenția asupra necesității asigurării unor condiţii optime de funcţionare a organizaţiilor sportive prin majorarea anuală a volumului mijloacelor băneşti cu circa 5%. Finanţarea culturii fizice şi sportului trebuie să se realizeze conform unui articol aparte, destinat acestei activităţi, şi nu cumulativ cu altele iar organizaţiile care finanţează desfăşurarea unor măsuri de cultură fizică şi sport pentru studenţi şi tineretul studios trebuie să fie scutite de impozitul pentru venit.

La rândul său, productivitatea muncii depinde de următorii factori: capacităţi intelectuale, activitatea vitală, calităţile fizice şi potenţialul creativ al angajaților. Practicarea sistematică a culturii fizice și sportului are un efect benefic asupra sănătății, activităţii mentale, perseverența persoanei.

Este dovedit științific că activitatea fizică prelungeşte vârsta aptă de muncă, este benefică pentru activitatea mentală [4]. De exemplu, gimnastică de dimineață – este unul dintre cele mai bune moduri de a aduce corpul într-un tonus de lucru și de a spori activitatea creierului. În condițiile moderne de îmbătrânire a populației și reducere a natalităţii, impactul acestor factori este de prima importanță pentru menținerea sau favorizarea ritmurilor de creștere economică. Astfel, angajatul, care acordă o atenție cuvenită practicării culturii fizice, se îmbolnăvesc mai rar, se încadrează mai uşor în muncă, creează în jurul său ambianţa emoţională favorabilă și au scopuri bine determinate, în comparaţie cu alţii. Toate aceste calități, sporind competitivitatea forței de muncă, indiferent de domeniul economiei, permit de a majora ritmuri de creștere economică.

Rolul culturii fizice și sportului nu se limitează doar la factorii menţionaţi mai sus. Odată cu dezvoltarea culturii fizice și sportului oamenii au învățat să obțină beneficii materiale din această sferă a vieții sociale – a apărut businessul sportiv. În întreaga lume, apar tot mai multe organizații și instituții sportive, ale căror servicii au cerere înaltă. La aceste organizații se referă centre de cultură fizică și reabilitare, federații ale diferitor tipuri de sport, cluburi de fitness și shaping, centre turistice, secții sportive în diferite tipuri de sport, etc.

După cum am mai menționat, într-o ramură aparte se distinge sportul profesional, în care sportivii pentru performanțele lor primesc salarii. De obicei, acestea sunt tipuri de sport spectaculoase (box, fotbal, hochei, etc.). Multe companii din întreaga lume atrag sportivii, ca fiind cei mai cunoscuți și respectați oameni din comunitate, pentru a face publicitate brandurilor lor, pentru care sportivii primesc onorare impresionante.

Business şi sport au multe similitudini. Precum în sport sunt rivali, în afaceri există concurența. Ambelor sfere este caracteristică tendința spre atingerea rezultatelor din ce în ce mai mari. Orice om de afaceri este dornic să dovedească prin activitatea lui, că el aduce binele societății și este demn de respect public. Prin urmare, în sport și afaceri, există aceeași motivație, stimulând spre acțiune și dezvoltare a abilităților pe arena sportivă sau în domeniul furnizării serviciilor. De asemenea, afacerea poate juca un rol important în rezolvarea problemelor sociale importante, cum ar fi lupta împotriva viciilor, lupta împotriva alcoolismului și fumatului, sporirea activității populației.

Cultura fizică şi sportul joacă un rol important în rezolvarea problemelor de natură socio-economică, deoarece este o sferă socio-culturală specifică, care are un efect pozitiv asupra indicatorilor importanți ai bunăstării economice a țării. Realizările sportive ale țării sunt indicatorul stabilității și dezvoltării durabile a statului.

În concluzie, **c**onsiderăm că antrenarea persoanelor în practicarea regulată a culturii fizice şi sportului poate atinge indici caracteristici ţărilor dezvoltate ale lumii, fapt care impune formularea unor cerinţe faţă de standardele organizării procesului de educaţie fizică, faţă de accesibilitatea serviciilor de cultură fizică şi sport, precum şi faţă de calitatea asigurării medicale, tehnico-materiale, ştiinţifico-metodice şi de personal, ceea ce va contribui la: crearea unor garanţii reale de către stat privind respectarea dreptului cetăţenilor Republicii Moldova la practicarea educaţiei fizice şi sportului; aprobarea principiilor de formare a unui mod de viaţă sănătos pentru toate categoriile de populaţie din republică; reducerea manifestărilor asociale ale tinerei generaţii, sporirea activismului social al acesteia; fortificarea sănătăţii populaţiei, crearea condiţiilor pentru adaptarea socială a persoanelor cu dezabilități şi a invalizilor; modernizarea sistemului de educaţie fizică în cadrul instituţiilor de învățământ, atribuirea unui caracter atractiv formelor noi de organizare a activităţii sportive a elevilor şi studenţilor.

Generalizând, constatăm că impactul economic și social enorm al punerii în aplicare a programelor de dezvoltare a culturii fizice și sportului de masă este de necontestat. Prin activitatea fizică şi sport elevi, studenți și muncitori din toate sferele activității economice capătă și dezvoltă astfel de calități, cum ar fi autodisciplină și perseverență, autocontrol și introspecție, învaţă să înfrunte lenea și slăbiciunea sufletească, antrenează voința și mușchii.

În altă ordine de idei, sfera businessului sportiv implică milioane de oameni în orbita sa, care regenerează potențialul său muncitoresc și emoțional, se odihnesc activ și trec la alte tipuri de activitate, acumulează noi cunoștințe și competențe în ceea ce privește activitatea motrică, alimentație rațională, practicarea unui stil de viață sănătos. În acest aspect businessul sportiv prezintă elementul important în procesul de reproducere a forței de muncă de înaltă calitate, dezvoltare și consolidare a resurselor umane.

BIBLIOGRAFIE

1. М.И. Золотов, Н.А. Платонова, О.И. Вапнярская. Экономика массового спорта: учебное пособие, М.: «Физическая культура», 2005.
2. Strategia de dezvoltare a culturii fizice şi sportului din Republica Moldova pentru anii 2013-2020
3. Denison E.F. The Sources of Economic Growth in the United States & the Alternatives Before us. New York, 1962
4. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес. М.: «Кнорус», 2006. 320 с.

Secţiunea II
ECONOMIE AGROALIMENTARĂ ŞI DEZVOLTARE RURALĂ

Section II
AGRI-FOOD ECONOMICS AND RURAL DEVELOPMENT

DESPRE UNELE PROBLEME DE FINANŢARE BANCARĂ A AGRICULTURII MOLDOVENEŞTI

Oleg BUGA[1], dr. hab., prof. univ., Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi Republica Moldova
Natalia MELNIC, drd., Universitatea Pedagogică de Stat „Ion Creangă"

Agricultura moldovenească este una dintre cele mai importante sectoare din economie, chiar dacă reprezintă doar cel mult (în unii ani) 6-7% din PIB, însă acest lucru nu se vede şi la nivelul finanţării. Finanţarea acoperă pînă la trei sferturi din valoarea recoltei estimate şi poate fi utilizată pentru cheltuielile curente. Din păcate băncile, nu se uită la evoluţia unui fermier, ci se uita doar la cifrele statistice, unde agricultura moldovenească nu stă bine. Aceasta este şi motivul pentru care creditarea bancară nu ea avînt, deşi potenţialul este foarte mare.
Cuvinte-cheie: *agricultură, finanţare, credite, riscuri.*

Moldovan agriculture is one of the most important sectors in the economy, even if it is at most (in some years) 6-7% of GDP, but this is not seen at the level of funding. Funding covers up to three quarters of the estimated harvest value and can be used for current expenses. Unfortunately the banks, not looking at the evolution of a farmer, but just look at the statistical figures, where Moldovan agriculture is not good. This is the reason why she did not upsurge bank lending, although the potential is very high.
Key words: *agriculture, finance, credits, risks.*

Agricultorii sunt în ultimii 8-10 ani prea puţin băgaţi în seamă de bănci, care concentrează mai mult asupra gospodăriilor fermiere mari, dar nevoia de finanţare în acest sector este mult peste nivelul creditării în prezent.

Agricultura moldovenească este una dintre cele mai importante sectoare din economie, chiar dacă reprezintă doar cel mult (în unii ani) 6-7% din PIB, însă acest lucru nu se vede şi la nivelul finanţării. S-a creat o situaţie paradoxal de grea, pe de o parte ne plîngem că nu există dezvoltare în acest sector şi marea majoritate a gospodăriilor sunt mici, pe de altă parte creditorii refuză finanţarea, deoarece riscurile sunt prea mari. Astfel, în 2014, valoare creditelor bancare agricole sa ridicat la circa 467 milioanele lei, la care se mai adaugă finanţările de la instituţiile financiare ne bancare. Dacă ar trebui sa facem o medie de finanţare ar trebui să împărţim valoarea creditelor la numarul fermierilor (gospodăriile fermiere), dintre care cei mulţi sunt prea mici pentru a ajunge la credite. Suprafaţa medie a unei gospodării fermiere din Republica Moldova este de 1,7- 1,8 hectare, cea mai mică din Europa (în România este de 3,4 hectare,ca de ex.). Reprezintă suprafaţa care poate acoperi nevoile unei familii, însă doar atît. Avem cîteva sute de gospodării fermiere, în timp ce în Polonia sunt 1,5 milioanele, România - 3. 8 milioanele, iar în Germania 300. 000. Marea majoritate a acestor ferme nu au acces la finanţare, la tehnologii noi, subvenţiile reprezintă prea puţin şi plătite cu mare întîrziere, iar agricultura practicată este suficient de înapoiată ceea se face ca o să arunce proprietarii în faliment şi sărăcie. Şi atunci pe cine finanţează creditori cînd finanţează. Statistica arată că creditorii se concentrează pe gospodării ce au de la 50 hectare minimum şi mai mult. Marea majoritate a ţăranilor fermieri au şi alte domenii de activitate sau se finanţează din surse proprii.

O gospodărie mică se poate finanţa în primul rînd de la furnizorii de input-uri, adică seminţe şi altele (nu îngrăşăminte sau combustibil), însă în acest caz nu vorbim de bani pentru capitalul de lucru sau pentru dezvoltare, ci de materie primă necesară. Aceste, de regulă, sînt campanii mari, care pot ajuta fermierii de la însămînţare pînă la valorificarea recoltei.

Desigur, cîştingul fiermierului este diminuat în consecinţă, iar aici apare nevoia de ferme mai mari, eventual asociaţii de fermieri. Care pot negocia mai bine cu furnizorii sau îşi pot ridica propriile depozite sau silozuri de cereale.

Creditele acordate fermierilor sunt de regulă scurte, destinate capitalului de lucru anual, sume care se returnează odată cu valorificarea recoltei. Există însă şi finanţarea pentru utilaje, terenuri sau ferme care se întind pe 5 – 6 ani. Aproximativ 75 – 80% din creditele acordate merg către capitalul de lucru, pentru îngrăşăminte, către combustibil. Scadenţa acestor credite are două mari momente întrun an: recolta de toamnă care se face în iunie-iulie, şi cea de primăvară, care se valorifică în octombrie-noiembrie.

Finanţarea acoperă pînă la trei sferturi din valoarea recoltei estimate şi poate fi utilizată pentru cheltuielile curente. Din păcate băncile, nu se uită la evoluţia unui fermier, ci se uita doar la cifrele statistice, unde agricultura moldovenească nu stă bine. Aceasta este şi motivul pentru care creditarea bancară nu ea avînt, deşi potenţialul este foarte mare.

Principalele riscuri vin din cîteva direcţii: vremea, volumul recoltei şi concurenţa neloială cu mărfurile ucraineşti. La vreme este clar, dacă este secetă, recolta este slabă. Deşi în acest caz ar trebui ca preţul să crească şi să acopere volumul redus, dacă în Ucraina sau altă ţară megieşă recoltele au fost bune, atunci pretul tot scade. Un exemplu la îndeamînă este preţul la carnea de porc, care a scăzut cu aproximativ 30 de% în ultimii ani fără ca volumul să crească. Situaţia în zootehnie este în genere dezastruoasă. Este nevoie de finanţare a construcţiei unor abatoare pentru procesarea cărnii şi apoi a vinderii ei. Republica Moldova are o mare tradiţie în creşterea de porci, tradiţie care din păcate în ultimii ani s-a pierdut. Tot aşa stau lucrurile şi cu luptele sau cerialele.

[1] © Buga Oleg, bugaoleg26@mail. ru

Conform unei estimări ale ţăranilor fermieri, aproximativ 80% din finanţare vine prin credit-furnizor, sub formă de început-uri. Nevoia de credite financiare este evidentă, iar băncile par să fi observat şi potenţialul pe care îl are acest sector după recoltele din ultimi cinci ani. Un report al mai multor bănci arată că mai mult de jumătate din ele preconizează o creştere a creditării agricolă în perioada următoare, dar dacă vor continua să se îndrepte doar către clienţii mari şi cu istoric bun, atunci finanţarea nu va urca semnificativ.

O problemă mai este faptul, că finanţarea ajunge greu deoarece agricultorii nu se află în zona oraşelor, ci în zona rurală unde prezenţa băncilor este mult mai discretă.

Altă problemă este dobînda şi mărimea ei. Dobînzile percepute diferă în funcţie de entitatea care îi oferă şi de istoricul clientului. Dar şi aşa însă costul creditului agricol este mai mare decît unul care vine cu garanţii imobiliare.

O sursă de finanţare pot fi diferite fonduri europene, dar ele din mai multe motive nu se grăbesc în agricultura moldovenească. Deci, în viitor băncile comerciale vor trebui să se implice mai mult pentru că banii din economiile populaţiei cresc, se află la ele şi au şi suficientă putere pentru a convinge autorităţile locale să se implice în ajutorarea agricultorilor.

BIBLIOGRAFIE

1. http://www. agroinform. md/
2. http://www. timpul. md/articol/tinerii-antreprenori-din-sate-pot-cere-instruire-gratuita-si-credite-pana-la-300-de-mii-de-lei-62471. html
3. http://www. statistica. md/pageview. php?l=ro&idc=263&id=2209

CERCETĂRI PRIVIND MODIFICAREA ÎNSUȘIRILOR CHIMICE A CERNOZIOMURILOR OBIȘNUITE ÎN FUNCȚIE DE GRADUL DE EROZIUNE DIN ZONA RURALĂ

Olesea COJOCARU, dr., lect. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Învelișul de sol este avuția națională, resursa naturală și principalul mijloc de producție în agricultura Republicii Moldova. Scopul și sarcinile cercetărilor constau în stabilirea modificărilor pe care le produce eroziunea asupra însușirilor chimice a cernoziomurilor obișnuite. S-au efectuat cercetările necesare pe teritoriul bazinului de recepție "Negrea". În această lucrare argumentăm conținutul de humus, a carbonaților, pH-lui, azotului, fosforului, potasiu și distribuirea acestora pe profilul solului. Din datele obținute privind modificarea însușirilor chimice a solurilor cercetate, se remarcă faptul că apare o importantă diferențiere cantitativă și calitativă a acestora, în funcție de gradul de eroziune. Cercetările efectuate au demonstrat că însușirile chimice ale solurilor cu direfit grad de eroziune sunt mai puternic influențate de eroziune. Aceasta înseamnă că pentru a se putea obține producții corespunzătoare pe solurile erodate, este necesar ca lucrările de ameliorare să se îndrepte în primul rînd spre îmbunătățirea proprietăților chimice și apoi spre celelalte.

Cuvinte-cheie: *eroziune, cernoziom obișnuit, însușiri chimice, bazin de recepție, zonă rurală.*

The soil cover is the national wealth, natural resource and the principal means of production in the Republic of Moldova agriculture. Purpose and research tasks consists in setting up the changes we made erosion on the chemical characteristics of the ordinary chernozems. Were conducted the necessary investigations on the territory of the reception basin "Negrea". In this paper is argument humus content, carbonates, pH, nitrogen, phosphorus, potassium and distributing them on the soil profile. From the data obtained on changing the chemical characteristics of soils investigated, it is noted that appears significant quantitative and qualitative differentiation of these, depending on the degree of erosion. This means that to be able to obtain adequate productions on eroded soils, it is necessary amelioration works to straighten primarily to improve soil properties and then to the other.

Key words: *erosion, the ordinary chernozem, the chemical characteristics, the reception basin, rural area.*

Motto: "Pământul e ca şi inima omului: poți semăna, poți planta, poți constriu ce vrei la suprafață, dar el v-a continuasă aibă florile şi fructele sale"
Victor Hugo.

INTRODUCERE. Solurile reprezintă principala sursă naturală și avuția națională a Republicii Moldova, pe utilizarea căreia se bazează 75% din economia națională [3]. În ultimile decenii, cernoziomurile cu fertilitate înaltă sunt supuse tot mai intensiv degradării accelerate din cauza activității antropice neadecvate, micșorării suprafețelor perdelelor forestiere de protecție și altor factori, ceea ce a condus la o scădere esențială a capacității productive a culturilor agricole. În limitele Podișului Moldovei Centrale sunt răspîndite cernoziomurile obișnuite, iar calitatea învelișului de sol pe majoritatea terenurilor agricole este nesatisfăcătoare [2]. În comuna Negrea continuă să se extindă suprafața terenurilor afectate de eroziune, de dehumificare, de deteriorare și de compactare, cota acestora fiind mai mare.

Este cunoscut faptul că eroziunea solurilor prezintă un fenomen destul de răspîndit în țară. Procesele de degradare a solului, sunt condiționate atât de condițiile naturale, cât și de activitatea antropică neadecvată. Astfel, degradarea duce la înrăutățirea însușirilor fizice, chimice și biologice a solurilor [1]. Astăzi, fiind problema de prim ordin în folosirea rațională a lor. Prin urmare, cunoașterea modificărilor însușirilor chimice a cernoziomurilor obișnuite, supuse procesului de eroziune, constituie pilonul important în stabilirea celor mai eficiente măsuri antierozionale. Pentru a estima modificările cele mai caracteristice proprietăților solului, s-au folosit indicatorii chimici cei mai semnificativi ca: conținutul de humus, pH, azot, fosfor, potasiu și carbonați.

MATERIAL ŞI METODĂ. Au fost evidențiate formele de degradare a solului și prejudiciul cauzat economiei naționale în rezultatul extinderii acestora. Instabilitatea climei, îndeosebi a regimului precipitațiilor, condiționează atât secetele, cât și inundațiile, iar caracterul torențial al ploilor în anotimpurile calde prezintă un factor decisiv al eroziunii solurilor. Defrișarea pădurilor, deșelenirea stepelor, privatizarea fondului funciar ce a condus la parcelarea lui excesivă, cât și la împărțirea cotelor din deal la vale. Toate acestea au condus la accelerarea proceselor de eroziune, inclusiv cea liniară [1].

Pentru îndeplinirea scopului cercetărilor propuse a fost realizat un studiu în teritoriu, prin colectarea probelor de sol și distriubuite, mai apoi, pentru o analiză detaliată în laborator. Recoltarea solului pentru analiză este o operaţie foarte importantă de care depinde în mare măsură exactitatea rezultatelor cercetărilor. Solul se recoltează în recipienţi de sticlă sau polietilenă cu gâtul larg şi închidere ermetică, spălate în prealabil cu amestec sulfocromic cele din sticlă sau cu detergenţi cele din polietilenă. Se clătesc bine cu apă de la robinet, apă distilată şi apoi se usucă. De obicei se folosesc cilindrii cu diametrul de 5 cm şi înălţimea de 10 cm care pot cuprinde circa 250 g de sol. Numărul de probe se fixează după mărimea suprafeţilor de analizat, uniformitatea terenului, starea culturilor şi natura analizelor de executat. În laborator probele se lucrează imediat, în stare proaspătă sau se usucă la aer, se pun în cutii de carton sau borcane cu dop şi se păstrează în dulapul de probe al laboratorului.

Dintre metodele utilizate pentru dozarea humusului total din sol mai cunoscute sunt:

Metoda calcinării - este o metodă simplă, uşor de executat, dar imprecisă. Se bazează pe principiul eliminării prin calcinare a substanţei organice din probă ca urmare a oxidării carbonului cu oxigenul atmosferic. Pierderea de greutate prin ardere se determină prin cântărire.

Metoda Schollenberger-Jackson (metoda oxidării umede) ce se bazează pe principiul oxidării carbonului din substanţa organică din proba de sol cu un amestec oxidant de bicromat de potasiu ($K_2Cr_2O_7$) şi acid sulfuric (solutie sulfocromica).

Principiul *metodei Tiurin* [10, 11, 12] în determinarea conţinutului de humus în sol, constă în oxidarea carbonatului din humus cu o soluţie de anhidridă cromică sau bicromat de potasiu în prezenţa acidului sulfuric.

Experienţele au fost amplasate în perimetrul comunei Negrea, r-ul Hânceşti din bazinul hidrografic al râului Lăpuşna. S-au luat în studiu patru profiluri ale cernoziomurilor obişnuite cu diferit grad de eroziune, caracterizate cu următorul tip de profil [5]:

– *neerodate* – (Ah+Bhk1)d → Bhk1 → Bhk2 → BCk → Ck;
– *slab erodate* - (Ah+Bhk1)d → Bhk2 → BCk → Ck;
– *moderat erodate* - (Bhk1+Bhk2)d → BCk → Ck;
– *puternic erodate* - (Bhk2+BCk)d → BCk → Ck.

La probele de sol prelevate în laboratoarele Institutului de Pedologie, Agrochimie şi Protecţie a Solului ”Nicolae Dimo” s-a analizat următoarele însuşiri chimice [10, 11, 12]:

a) cantitatea de humus din sol calculat prin metoda Tiurin;
b) pH-ul determinat prin metoda potenţiometrică;
c) azotul total determinat prin metoda Kjeldahl;
d) fosforul mobil, prin metoda Macighin;
e) potasiu mobil, prin metoda Macighin, fotometrie cu flacăca;
f) carbonaţii, prin metoda gazovolumetrică.

Pe baza acestor analize, s-a urmărit modificarea însuşirilor chimice a cernoziomurilor obişnuite în funcţie de gradul de eroziune.

REZULTATE ŞI DISCUŢII

Cercetările făcute în această direcţie au stabilit gradul de modificare prin eroziune a principalilor însuşiri chimice a solului şi în primul rând a modificării conţinutului de substanţe nutritive.

Humusul este cel mai important component al solului, deoarece el dă sănătate solului, iar plantelor le asigură o hrană de calitate deosebită, care le sporeşte rezistenţa la boli şi dăunători. Conţinutul în humus se poate aprecia vizual sau se poate determina exact prin analize chimice de laborator. Aprecierea conţinutului în humus se realizează în funcţie de culoarea solului. Solurile bogate în humus sunt mai închise la culoare, absorbind astfel căldura cu mai mare uşurinţă faţă de cele deschuise la culoare. Acesta este un factor important de care depinde în mare măsură capacitatea de tamponare a solului, relaţiile acestuia cu apa, aerul, regimul termic al solului şi alte proprietăţi. Prin determinarea rezervei de humus în sol se evidenţiază pierderea materiei organice şi a elementelor fertilizante, în special în azot, elementul cel mai afectat de eroziune. Pierderile de humus din solurile agricole sunt legate de mai mulţi factori, dintre care mai importanţi sunt asolamentele practice, lucrarea solului, cantitatea materiei organice restituite cu îngrăşămintele organice etc. [9].

După conţinutul de humus determinat prin *metoda Tiurin* [10, 11, 12] (fig. 1) în straturile 0-30 cm solurile neerodate şi slab erodate se caracterizează ca moderat humifere, cu un conţinut de humus de 3,1 – 3,7%. Solurile moderat erodate au un conţinut de humus de 2,4 – 2,7% considerate ca submoderat humifere, iar solurile puternic erodate – slab humifere cu 2-2,4% de humus [5].

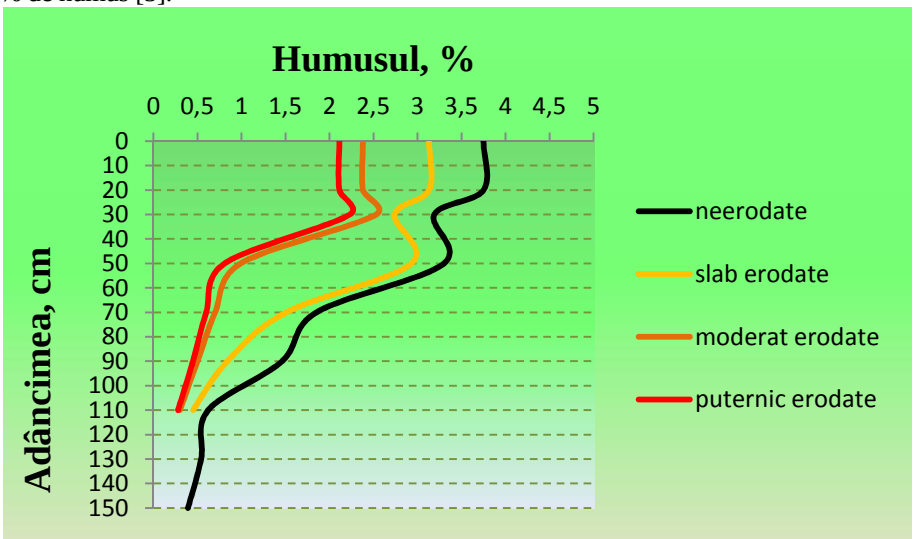


Fig.1. Conţinutul de humus,% pe profilul cernoziomurilor obişnuite neerodate şi cu diferit grad de eroziune

Situația creată favorizează în continuare dezvoltarea şi mai accentuată a fenomenului de eroziune. Pierderile cele mai importante de humus s-au produs, în majoritatea cazurilor, pe adâncimea de 30 cm. Variația acestuia se produce atât în funcție de tipul de sol, cât și intensitatea procesului de eroziune [8].

Pe baza rezultatelor obținute se constată că, problema majorării fluxului de substanță organică atât în solurile erodate, cât și în cele neerodate, este principală pentru menținerea stării lor de calitate și a capacității de producție [4]. Raportul C: N în humusul stratului arabil al solurilor cercetate este destul de îngust – cca 8-9. Astfel, solurile sunt slab asigurate cu fosfor mobil și optimal asigurate cu potasiu mobil (tab. 1) [5]. Din punct de vedere a modificărilor însușirilor chimice ăn funcție de gradul de eroziune, diferiți cercetători au constatat că solurile humifere sunt mai puțin expuse peocesului de eroziune, decât solurile slab humifere.

Tabelul 1. Modificarea unor însuşiri chimice ale cernoziomurilor obişnuite răspândite pe teritoriul bazinului de recepţie „Negrea”

Orizontul şi adâncimea (cm)	C : N	Forme mobile (mg/100 g sol)	
		P_2O_5	K_2O
Cernoziom obişnuit neerodat			
Ahp1 0-20	10,8	2,0	38
Ahp2 20-32	9,7	1,5	25
Ahd 32-52	10,7	1,2	20
Cernoziom obişnuit slab erodat			
Ahp1 0-21	10,1	1,9	28
Ahp2 21-35	8,9	1,9	18
Ahd 35-53	9,1	1,7	16
Cernoziom obişnuit moderat erodat			
ABhp 0-21	10,6	1,9	17,0
ABhd1 21-48	10,7	1,7	13,0
BCk1 48-65	10,6	1,5	12,5
Cernoziom obişnuit puternic erodat			
ABhp 0-20	10,7	1,9	19,5
ABhd 20-40	11,0	1,6	13,0

O influență aparte asupra calității solului exercită reacția solului (gradul de acididate sau bazicitate care este dată de raportul dintre concentrația de ioni de H^+ și OH^-). *Reacția solului* (*pH-ul*) servește la caracterizarea agroproductivă a unui sol și constituie un criteriu important a modului de folosință a terenului, în alegerea sortimentului de plante. Când prdomină cationii, reacția este acidă, iar când predomină anionii, reacția este bazică (alcalină). Când cele două concentrații sunt aproximativ egale, reacția este neutră. Astfel, solurile acide sunt sărace sau uneori, total lipsite de calciu - element important pentru viața plantelor și, de asemenea, lipsite de unele microelemente (bor, molibden, cobalt). Reacția puternic alcalină a solului determină blocarea unor microelemente (Zn, Cu, Mn, Bo, etc) și, prin urmare, carente în ceea ce privește aprovizionarea plantelor. Cunoașterea reacției solului ajută la stabilirea formei sub care trebuie folosite îngrășămintele chimice pe diferite soluri [10, 11, 12]. Valoarea pH determinată în suspensie apoasă de sol, este un indice analitic uşor de obţinut, pe baza căruia se caracterizează reacţia solului şi proprietăţile acido – bazice ale sistemului sol – apă [6].

Reacția solurilor [5] neerodate, deseori și a celor slab erodate, este neutră pentru orizonturile Ah și Bh1 cu valori cuprinse între 6,9 – 7,2 și slab alcalină pentru orizonturile Bh2, BC și C. Solurile moderat, puternic erodate se caracterizează cu reacție slab alcalină de la suprafață (fig. 2). Aceasta se explică prin faptul că aceste straturi sunt formate din orizonturi inferioare carbonatice, scoase la suprafață.

Azotul [10, 11, 12] se găsește în sol sub forme organice și forne anorganice. În cea mai mare parte azotul din sol se află legat de materia organică (peste 90%) și anume: în resturi organice moarte, în substanțe humice și microorganisme. În orizontul superior al solului 20 – 40% din totalul azotului legat organic se află sub formă de aminoacizi condensați în materia organică și eliberați prin hidroliza acidă, în afară de aceștia, solul conține și foarte mici cantități de aminoacozi liberi, care pot fi exptrași în apă, alcool etilic, acetat de amoniu. Altă parte din azotul organic (5 – 10%) se află în componența amonozaharurilor, care, ca și aminoacizii, pot fi eliberați din sol prin hidroliza acidă.

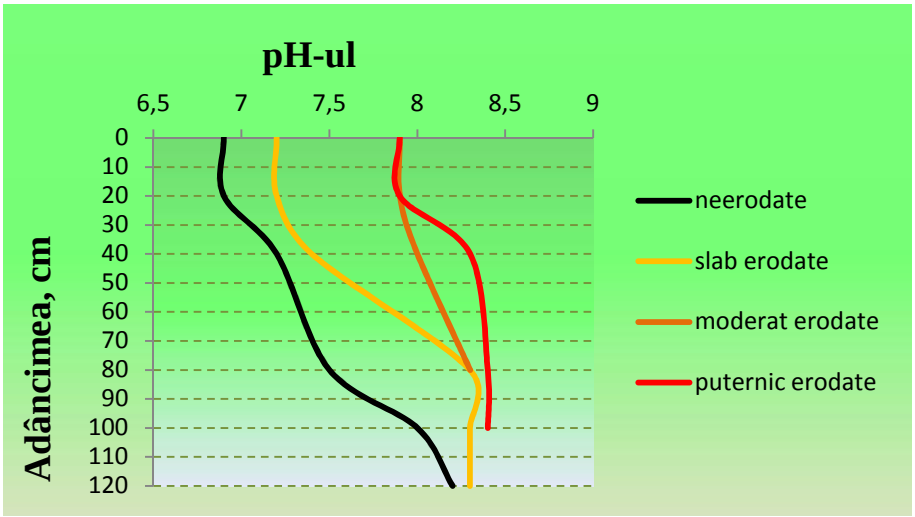


Fig.2. Valorile pH-lui, pe profilul cernoziomurilor obişnuite neerodate şi cu diferit grad de eroziune

Azotul accesibil plantelor se formează din contul descompunerii humusului de către microorganisme. El este reprezentat sub forma schimbabilă de către ionii NH_4^+ absorbiţi reversibil la suprafaţa coloizilor solului şi sub formă solubilă de ionii NH_4^+ din soluţia solului. Aceste forme sunt uşor accesibile plantelor. Determinarea azotului total din sol s-a efectuat prin *metoda Kjeldahl* ce constă în dezagregarea (mineralizarea) solului cu acid sulfuric concentrat, câând azotul din combinaţiile organice este eliberat şi trecut sub formă de sulfat de amoniu. Acesta prin tratare cu o bază puternică pune în libertate amoniac ce este eliminat din soluţie prin distilare şi captat într-o soluţie de acid sulfuric 0,1 n adăugat în exces. Prin titrarea excesului de acid sulfuric cu hidroxid de sodiu 0,1 n se poate calcula conţinutul de azot din proba de analizat [9].

Conform calculelor efectuate pe solurile cercetate ocupate cu culturi prăşitoare pierderile azotului constituie 18 kg/ha. Pentru solurile slab erodate se pierd 23 kg/ha de azot, iar pentru cel moderat erodat 28 kg/ha. Solurile puternic erodate pierd – cca 40 kg/ha [5].

Fosforul (P_2O_5) în sol se găseşte sub formă de compuşi minerali şi organici [10, 11, 12]. Majoritatea fosfaţilor au o solubilitate redusă şi sunt greu accesibili plantelor. Fosfaţii în sol se găsesc sub formă de fosfaţi primari uşor solubili şi sub formă de fosfaţi secundari, terţiari, fosfaţi octocalcici, fosfaţi adsorbiţi la suprafaţa sescvioxizilor de fier şi aluminiu, sau argilă, care sunt greu solubili. În solurile neutre şi alcaline, fosfaţii sunt solubilizaţi cu precădere de către acidul acetic, care intră în compoziţia soluţiei acetat-lactat (AL). Pe măsura creşterii gradului de eroziune, cantitatea de fosfor mobil scade şi mai mult (fig. 3) [9].

Determinarea potasiului asimilabil (mobil) s-a realizat *după metoda Machighin*. Potasiul, [10, 11, 12] unul din principalele elemente ale scoarţei terestre. Numeroase laboratoare de agrochimie au adoptat metoda determinării potasiului în extractul AL cu ajutorul fotometrului cu flacără. Extractul obţinut pentru determinarea fosforului este folosit şi la determinarea altor elemente considerate accesibile plantelor. Extractul de sol, conţinând potasiu este transformat în aerosoli, cu ajutorul pulverizatorului de la fotometrul cu flacără. Acesta, ajungând în flacără, pierde apa prin evaporare şi formează un flux continuu gazos, alcătuit din atomii diverselor elemente (fig. 4).

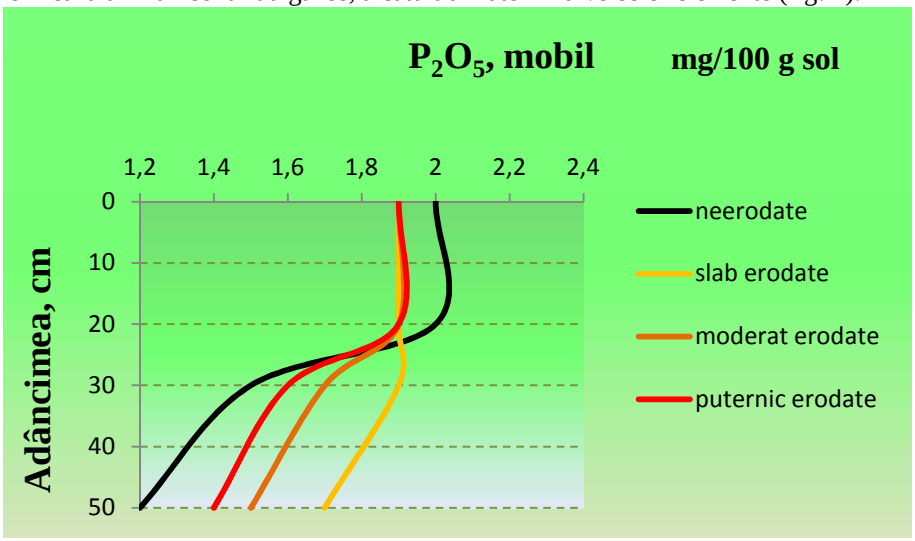


Fig. 3. Conţinutul de P_2O_5, mg/100 g sol pe profilul cernoziomurilor obişnuite neerodate şi cu diferit grad de eroziune

Cu ajutorul unui filtru de interferenţă pentru potasiu şi prin intermediul unei celule fotoelectrice, intensitatea acestor radiaţii de emisie permite determinarea concentraţiei extractului de sol analizat în potasiu (fig. 4) [9].

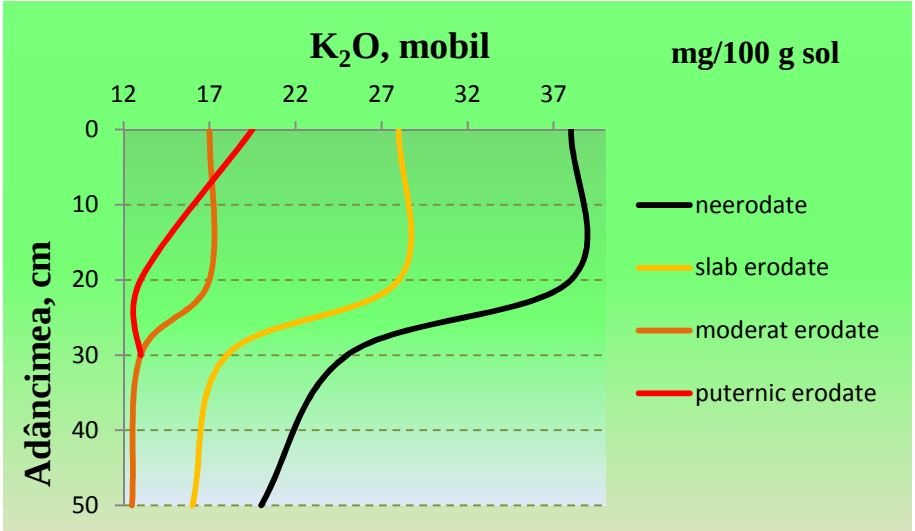


Fig.4. Conţinutul de K_2O, mg/100 g sol pe profilul cernoziomurilor obişnuite neerodate şi cu diferit grad de eroziune

Carbonaţii se determină prin titrarea cu H_2SO_4 0,01 N în prezenţa fenolftaleinei, iar bicarbonaţii prin titrarea cu H_2SO_4 0,01 N în prezenţa metiloranjului. S-au apreciat mai întîi în teren cu ajutorul unei soluții de acid clorhidric (concentrația 1/3) [10, 11, 12]. În contact, cele două elemente fac efervescență. În funcție de intensitatea efervescenței s-a putut aproxima conținutul de carbonați în sol. Însă un rezultat mult mai exact s-a primit efectuînd analizele în laborator [4, 9]. Conform datelor obținute profilul carbonatic al solurilor cercetate este derogat prin inversarea orizonturilor (fig. 5), prin urmare, solurile neerodate sunt necarbonate în stratul de 0-20 cm, iar cele slab și moderat erodate cu valori de 2-3,9% g/g – slab crbonatice. Solurile puternic erodate de la suprafață sunt moderat carbonatice, iar odată cu adâncimea în stratul de 30 cm – puternic carbonatice cu valori de 20% g/g. Creșterea cantității de carbonați și reducerea însemnată a fosforului, azotului și humusului, influențează în mod direct creșterea plantelor pe solurile erodate și deci, și nivelul producțiilor realizate [5].

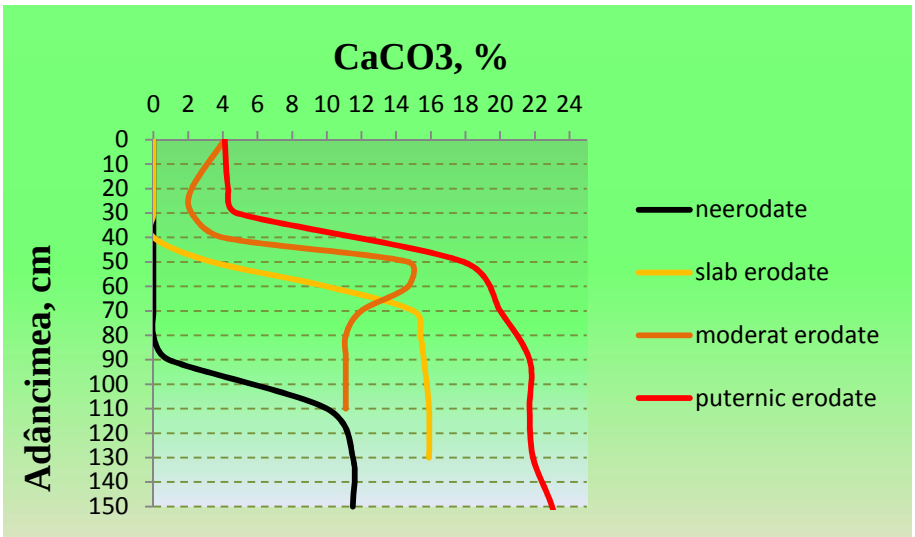


Fig. 5. Conţinutul de $CaCO^3$,% pe profilul cernoziomurilor obişnuite neerodate şi cu diferit grad de eroziune

CONCLUZII

1. Experiențele au fost amplasate în perimetrul comunei Negrea, r-ul Hânceşti din bazinul hidrografic al râului Lăpuşna. S-au luat în studiu patru profiluri ale cernoziomurilor obişnuite cu diferit grad de eroziune, caracterizate cu următorul tip de profil.

2. După conținutul de humus determinat prin *metoda Tiurin* în straturile 0-30 cm solurile neerodate şi slab erodate se caracterizează ca moderat humifere, cu un conținut de humus de 3,1-3,7%. Solurile moderat erodate au un conținut de humus de 2,4-2,7% considerate ca submoderat humifere, iar solurile puternic erodate – slab humifere cu 2-2,4% de humus.

3. Reacția solurilor neerodate, deseori și a celor slab erodate, este neutră pentru orizonturile Ah și Bh1 cu valori cuprinse între 6,9-7,2 și slab alcalină pentru orizonturile Bh2, BC și C. Solurile moderat, puternic erodate se caracterizează cu reacție slab alcalină de la suprafață. Aceasta se explică prin faptul că aceste straturi sunt formate din orizonturi inferioare carbonatice, scoase la suprafață.

4. Conform calculelor efectuate pe solurile cercetate ocupate cu culturi prășitoare pierderile azotului constituie 18 kg/ha. Pentru solurile slab erodate se pierd 23 kg/ha de azot, iar pentru cel moderat erodat 28 kg/ha. Solurile puternic erodate pierd – cca 40 kg/ha.

5. În solurile neutre şi alcaline, fosfaţii sunt solubilizaţi cu precădere de către acidul acetic, care intră în compoziţia soluţiei acetat-lactat (AL). Pe măsura creșterii gradului de eroziune, cantitatea de fosfor mobil scade și mai mult.

6. Conform datelor obținute profilul carbonatic al solurilor cercetate este derogat prin inversarea orizonturilor, prin urmare, solurile neerodate sunt necarbonate în stratul de 0 – 20 cm, iar cele slab și moderat erodate cu valori de 2 – 3,9% g/g – slab crbonatice. Solurile puternic erodate de la suprafață sunt moderat carbonatice, iar odată cu adâncimea în stratul de 30 cm – puternic carbonatice cu valori de 20% g/g. Creșterea cantității de carbonați și reducerea însemnată a fosforului, azotului și humusului, influențează în mod direct creșterea plantelor pe solurile erodate și deci, și nivelul producțiilor realizate.

BIBLIOGRAFIE

1. ANDRIEȘ, S., CAPCELEA, A., JOLONCOVSCHI, A., MAGDÂL, S. *Programul de conservare a solului din bazinul hidrografic al râului Lăpușna pentru reducerea poluării cu nutrienți a resurselor de apă*. Chișinău, 2003. pp. 1-14.
2. ANDRIEȘ, S., CERBARI, V., FILIPCIUC, V., NOUR, D., MANOLACHI, I., VOROBIOV, V. *Programul complex de valorificare a terenurilor degradate și sporirea fertilității solurilor*. Partea I. Ediția: Pontos, Chișinău, 2004. pp. 7-41.
3. CERBARI, V, ANDRIEȘ, S. *Să oprim degradarea solului*. Chișinău, 2001. pp. 7-10
4. CERBARI, V. *Monitoringul calității solurilor Republicii Moldova*. Ediția: Pontos, Chișinău, 2010. pp. 283-300.
5. COJOCARU, OLESEA. *Combaterea eroziunii solurilor bazinului de recepție "Negrea" din zona colinară a Prutului de Mijloc*. (teza de doctor). Chișinău, 2015. pp. 59-83.
6. FLOREA, N., BĂLĂCEANU, V., RĂUȚĂ, C., CANARACHE, A. *Metodologia elaborării studiilor pedologice*. Partea II-a, București, 1987. 249 p.
7. NOUR, D., BALTEANSCHI D. *Eroziunea solului*. Ediția: Pontos, Chișinău, 2004. pp. 52-72.
8. *Îndrumări mtodice pentru determinarea bilanțului humusului în solurile Moldovei*. Chișinău, 1994. 24 p.
9. *Programul complex de valorificare a terenurilor degradate și sporirea fertilității solurilor*. Ediția: Pontos, Chișinău, 2004. pp. 8-21.
10. *Агрохимические методы исследования почв*. М: Наука, 1965. 485 с.
11. *Агрохимические методы исследования почв*. М: Наука, 1975. 14 с.
12. АРИНУШКИНА, Е. В. *Руководство по химическому анализу почв*. Ч – 2 переработанная и дополненная. МГУ, 1970. с. 137-332.

COMPETITIVITATEA CEREALELOR ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Dan-Marius VOICILAŞ, conf. univ., dr., CS II[1] Academia Română, Institutul de Economie Agrară, Bucureşti, România
Camelia-Anisoara GAVRILESCU, dr., Academia Română, Institutul de Economie Agrară, Bucureşti, România

Obiectivele lucrării vizează oferirea unei imagini coerente a competitivității comerțului Uniunii Europene (UE). Lucrarea identifică punctele tari, punctele slabe, oportunitățile și amenințările din lanțurile agroalimentare, în studiul nostru cerealele și evaluează potențialul comercial agroalimentar al UE, pe baza unei analize SWOT. Filiera cerealelor a fost analizată la nivelul UE, în Vechile state membre (OMS) și Noile state membre (NMS), precum și în unele țări care nu sunt membre ale UE, cum ar fi Serbia.

În urma analizei au fost identificate mai multe puncte forte, precum: condițiile climatice și geografice favorabile; specializarea fermele din UE; infrastructura dezvoltată. De asemenea, studiul a identificat şi puncte slabe: eterogenitatea în rândul firmelor din întregul lanț este pronunțată, cu diferențe uriașe de productivitate între cele mai bune și cele mai slabe; diferențe în producția de cereale (și de calitate) între membrii vechi şi cei noi ai UE; acces limitat la instrumentele financiare pentru fermele mici și mijlocii (în special în NMS). Există multe oportunităţi dintre care dorim să amintim: cererea tot mai mare din ţările în curs de dezvoltare și țările emergente; investițiile directe, tehnologiile și managementul din OMS pot fi extinse în țările NMS; sprijin pentru agricultori și procesatori din NMS pentru perioada 2014-2020 prin fonduri speciale al UE sau fonduri naționale alocate prin programele naționale de dezvoltare rurală; acest lucru va îmbunătăți competitivitatea. Nu în ultimul rând, între amenințările existente amintim: țările emergente (Brazilia, China și Rusia); fluctuaţile cursurilor de schimb; prețurile petrolului; tensiunile politice (ex. Rusia) şi războaiele (ex Siria); utilizarea redusă a fondurilor structurale ale UE.

***Cuvinte-cheie**: Competitivitate, Cereale, SWOT, Comert, Uniunea Europeană, România*

The objectives of the paper are to provide a coherent picture of actual and future competitiveness of the European Union (EU) trade. At the same time, the present paper identifies the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the food chains (cereals) and assesses the potential of EU agri-food trade, based on a SWOT analysis. The cereal agri-food chain was analysed at EU level, including Old Member States (OMS) and New Member States (NMS), as well as in countries which are not members of the EU, such as Serbia.

Among strengths, we underline the following: favourable climatic and geographic conditions; EU farms are specialised in cereals; infrastructure is well developed. There are weaknesses, as well: the heterogeneity among firms of the entire chain is pronounced, with huge differences in productivity between the best and the worst performing; there are differences in cereal production and quality between OMS and NMS; limited access to financial instruments for small and medium farms (especially in NMS). There are many opportunities like: there is an increasing demand from developing and emerging countries; foreign direct investments, technologies and management from OMS extended to NMS countries will increase the NMS export potential; support to farmers and processors in NMS during 2014-2020 by special EU or national funds allocated through national rural development programs will improve competitiveness. In the end, among threats: new competitors for EU (Brazil, China, and Russia); changes in exchange rates is affecting trade; oil prices could affect the sector, as well as political tensions (ex. Russia) and wars (ex. Syria); low use of EU structural funds.

***Key words**: Competitiveness, Cereals, SWOT, Trade, European Union, Romania*

1. INTRODUCERE

Sectorul cerealier este unul dintre cele mai importante și mai dezvoltate sectoare ale industriei agroalimentare din Uniunea Europeană (UE), cu o expansiune constantă în termeni de volum şi calitate, cerere și varietate de produse oferite consumatorilor. Printre cereale, grâul și porumbul sunt principalele culturi ale fermierilor. Anumite tendințe ale pieţei pot fi recunoscute din perioada anterioară, în timp ce unele estimări pot fi făcute în funcție de condițiile actuale și preconizate.

Lucrarea reprezintă o sinteză a rezultatelor obţinute în cadrul proiectului COMPETE (Comparaţii internaţionale ale filierelor produselor din sectorul agroalimentar: factori determinanţi ai competitivităţii şi performanţei lor pe pieţele UE şi internaţionale). Astfel, sunt identificate punctele forte, punctele slabe, oportunitățile și amenințările din lanțurile agroalimentare ale UE și evaluează potențialul comercial agroalimentar al UE în comerţul cu cereale, pe baza unei analize SWOT. Lanțul agroalimentar a fost analizat la nivelul UE, în Vechile state membre (OMS) și Noile state membre (NMS), de asemenea, în țările care nu sunt încă membre, cum ar fi Serbia.

Prezentarea generală a oportunităţilor și amenințărilor acestui sector, la nivelul UE şi al României, împreună cu punctele forte recunoscute și punctele slabe identificate este realizată în capitolele următoare.

[1] Voicilas Dan-Marius, e-mail : voicilas@eadr.ro, dmvoici@yahoo.com

2. METODOLOGIE ŞI DATE UTILIZATE

Rezultatele acestei lucrări au la bază analizele cantitative şi calitative ale proiectului FP7-COMPETE, în care Institutul de Economie Agrară al Academiei Române a fost implicat în perioada 2012-2015. COMPETE (Comparaţii internaţionale ale filierelor produselor din sectorul agroalimentar: factori determinanţi ai competitivităţii şi performanţei lor pe pieţele UE şi internaţionale) este un proiect de cercetare finanţat de Uniunea Europeană care propune o viziune integratoare asupra diferitelor elemente definitorii pentru competitivitatea sectorului agroalimentar european. Consorţiul proiectului a reunit cercetători, reprezentanţi ai organizaţiilor comerciale, ONG-urilor, asociaţiilor agricole, industriei şi serviciilor de consultanţă. Rolul consorţiului a fost furnizarea de informaţii detaliate referitoare la sectorul agroalimentar pentru elaborarea politicilor privind piaţa unică în scopul creşterii competitivităţii internaţionale şi a valorii adăugate pe întreaga filieră.

Prezenta lucrare este parte a raportului final elaborat de Institutul de Economie Agrară al Academiei Române cu privire la analiza SWOT a competitivităţii filierelor agroalimentare ale UE, în speţă competitivitatea UE în comerţul cu cereale.

La baza analizelor efectuate au stat datele statistice ale Eurostat şi cele furnizate de institutele de statistică naţionale, dar şi rezultatele anchetelor de teren efectuate în unele state ale consorţiului, pe baza chestionarelor întocmite şi transmise membrilor grupului ţintă.

3. REZULTATE - ANALIZA SWOT

3.1. Puncte forte

3.1.1. Factorii naturali

Condițiile climatice și geografice în UE sunt favorabile producţiei de cereale. Condițiile climatice bune combină iarna blândă, ploile de vară și lipsa de evenimente extreme majore. Acestea au dus la randamente foarte bune în timp. Producția totală de cereale în UE este mare. De asemenea, randamentul producţiei de cereale din UE este mare. Potrivit „Mars-Bulletin Crop Monitoring in Europe”, în anul 2014/2015 recolta de cereale a UE a atins un nivel record și pentru al doilea an consecutiv producția este peste medie (+ 14%), faţă de 7% peste medie în anul 2013/2014. Totalul fizic este de aproximativ 327 milioane tone, cu 23 de milioane de tone mai mare decât în 2013 și cu peste 50 de milioane de tone mai mare decât în 2012. Suprafața totală cultivată cu cereale a crescut cu mai mult de 1 milion de hectare, de la nivelul de 57.8 milioane ha cât era în anul 2013. De asemenea, se poate spune că porumbul a avut o atenție specială din partea agricultorilor, dacă avem în vedere producțiile din ultimii ani. Cantitatea de porumb produsă în UE depășește uzul intern.

Randamentele cerealelor de vară au crescut puternic, fiind susținute şi de condiţiile meteo favorabile, în special cantităţi suficiente de precipitaţii: porumb (+ 15%), sorg (+ 14%). Pentru porumb, cele mai mari creşteri de randament la nivel național s-au înregistrat în Franța (10,4 t/ha), Ungaria (6,5 t/ha) și Bulgaria (6,4 t/ha). Cu o creștere așteptată a producției de 14%, cantitatea de porumb produsă în UE depășește uzul intern, ceea ce duce la scăderea importurilor, în timp ce exporturile rămân stabile, iar volumele depozitate sunt mari.

Producția suplimentară de cereale a fost, de asemenea, determinată de creșteri semnificative la grâu moale și triticale (+ 8% pentru ambele), influenţate de decizia de sprijinire a semănatului cu preţuri convenabile. În plus, condițiile climatice bune au dus la o creștere a randamentului la grâul moale (+ 8%). Producția UE este în creștere, cu o contribuție puternică din partea celor mai mari producători: Franţa, Germania, Marea Britanie, Polonia și România.

Nivelul record al producției de grâu moale a fost parțial compensat de scăderea înregistrată la secară (-13%) și ovăz (-6%). Pentru secară și ovăz reducerea producției a fost determinată în principal de o scădere a suprafeţelor alocate (de exemplu, cu 19% pentru secară, urmare scăderilor de 25% din Polonia, și de 4% pentru ovăz).

Se poate spune că agricultorii UE sunt specializaţi în sectorul cerealier. De asemenea, această situaţie este şi un rezultat al infrastructurii, care este bine dezvoltată. Toate aceste condiţii au făcut ca în cazul comerţului intra-UE concurența să fie puternică.

3.1.2. Managementul şi productivitatea

Piețele de export sunt integrate pentru grâu. Productivitatea muncii este mare în Vechile state membre (OMS). Impactul forţei de muncă asupra cotei din costurile materiilor prime şi materialelor este pozitiv. În acelaşi timp, schimbările tehnice sunt pronunţate.

De asemenea, capacitatea managerială a producătorilor și procesatorilor are un impact pozitiv asupra producției și impactul acesteia se accelerează.

3.1.3. Preţurile

În ceea ce privește prețurile, menţionăm că preţurile UE au rămas competitive la nivel mondial, cu o rată de susținere favorabilă a cursului de schimb EUR/USD și costuri de transport internaţional mai mici. Exportatorii de grâu din UE ajustează prețurile pentru a compensa mișcările locale/regionale/naţionale ale cursului de schimb. Ultimele cotații pentru prețurile din UE și SUA (anul 2015) indică faptul că o tonă de grâu moale în UE este cotat cu 7% sub cota anului trecut, la 184 EUR (Livrat Rouen pe 24/02/2015), cu 19 EUR sub grâul SUA (SRW FOB Golfului), care se află la 230 USD/t (= 203 EUR/t). Grâul dur a fost cotat la mai mult de 350 EUR/t (Port la Nouvelle FOB), la sfârșitul lunii februarie 2015, adică 37% mai mare decât acum un an. Porumbul din UE (Bordeaux) a fost cotat cu 14% mai puţin decât cu un an în urmă, la 149 EUR/t pe 24/02/2015, sub cotele din SUA, care au scăzut cu 22% într-un an, la 176 USD/t (155 EUR/t) pentru US Yc3 Gulf FOB.

3.1.4. Industriile conexe şi colaterale

O caracteristică importantă a procesatorilor din industria alimentară a produselor de morărit şi panificaţie este eterogenitatea în rândul firmelor. Cei mai eficienţi procesatori operează aproape la frontiera producției. Cei mai performanţi procesatori (Top 10%) în morărit şi panificaţie au o eficiență tehnică mai mare de 0,86 în toate țările analizate. Cu alte cuvinte, cei mai buni procesatori sunt extrem de eficienţi.

3.1.5. Strategia de firmă, structura şi performanţa

Managementul contribuie în mod pozitiv la producția de cereale și impactul se accelerează. Creșterea rolului managementului are un impact pozitiv asupra elasticității inputurilor de materii şi materiale și un impact negativ asupra forței de muncă. Astfel, o creștere a intrărilor de materii şi materiale conduce la o creștere a eficienței tehnice pentru un anumit nivel de management. Opusul este valabil pentru forța de muncă.

Diferențe mari între companiile performante și mai puțin performante pot fi găsite în toate țările. În opoziţie cu corelația Spearman, calculată pentru eficiența tehnică, corelația Spearman calculată pentru productivitatea totală a factorilor (TFP) sugerează că ordinea companiilor de panificaţie este stabilă în timp (Čechura et al., 2014a). Dacă analizăm diferența dintre cele mai bune și mai puțin performante 10% dintre companii, cele mai mari decalaje sunt în Belgia (0,61), Bulgaria (0,53), Finlanda (0,42), Franța (0,42), Ungaria (0,88), Italia (0,43) și România (0,44). Pe de altă parte, cele mai mici decalaje pot fi observate în Austria (0,19), Estonia (0,17), Irlanda (0,17), Portugalia (0,19), Slovenia (0,18), Slovacia (0,17) și Serbia (0,18). Așa cum a fost deja menționat, țările cu decalaje mai mici ar putea face față schimbărilor structurale substanțiale în sector, dacă procesatorii au probleme de competitivitate.

De asemenea, menţionăm că un moment important al dezvoltării sectorului a fost extinderea UE. Se poate trage concluzia că extinderea UE a avut un impact pozitiv asupra dezvoltării sectorului în special în NMS, dar și în OMS, mai ales la începutul perioadei de extindere.

De asemenea, trebuie menționat că utilizarea tehnologiilor informaționale și comunicațiilor este avansată în comparație cu alte filiere agroalimentare.

3.2. Puncte slabe

3.2.1. Continuitate şi robusteţe

Cei mai buni producători de cereale din țările membre ale UE exploatează foarte bine posibilitățile lor de producție (evaluate pe media eșantionului utilizat în analiză). În același timp, producătorii cu performanță slabă nu vor putea să ajungă din urmă liderii sectorului și prin urmare se așteptată să scadă în performanţă tot mai mult. Există un decalaj în producția de cereale, dar și de calitate între OMS și NMS. În termeni economici, fermele de cereale în NMS au fost mai mici decât cele din UE-15. În ceea ce privește suprafaţa fermelor, ferma medie de cereale a avut aproximativ 60 ha SAU în 2011/2012; ferme medii de trei ori mai mari, sau chiar mai mult, erau predominante în ţări precum Bulgaria, Letonia și Slovacia; fermele din Grecia și Italia au fost printre cele mai mici. Fermele din UE-15 au produs mai intens pe hectar decât cele din NMS dar diferența de proporție între inputurile agricole şi dimensiunea economică a fost mică între statele membre, indicând o intensitate similară a utilizării resurselor agricole.

Criza economică a influențat negativ eficiența tehnică. Media eficienței tehnice calculate la nivel regional (NUTS II), se află în intervalul 0,89 și 0,92. Spre deosebire de eficiența tehnică, diferențele estimate ale TFP dintre țări, precum și între regiuni sunt pronunțate (Čechura și Hockmann, 2014). Cei mai mici indici Törnqvist-Theil (TTI), adică sub 0.7, au fost estimaţi pentru regiuni din Marea Britanie, sudul Franţei, Germania de Est, partea de nord a Republicii Cehe, vestul Austriei, centrul și estul Slovaciei, Letoniei și majoritatea regiunilor din Bulgaria și România. Regiunile cele mai productive pot fi găsite mai ales în Spania, Italia, Germania și Danemarca. Se poate concluziona că recuperările și pierderile în procesele de producţie sunt foarte pronunțate în cazul cerealelor, între regiunile UE.

Un alt punct slab este lipsa depozitelor proprii ale fermelor și accesul greoi la instrumentele financiare de pe piaţă pentru fermele mici și mijlocii (în special în NMS). La aceasta se adaugă, puterea de negociere slabă în vânzarea produselor.

3.2.2. Inovaţie/Schimbări tehnologice

Schimbările tehnologice au un impact negativ asupra producției și impactul negativ al schimbărilor tehnologice se accelerează în timp (aproximativ 1,1% pe an).

3.2.3. Lacune în performanță

Vechile state membre au TFP mai mare decât noile state membre (Čechura et al., 2014b). Analiza metafrontierei a arătat că, în ciuda perioadei de aproape 10 ani de la aderare, diferențele de productivitate între sectoarele de procesare din diverse ţări, precum și în cadrul aceleiaşi țări (în unele cazuri), sunt destul de substanțiale. Cel mai mare TFP a fost estimat pentru statele membre mai vechi (Belgia, Germania, Spania, Franța, Italia, Țările de Jos, și Portugalia) și Ungaria. Cel mai mic TFP poate fi observat în țările baltice, dar şi în Bulgaria, România și Serbia.

Un model comun în ceea ce privește estimarea TFP între sectoare poate fi observat. Spre deosebire de țările cele mai performante, în care variația în rândul companiilor este de obicei mare, diferențele de productivitate dintre procesatorii de alimente din țările mai puţin performante sunt destul de mici. Acest lucru poate duce la schimbări sectoriale substanțiale, cu consecințe pentru dimensiunea sectorului, dacă societățile pierd competitivitatea.

TFP are o tendință pozitivă în majoritatea țărilor membre ale UE; doar Bulgaria și Serbia sunt exceptii (Čechura et al., 2014b). Putem observa că unele țări cu performanțe medii sau mai slabe sunt în proces de recuperare a decalajelor. Cu toate acestea, țările cu productivitate ridicată continuă să-şi îmbunătățească performanțele. Cu alte

cuvinte, procesele de recuperare ale decalajelor nu sunt atât de puternice (rapide). Mai mult decât atât, țările care nu pot ține pasul cu concurenții sunt în cădere accentuată.

3.3. Oportunităţi

3.3.1. Transmiterea prețurilor și dezvoltarea pieței

Se aşteaptă ca stocurile finale ale UE să crească. Pentru anul 2014/2015 stocul se aşteapta să crească de la 34,9 până la 50,0 milioane de tone, aducând raportul stoc per utilizare de la 13% la 18%; raportul stoc per utilizare este aşteptat să ajungă la 12% pentru grâu (față de 9% la sfârşitul lui 2013/2014), 20% pentru orz și de 28% pentru porumb.

De asemenea, prețurile cerealelor din UE au rămas competitive la nivel mondial (Dawson și colab., 2014b).

3.3.2. Dezvoltarea comerţului

Se aşteaptă o creştere a cererii din partea ţărilor în curs de dezvoltare și țărilor emergente (Bojnec și Fertő, 2013). Se așteptă dezvoltarea cererii internaționale bazate în special pe dezvoltarea economiilor în țările emergente precum BRICS, TIGER, MIST, etc.

3.3.3. Oportunități și reglementări financiare

Sprijin financiar pentru agricultorii şi procesatorii din NMS pentru perioada 2014-2020 prin fondurile speciale al UE (fonduri structurale) sau fonduri naționale alocate prin programele naționale de dezvoltare rurală. În acelaşi timp, există un potențial mare de creștere pentru exporturile din NMS, stimulate prin investiții străine directe, tehnologii și practici de management din ţările dezvoltate (UE-15).

O atenție specială trebuie să fie acordată organismelor modificate genetic (OMG). Regulamentele pentru producția de OMG în UE sunt necesare, pentru că piețe noi (de nişă) pot fi dezvoltate de statele membre, care pot intra în concurență directă, de exemplu, cu Statele Unite ale Americii. Astfel, se pot evita importurile de produse sau subproduse de OMG-uri din alte țări.

3.4. Ameninţări

3.4.1. Competitorii UE

Principalii competitori (cei "tradiționali") mondiali ai UE pe filierele agroalimentare sunt: Statele Unite ale Americii, Canada, Argentina, Noua Zeelandă, Australia (Grau ș.a., 2014). În ultimii ani, au apărut însă noi competitori pentru exporturile agroalimentare ale UE, cum sunt ţările în curs de dezvoltare: Brazilia, China și Rusia. Pe piața grâului, cotele Australiei şi Canadei a scăzut, în timp ce Rusia s-a dezvoltat rapid ca un concurent puternic, în special prin exporturile realizate pe piața egipteană.

3.4.2. Preţurile

Rata de schimb este un element important pentru exportul de cereale. Comerțul poate fi afectat de modificările ratelor de schimb, care pot avea un impact asupra competitivității sectorului pe perioade scurte de timp.

Prețul petrolului ar putea afecta eficiența sectorului de cereale. Preț ridicat al petrolului are impact asupra costurilor de producție și afectează prețul produsului final oferit consumatorului.

3.4.3. Politica UE

Subvențiile au fost foarte importante pentru menținerea profitabilității fermelor de cereale. Cu excepția anilor buni (urmare condiţiilor meteo favorabile), încasările din producția de cereale a fermelor au fost mai mici decât nivelul costurilor.

De asemenea, ar trebui să se aibă în vedere capacitatea scăzută de a inova în toate segmentele lanțului agroalimentar, în special în ţările noi membre.

Considerăm că sunt necesare reglementări speciale pentru a echilibra balanța de putere de negociere de-a lungul lanțului agroalimentar (fermierii față în față cu retailerii).

Nu în ultimul rând, produsele şi subprodusele modificate genetic trebuie să beneficieze de o atenţie specială, deoarece penetrarea lor pe piata UE ar putea fi o amenințare.

CONCLUZII ŞI REMARCI

La sfârşitul analizei, câteva concluzii principale şi comentarii sintetice sunt necesare. Sectorul cerealier este bine dezvoltat și fermierii au conditii climatice bune pentru a dezvolta afacerea lor. Fermierii din UE sunt specializaţi pe producţia de cereale și în concurență directă în special cu SUA și țările BRICS. Totuși, există avantaje pentru țările UE în această competiție, cum ar fi prețurile, managementul, schimbările tehnologice și utilizarea de tehnologii noi, inovative. În acelaşi timp, principalele puncte slabe fac competiţia dificilă, cum ar fi diferențele dintre OMS și NMS (în ceea ce privește producția și calitatea), eterogenitatea fermelor, sau puterea de negociere slabă pentru fermierii mici şi mijlocii. Noii concurenţi ai UE, tensiunile politice și războaiele din vecinătate ar putea afecta negativ dezvoltarea sectorului și poziția UE în lume. Dar, există încă multe posibilități de dezvoltare și oportunități pentru UE ca cererea mondială în creştere, acces uşor la fondurile structurale, investițiile străine directe, sau poate, producția de OMG. Acestea sunt doar câteva din principalele rezultate identificate prin proiectul COMPETE, supuse dezbaterilor publice şi spre analiză decidenţilor politici.

BIBLIOGRAFIE

1. Bojnec, Š., Fertő, I. (2013) *Trade Patterns of EU-27 countries - Deliverable D3.1*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_3_1_Trade_Patterns_of_EU27_countires.pdf.
2. Čechura, L., Hockmann, H. and Kroupová, Z. (2014a) *Total factor productivity in food processing - Deliverable D6.2*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_6_2_TFP_in_food_processing.pdf.
3. Čechura, L., Hockmann, H. (2014) *Total factor productivity in agricultural production - Deliverable D6.1*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_6_1_Total_Factor_Productivity_in_Agricultural_Production.pdf.
4. Čechura, L., Hockmann, H. and Kroupová, Z. (2014b) *Productivity and Efficiency of European Food Processing Industry* [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/working_paper/COMPETE_Working_Paper_7_Productivity_FP.pdf
5. Dawson, P., Gorton, M., Hubbard, L. and Hubbard, C. (2014b) *Pricing to Market: The case of EU wheat exports* [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/working_paper/COMPETE_Working_Paper_10_PTM.pdf
6. Grau, A., Hockmann, H. and Levkovych, I. (2014) *International trade position of main EU-competitor countries - Deliverable D4.1*. [Online]. Available at: http://www.compete-project.eu/fileadmin/compete/files/Deliverable_4_1_Major_EU_competitors.pdf.
7. Mars-Bulletin Crop Monitoring in Europe

DINAMICA ȘI EVALUAREA STOCURILOR DE PRODUCȚIE LA ÎNTREPRINDERILE LACTATE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Maria OLEINIUC, dr., lect. sup., USARB, RM [1]

Actualitatea. *Rezultatele economice şi financiare a unității economice este în dependenţă directă de situația activelor curente a acesteia, parte componentă a cărora sunt stocurile de mărfuri şi materiale. Managementul unei companii este permanent interesat de măsurarea performaneţelor activităţii desfășurate în scopul eficientizării proceselor operaţionale şi al eficacităţiutilizării resurselor.*

Scopul. *Evaluarea stocurilor de producție la întreprinderile autohtone de producere a produselor lactate.*

Metodele de cercetare *inducția, deducția, teoria, analiza, sinteza, metoda grafică, etc.*

Rezultate. *Graţie menţinerii aceluiaşi nivel pe piaţă, astfel respectându-şi propria imagine în faţa clienţilor, S. A. „Incomlac" are mari şanse de a înlătura alte întreprinderi europene în domeniul producției de produse lactate.*

Cuvinte-cheie: *stoc de producție, evaluare, rezultate financiare, etc.*

Relevance. *Economic and financial results of the economic unit is in the direct dependence of the situation the current assets of the latter, part of which are stocks of goods and materials. Management of a company is permanently interested in measuring the staff's performance of the activity carried out in order to improve operational processes and effectiveness of the use of resources.*

Goal. *The assessment of the stocks of production at domestic enterprises for the production of dairy products.*

Research methods*induction, deduction, theory, analysis, synthesis, graphical method, etc.*

Results. *Thanks to maintaining the same level on the market, thus respecting his own image in front of customers, JSC "Incomlac" has a chance to remove the other european companies in the field of production of dairy products.*

Key words: *stock production, assessment, financial results, etc.*

Rezultatele economice şi financiare a unității economice este în dependenţă directă de situația activelor curente a acesteia, parte componentă a cărora sunt stocurile de mărfuri şi materiale. Managementul unei companii este permanent interesat de măsurarea performaneţelor activităţii desfăşurate în scopul eficientizării proceselor operaţionale şi al eficacităţii utilizării resurselor. Stocurile de mărfuri şi materiale se reflectă în rapoartele financiare la valoarea cea mai mică dintre cost şi valoarea realizabilă netă [1].

Pentru evaluarea curentă a stocurilor de mărfuri şi materiale pot fi utilizate următoarele metode:

a) metoda costului normativ;

b) metoda vînzărilor cu amănuntul.

Metoda costului normativ se utilizează pentru evaluarea curentă şi controlul operativ al existenţei şi circulaţiei produselor finite şi producţiei neterminate. Costul normativ se determină, luînd în considerare nivelul normativ al cheltuielilor materiale directe, cheltuielilor directe privind retribuirea muncii şi al cheltuielilor de producţie indirecte. Normele de cheltuieli trebuie să fie analizate sistematic şi, în funcţie de necesităţi, să fie revizuite.

Metoda vînzărilor cu amănuntul (procentului de profit global) se aplică, de regulă, în comerţ pentru evaluarea unei cantităţi mari de mărfuri care au un profit relativ egal în preţul vînzărilor în cazul unui sortiment care variază rapid. În contabilitatea curentă de circulaţie a mărfurilor evaluarea acestora se efectuează după metoda vînzărilor cu amănuntul la preţuri de vînzare, cu evidenţierea adaosului, sau la valoarea de achiziţie. Reducerea valorii de achiziţie a mărfurilor se admite în cazurile prevăzute de paragraful 26 al standardului „Standardul naţional de contabilitate 2„stocurile de mărfuri şi materiale". Indiferent de varianta acceptată de evaluare a mărfurilor, acestea sînt reflectate în evidenţa curentă în rapoartele financiare la cea mai mică sumă dintre valoarea efectivă şi valoarea realizabilă netă.

Stocurile de mărfuri şi materiale sînt evaluate şi reflectate în rapoartele financiare la valoarea realizabilă netă cînd aceasta este mai joasă decît costul, adică în cazul:

a) deteriorării sau degradării parţiale a acestora;

b) uzurii parţiale sau integrale a acestora;

c) reducerii preţului de vînzare a acestora;

d) creşterii eventualelor cheltuieli pentru completarea şi organizarea vînzării acestora.

Evaluarea stocurilor de mărfuri şi materiale la valoarea realizabilă netă se efectuează:

a) pe tipuri;

b) pe grupe de unităţi reciproc substituibile, în limitele unuia şi aceluiaşi sortiment, care au aceeaşi destinaţie sau utilizare finală, produse şi comercializate în unul şi acelaşi sector geografic.

[1] © MariaOleiniuc, mariadodu@yandex. ru

La întreprinderile de prestări servicii cheltuielile se reflectă pe fiecare tip de servicii, pentru care se stabileşte un preţ de vînzare individual. De aceea valoarea realizabilă netă se determină pe fiecare tip de servicii neterminate examinate ca tipuri separate de stocuri de mărfuri şi materiale.

Calcularea valorii realizabile nete a stocurilor de mărfuri şi materiale se efectuează în baza:

a) preţurilor de piaţă în vigoare la momentul calculării sumei ce urmează a fi primită din vînzarea stocurilor de mărfuri şi materiale;

b) variaţiilor preţurilor de piaţă sau costului stocurilor de mărfuri şi materiale legate nemijlocit de evenimentele activităţii economice care au survenit după perioada de gestiune în măsura în care aceste evenimente confirmă condiţiile existente la sfîrşitul perioadei de gestiune;

c) destinaţiei stocurilor de mărfuri şi materiale aflate în stoc la sfîrşitul perioadei de gestiune pentru vînzare sau utilizare în producţie.

Valoarea realizabilă netă a stocurilor de mărfuri şi materiale aflate în stoc la sfîrşitul perioadei de gestiune se determină în baza:

a) preţurilor contractuale, în cazul în care acestea sînt destinate vînzării conform contractelor garantate;

b) preţurilor de piaţă curente în cazul în care acestea nu sînt confirmate de contracte, dar sînt destinate, de asemenea, vînzării.

Pierderile neprevăzute, conform vînzărilor contractuale sau achiziţiilor firmei, se examinează în conformitate cu S. N. C. 10 „Eventualităţi şi evenimente ale activităţii economice care survin după data de întocmire a bilanţului” [2].

Materialele şi alte stocuri destinate utilizării la fabricarea produselor finite nu urmează a fi evaluate sub costul acestora, dacă se prevede că produsele finite care constituie baza lor vor fi vîndute la un preţ egal sau mai mare decît costul lor. Dacă se prevede că costul produselor finite va fi mai mare decît preţurile de piaţă curente, materialele şi alte stocuri vor fi evaluate la valoarea realizabilă netă.

La data de raportare a fiecărei perioade posterioare valoarea de bilanţ a stocurilor de mărfuri şi materiale este revizuită. Dacă în perioada precedentă acestea au fost evaluate în bilanţ la valoarea realizabilă netă şi continuă să figureze în stoc la sfîrşitul perioadei de gestiune la aceeaşi valoare, iar circumstanţele s-au schimbat şi valoarea realizabilă netă s-a majorat, aceste stocuri sînt evaluate la valoarea cea mai mică dintre cost şi valoarea realizabilă netă revizuită.

Astfel, eficienţa utilizării stocurilor de mărfuri şi materiale este caracterizată de un sistem de indicatori, printre care [2]:

Indicatorii rotaţiei stocurilor de mărfuri şi materiale:

1) coeficientul rotaţiei sau numărul de rotaţii de stocuri de mărfuri şi materiale se calculează după formula:

$$Nr = \frac{Vv}{SMM} \qquad (1)$$

unde:

Nr – numărul de rotaţii a stocurilor de mărfuri şi materiale;

Vv – venit din vânzări;

SMM – soldul stocurilor de mărfuri şi materiale la sfărşitul perioadei;

2) durata unei rotaţii a stocurilor de mărfuri şi materiale:

$$Dr = \frac{SMM}{VvxZ} \qquad (2)$$

unde:

Dr – durata unei rotaţii;

Z – numărul de zile în perioada analizată;

3) coeficientul încărcării stocurilor de mărfuri şi materiale care este mărimea inversă numărului de rotaţii a SMM:

$$Co = \frac{1}{Nr} = \frac{SMM}{Vv} \qquad (3)$$

4) coeficientul randamentului stocului de mărfuri şi materiale:

$$Cr = \frac{Pb}{SMM} \qquad (4)$$

unde:

Pb – profit brut;

SMM – soldul stocurilor de mărfuri şi materiale la sfîrşitul perioadei de gestiune.

Aceşti coeficienţi expuşi mai sus, ne vor putea oforma în continuare ca un drept suport de analiză a utilizării eficiente a stocurilor de mărfuri şi materiale pe parcursul a trei şase ani în corespondenţă cu soldurile finale ale activelor curente din aceeaşi perioadă.

Drept obiect de cercetare ne-a servit întreprinderea producătoare de lapte şi produse lactate din regiunea de nord a țării S. A. „Incomlac”.

Ca drept perioadă de analiză ne serveşte un interval de trei ani, în special 2012, 2013, 2014. Această durată de timp, poate reda anume acea tendinţă, fie ea pozitivă sau negativă a rezultatelor financiare ale întreprinderii, mai ales a importanţei stocurilor de mărfuri şi materiale în ce priveşte eficienţa utilizării activelor curente. Indicatorii utilizaţi au drept sarcină de bază taparea unei imagini clare şi corecte asupra procesului de aprovizionare a întreprinderii în termenii şi momentele potrivite, fiind exclusă apariţia oricăror factori aleatori, mai mult cu influenţă negativă.

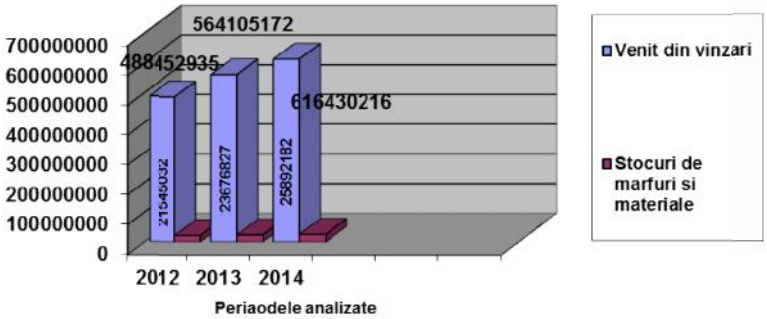


Fig. 1. Analiza rezultatelor financiare

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

La momentul actual, situaţia rezultatelor financiare ale întreprinderii par a fi cele mai bune (figura 1). Astfel în anul 2013, se urmăreşte o majorare a veniturilor din vânzări cu circa 75652237 lei, în comparaţie cu anul 2012, şi în acelaşi timp fiind maximizate stocurile de mărfuri şi materiale cu 77784032, ceea ce ne poate spune cu siguranţă că în anul 2013 au fost realizate mărfuri şi materiale din stocurile anului 2012, pe lîngă programul de producţie programat. Aceaşi situaţie practic se observă şi pentru anul 2014, unde veniturile au prevalat cele din anul 2013 cu peste 52325044 lei, precum şi stocurile de mărfuri şi materiale fiind în creştere cu circa 2215355 lei. Din aceste considerente rezidă ideea prezenţei la întreprindere anume acelui fenomen de eficientizare a utilizării stocurilor de mărfuri şi materiale la fiecare al treilea an consecutiv.

În ceea ce priveşte coeficienţii rotaţiei stocurilor de mărfuri şi materiale aceştia denotă acelaşi mesaj expus mai sus, adică anume anii 2013 și 2014 sunt înregistrate cele mai bune rezultate. Numărul de rotaţii a stocurilor de mărfuri şi materiale (Nr), în anul 2013 s-au majorat cu 1,2 faţă de anul 2012, pe când în anul 2013 și anul 2014 s-au înregistrat rezultate constante, unde Nr (numărul de rotaţii a stocurilor de mărfuri şi materiale) este de 23,8.

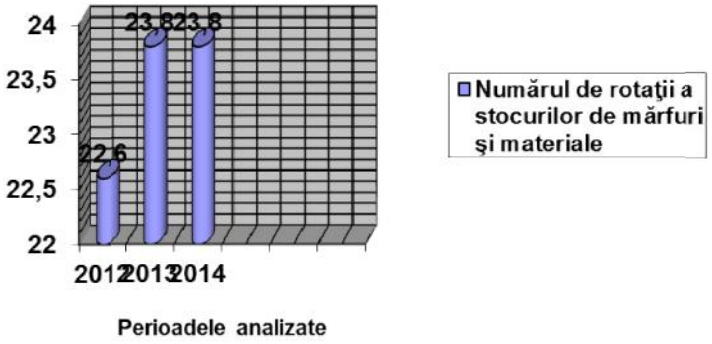


Fig. 2. Devierea numărului de rotaţii a S. M. M la S. A „Incomlac”

Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

Numărul de rotaţii a stocurilor de mărfuri şi materiale serveşte drept bază pentru efectuarea achiziţiilor de către întreprindere. Deci, ca urmare cu cât este mai mic numărul de zile în care are loc rotaţia stocurilor, cu atât mai frecvente vor fi achiziţiile şi mai eficientă este activitatea comercială. Această eficienţă poate fi urmărită în figura de mai sus (figura 2.) unde sunt expuse numărul de rotaţii a stocurilor de mărfuri şi materiale pe fiecare perioadă analizată.

Un alt coeficient analizat ce ne arată utilizarea eficientă a stocurilor de mărfuri şi materiale este durata rotaţiei stocurilor, exprimat în zile. În anul 2012 Dr se află la un nivel de 69,1 zile după care înregistrează o creştere în anul 2013 cu circa 9,72 zile, atingînd un nivel de 78,82 zile.

În urma documentelor analizate de la întreprindere şi datelor finale anuale, acest fenomen de scădere bruscă a coeficientului Dr se explică prin faptul că la începutul anului 2014 au fost produse multe schimbări în domeniul strategiei de aprovizionare. Astfel s-au conturat noi direcţii şi obiective, precum şi apariţia unor noi furnizori ce s-au dovedit a fi mult mai fideli în ce priveşte negocierele la preţurile practicate. Un alt factor la fel de important a fost, reînoirea depozitelor întreprinderii, astfel fiind introdusă o nouă tehnică de păstrare şi depozitare a stocurilor de mărfuri

şi materiale, ca consecinţă acestor acţiune metodele de urmărire a stocurilor de mărfuri s-au datorat a fi implementate mult mai eficient, în noi condiţii create de către întreprindere. Aceasta se poate uşor observa în figura ce urmează (figura 3.).

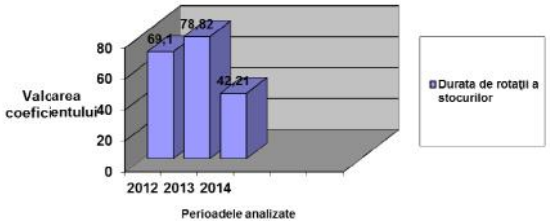


Fig. 3. Valoarea duratelor de rotaţii a stocurilor la S. A. „Incomlac"
Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

Datorită promovării unui astfel de management eficient al aprovizionării, durata de rotaţii a stocurilor de mărfuri şi materiale s-a menţinut la acelaşi nivel o perioadă de circa trei ani, doar cu mici diferenţe.

Un alt criteriu inclus în programa de analiză a eficienţei activelor curente este coeficientul încărcării stocurilor de mărfuri şi materiale (Cî). Modificarea acestui coeficient pe parcursul perioadei analizate la întreprindere poate fi urmărit în Figura ce urmează (figura 2. 4.).

Creşterea acestui indicator duce spre tendinţe negative în eficienţa utilizării stocurilor de mărfuri şi materiale.

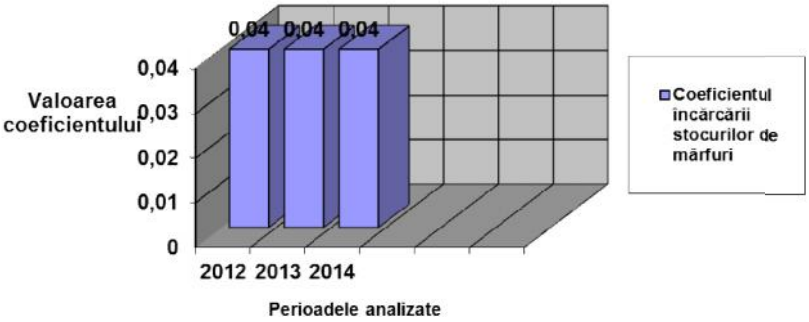


Fig. 4. Nivelul coeficientului încărcării S. M. M la S. A. „Incomlac"
Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

Dar la întreprinderea S. A. „Incomlac" acest indicator este constant și ia valoarea de 0,4 pe întreaga perioada analizată. Acest coeficient permite o eventuală calculare a ponderii stocurilor de mărfuri şi materiale în cadrul veniturilor din vânzări ale întreprinderii. La sigur că acesta are un rol hotărâtor, practic determinînd însăşi procesul păstrării stocurilor, precum şi realizării acestuia în condiţiile actuale de pe piaţă, fiind exclus fenomenul suprastocării sau ineficienţii în cadrul procesului de aprovizionare ale întreprinderii pe o perioadă dată. Ultimul indicator, dar care nu cedează celorlalte trei după importanţă este coeficientul randamentului stocurilor de mărfuri şi materiale (Cr). Această observare uşor este reflectată în figura 5. Datorită acestui coeficient pot apărea deja nuanţe clare despre însăşi eficienţa activităţii financiare şi profitabile ale întreprinderii în raport cu stocurile de mărfuri şi materiale. De asemenea, Cr duce spre concluzia obţinerii de către companie a unor profituri anuale în dependenţă de nivelul stocurilor de mărfuri şi materiale la întreprindere.

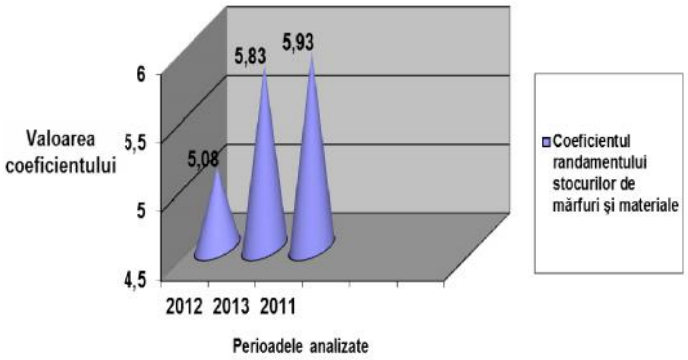


Fig. 5. Valoarea Cr conform perioadelor analizate la S. A. „Incomlac"
Sursa: elaborat de autor în baza rapoartelor financiare a întreprinderii

În cazul când Cr este mai mic ca 1, aceasta semnifică doar una şi anume că suma profitului brut obţinut în perioada analizată este în spatele nivelurilor stocurilor de mărfuri şi materiale, ceea ce nu ilustrează o reuşită a eficienţei utilizării activelor curente. Varianta opusă, prevede o bună gestionare cu stocurile ce duc spre obţinerea unor rezultate profitabile mai ridicate faţă de realizările precedente.

Deci, în anul 2012, Cr înregistrează 5,08, practic cel mai rău rezultat din perioada analizată. Dar în următorii ani se emite faptul că trendul acestui coeficient merge în creştere, şi anume în anul 2013 ajunge la nivel de 5,83, ceea ce-i cu 0,7505 mai mare faţă de 2012. Anul 2014, se dovedeşte a fi cel mai eficient rezultatul de 5,93, adică cu 0,1 mai ridicat faţă de anul precedent şi cu 0,85 faţă de anul 2012.

Dacă să generalizăm toate cele expuse anterior, şi să luăm în calcul rezultatele indicatorilor calculaţi în privinţa utilizării eficiente a activelor curente de către întreprindere, atunci concluzia se dovedeşte a fi mult aşteptată. Adică, anume rezultatele obţinute în anul 2014 în ultima perioadă analizată, înaintează cu mult rezultatele celorlalţi ani precedenţi, deoarece ascendenţa dată ridică posibilităţile S. A. „Incomlac” spre cucerirea unor noi nivele mult mai înalte faţă de perioadele precedente. Mai mult ca atât, se poate afirma cu certitudine că graţie menţinerii aceluiaşi nivel pe piaţă, astfel respectându-şi propria imagine în faţa clienţilor, S. A. „Incomlac” are mari şanse de a înlătura alte întreprinderi europene în domeniul producţiei de produse lactate. Aici, pe piaţa autohtonă nu mai persistă o concurenţă perfectă, practic din toate întreprinderile existente în Republica Moldova, similar genului de activitate a întreprinderii nu înregistrează aceleaşi rezultate înalte. Aceste înscrieri nu apar doar din perspectiva duratei prezenţei pe piaţă al întreprinderii, ci însăşi din obţinerea unor adevărate şi clare performanţe în aspect financiar.

BIBLIOGRAFIE

1. http://www. contabilsef. md/libview. php?l=ru&id=998&idc=243STANDARDUL NAŢIONAL DE CONTABILITATE 2"STOCURILE DE MĂRFURI ŞI MATERIALE" [citat 15. 05. 2016]
2. www. contabilsef. md/print. php?l=ru&idc=243&id=983 S. N. C. 10 „Eventualităţi şi evenimente ale activităţii economice care survin după data de întocmire a bilanţului” [citat 15. 05. 2016]

STUDIU PRIVIND (IN)ADAPTAREA SECTORULUI ROMÂNESC DE CARNE DE PORC LA DEZECHILIBRELE PIEȚEI

Rodica CHETROIU[1], cercet., şt. gr. III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii şi Dezvoltare Rurală Bucureşti, România

Sectorul de creștere a porcinelor din România parcurge, în prezent, o situație de criză, datorită dezechilibrelor care se manifestă pe piața cărnii de porc, sub influența atât a unor factori de natură internă, dar, mai ales, datorită conjuncturilor de pe piața europeană. Evoluția efectivelor de porcine pe forme de proprietate a urmat o curbă descendentă în ultimii 5 ani, scăzând cu 7,5% în 2015 față de 2010, însă producția internă de carne tăiată a crescut în intervalul analizat cu 7,4%, în condițiile în care importurile de carne de porc arată o tendință de creștere începând cu anul 2013. În același timp, evoluția prețurilor la carnea de porc în viu în ultima perioadă evidențiază tendința de scădere a acestora, fapt ce a afectat rezultatele financiare ale producătorilor. În acest context, studiul de față realizează o analiză a situației actuale a acestui sector, integrând elemente privind structura acestuia, efectivele de animale, producția internă, importul, exportul, consumul de carne, prețul de valorificare, iar, în final, în baza elementelor analizate, rezultând o serie de propuneri de redresare şi recomandări.

Cuvinte-cheie: *carne, porc, piață, sector, producție, import, export*

The sector of pig production in Romania experiences in present a crisis due to imbalances that manifest on the pork market, under the influence of both of internal factors, but mostly due to conjunctures in the European market. The evolution of the pig numbers on ownership followed a downward curve in the last 5 years, falling by 7. 5% in 2015 compared to 2010, but the cut domestic production of pork increased by 7. 4% during the same period, while the imports of pork shows an increasing trend since 2013. Meanwhile, the pork production price developments lately highlights a downward trend, which affected the financial results of producers. In this context, this study makes an analysis of the current situation of the sector, integrating elements on its structure, livestock, domestic production, imports, exports, pork consumption, price and finally, based on the elements analyzed, resulting a series of proposals and recommendations.

Key words: *meat, pork, market, sector, production, import, export*

INTRODUCERE

Importanța sectorului de creștere a porcinelor în România, în raport cu celelalte sectoare de creștere a animalelor, este susținută de preferinţa consumatorilor români pentru carnea proaspătă de porc şi a produselor din carne de porc, precum și de existența tradiției în domeniul creșterii porcinelor. Conjuncturile actuale de pe piața europeană a cărnii de porc determină ca țările membre UE să caute noi piețe de desfacere pentru carnea de porc, astfel că România a devenit una dintre aceste piețe. Rezultanta acestor realități este faptul că, crescătorii autohtoni de porcine sunt nevoiți să-şi valorifice producția sub prețul cărnii de porc provenite din import, fapt ce atrage pierderi financiare, întrucât aceştia nu-şi pot recupera cheltuielile efectuate.

MATERIAL ŞI METODĂ

Studiul de față realizează o analiză a situației actuale a acestui sector, integrând elemente privind structura acestuia, efectivele de animale, producția internă, importul, exportul, consumul de carne, prețul de valorificare, iar, în final, în baza elementelor analizate, rezultând o serie de propuneri de redresare şi recomandări. Datele analizate au ca provenienţă Institutul Naţional de Statistică, EUROSTAT, Ministerul Agriculturii şi Dezvoltării Rurale, Comisia de Clasificare a Carcaselor.

REZULTATE ŞI DISCUȚII

Din datele oferite în Ancheta structurală de către Institutul Național de Statistică, se evidențiază repartizarea pe clase de mărime a suprafeței agricole a exploatațiilor de suine; astfel, cele mai multe exploatații de creștere a porcinelor (din toate cele 3 categorii) se află în clasa de mărime 2-5 ha (26-31%), urmate de clasa de mărime 1-2 ha (17-21,5%), iar cel mai mic număr de exploatații fiind în clasa de peste 50 ha (Tabelul 1 şi Graficul 1).

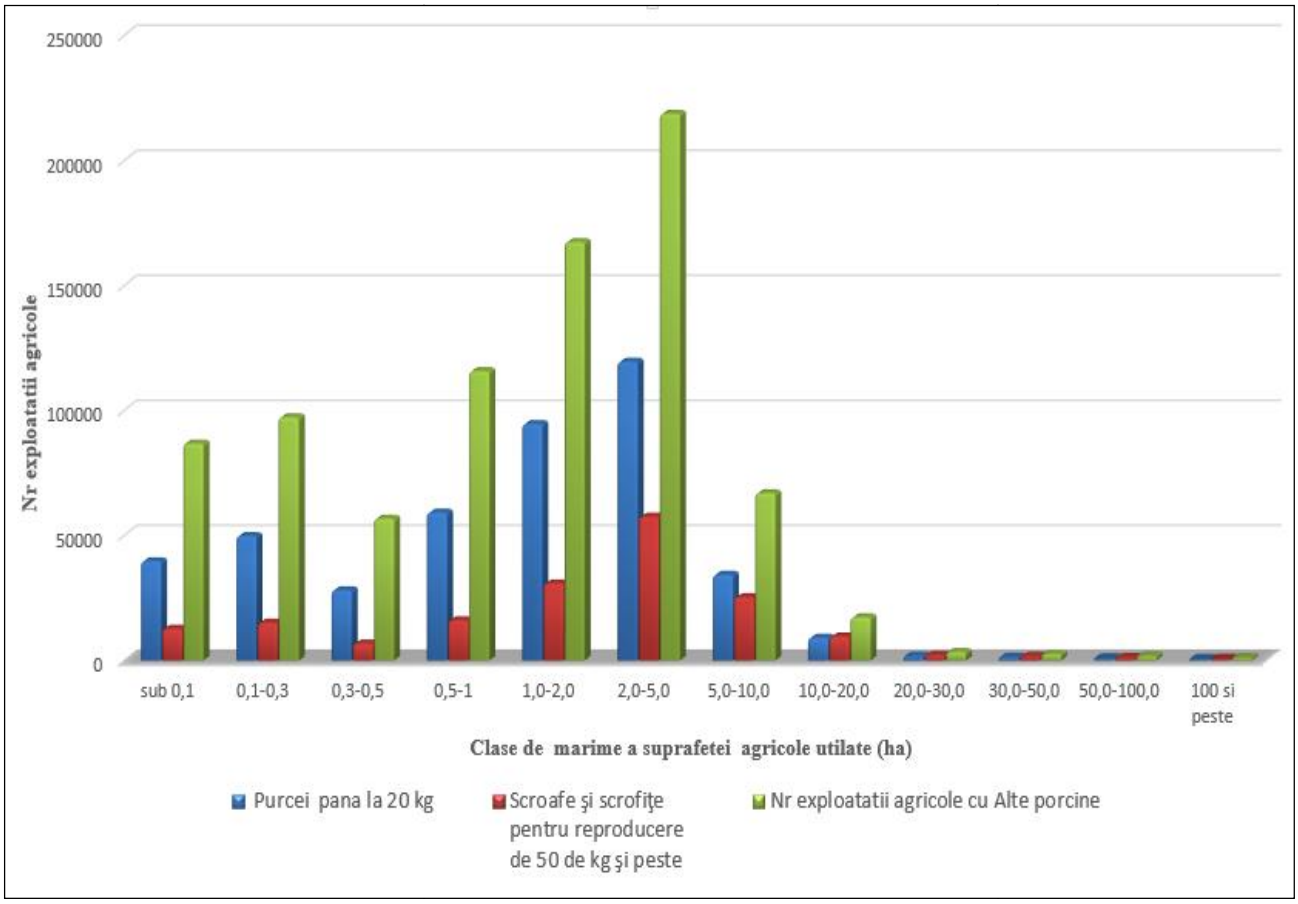
Tabelul 1. Exploatații agricole cu efectivele de porcine pe clase de mărime a suprafeței agricole utilizate (2013)

Categorii de greutate a porcinelor	Clase de mărime a suprafeţei agricole utilizate (hectare)												TOTAL
	Sub 0,1	0,1 - 0,3	0,3 - 0,5	0,5 - 1	1 - 2	2 - 5	5 - 10	10 - 20	20 - 30	30 - 50	50 - 100	100 şi peste	

[1] Drd. Chetroiu Rodica, rodica. chetroiu@iceadr. ro

	EXPLOATAŢII AGRICOLE CU EFECTIVE DE PORCINE (număr de exploatații)												
Purcei până la 20 de kg	39830	49953	28259	59264	94714	119642	34409	9237	1804	1357	941	623	440033
Scroafe şi scrofiţe pentru reproducere de 50 de kg şi peste	12869	15280	6949	16253	30971	57645	25477	9735	2250	1776	1183	776	181164
Alte porcine	86918	97447	56832	115884	167500	218817	67032	17389	3593	2675	1824	1085	836996

Sursa: INS – Ancheta structurală 2013



Graficul 1. Exploatații agricole cu efectivele de porcine pe clase de mărime a suprafeței agricole utilizate (2013)

Animalele din specia porcine sunt crescute, aplicând tehnologii specifice, în trei tipuri de exploatații (definite în Anexa 1 la Norma sanitară veterinară din 26 martie 2010 privind procedura de înregistrare/autorizare sanitar-veterinară a unităţilor/centrelor de colectare/exploataţiilor de origine şi a mijloacelor de transport din domeniul sănătăţii şi al bunăstării animalelor, precum şi a unităţilor implicate în depozitarea şi neutralizarea subproduselor de origine animală ce nu sunt destinate consumului uman şi a produselor procesate, aprobată de Ordinul ANSVSA nr. 16/2010):

1. exploatații comerciale;
2. exploatații de tip A;
3. exploatații nonprofesionale.

Conform ultimelor date de la MADR, la nivel național există 1432 exploatații de tip A (exploataţii de animale deţinute de persoane fizice autorizate, întreprinderi individuale, întreprinderi familiale sau persoane juridice, care nu sunt autorizate sanitar-veterinar, ci numai înregistrate în Registrul Național al Exploatațiilor al ANSVSA) și 328 unități comerciale. Cele mai multe exploatații de tip A sunt în județul Alba (422 unități), urmat de județul Dolj (175 unități). Tot în județul Dolj se află cele mai multe exploatații comerciale autorizate sanitar-veterinar de creștere a porcinelor

(182 unități, urmat de județul Vaslui (152 unități) (Anexa 1). Menționăm faptul că exploatațiile comerciale de tip A nu sunt autorizate sanitar-veterinar şi de aceea urmărirea activităților este dificilă, situației trebuind să i se găsească o rezolvare în timp scurt.

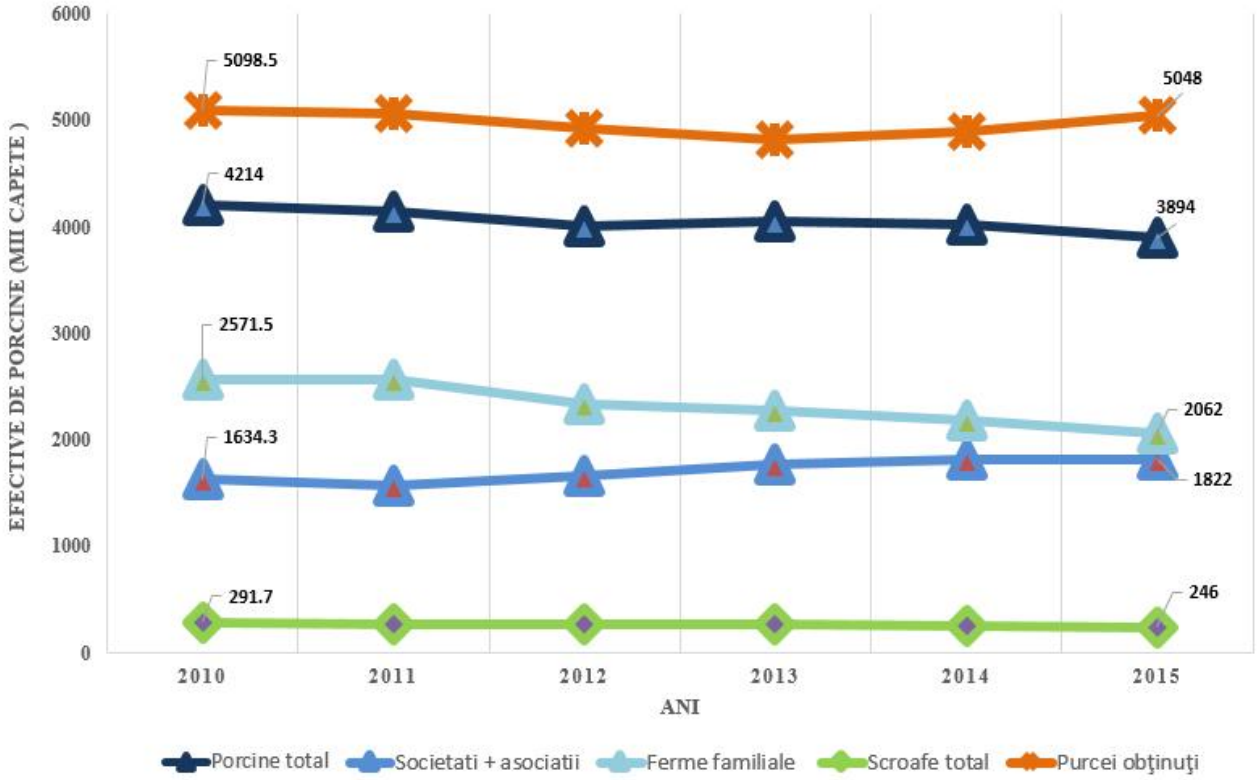
Din punct de vedere al statutului juridic, în anul 2010, 65,8% din efectivele de porcine se regăseau în exploatații agricole fără personalitate juridică (restul fiind în exploatații cu personalitate juridică), iar în anul 2013 erau doar 56,3% în acest tip de exploatații.

Evoluția efectivelor de porcine în România, pe forme de proprietate, așa cum reiese din Tabelul 2 şi Graficul 2, a urmat o curbă descendentă în perioada 2010-2015, scăzând cu 7,5% în 2015 față de 2010. Ca structură de proprietate, peste 99% din efective se află în sectorul privat. În cadrul acestuia, fermele familiale dețin ponderea cea mai mare (61,1% în 2010, respectiv 53,1% în 2015). Evoluția efectivelor de scroafe arată o scădere mai accentuată față de cea a efectivelor totale, adică de 15,5% în 2015 față de 2010. Numărul de purcei obținuți pe scroafă pe an a crescut, însă, de la 17,5 capete (în 2010), la 20,5 capete (în 2015). Numărul de fătări pe an este de 2,2, iar numărul de purcei/fătare este de 9,3-9,5. În medie, pe scroafă, pe an, se înțarcă aproximativ 20 purcei.

Tabelul 2. Dinamica efectivului de porcine în perioada 2010-2015 (mii capete)

Specificare	ANUL					
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Porcine total	4214	4152,8	4011,4	4054,4	4019	3894
Sector de stat	8,2	10,3	11,3	11,1	10	10
Sector privat d. c.	4205,8	4142,5	4000,1	4043,3	4009	3884
societăţi+asociaţii	1634,3	1568,9	1668,6	1769,9	1820	1822
ferme familiale	2571,5	2573,6	2331,5	2273,4	2189	2062
Scroafe total	291,7	277,2	270,1	270,9	252	246
Sector de stat	0,7	0,7	0,7	0,6	0	0
Sector privat d. c.	291	276,5	269,4	270,3	252	246
societăţi+asociaţii	122,6	111,7	115,2	118,2	119	123
ferme familiale	168,4	164,7	154,2	152,1	133	123
Purcei obţinuţi	5098,5	5061,4	4931,6	4813,2	4900	5048

Sursa: MADR



Graficul 2. Efectivele totale de porcine (mii capete)

Sursa: MADR

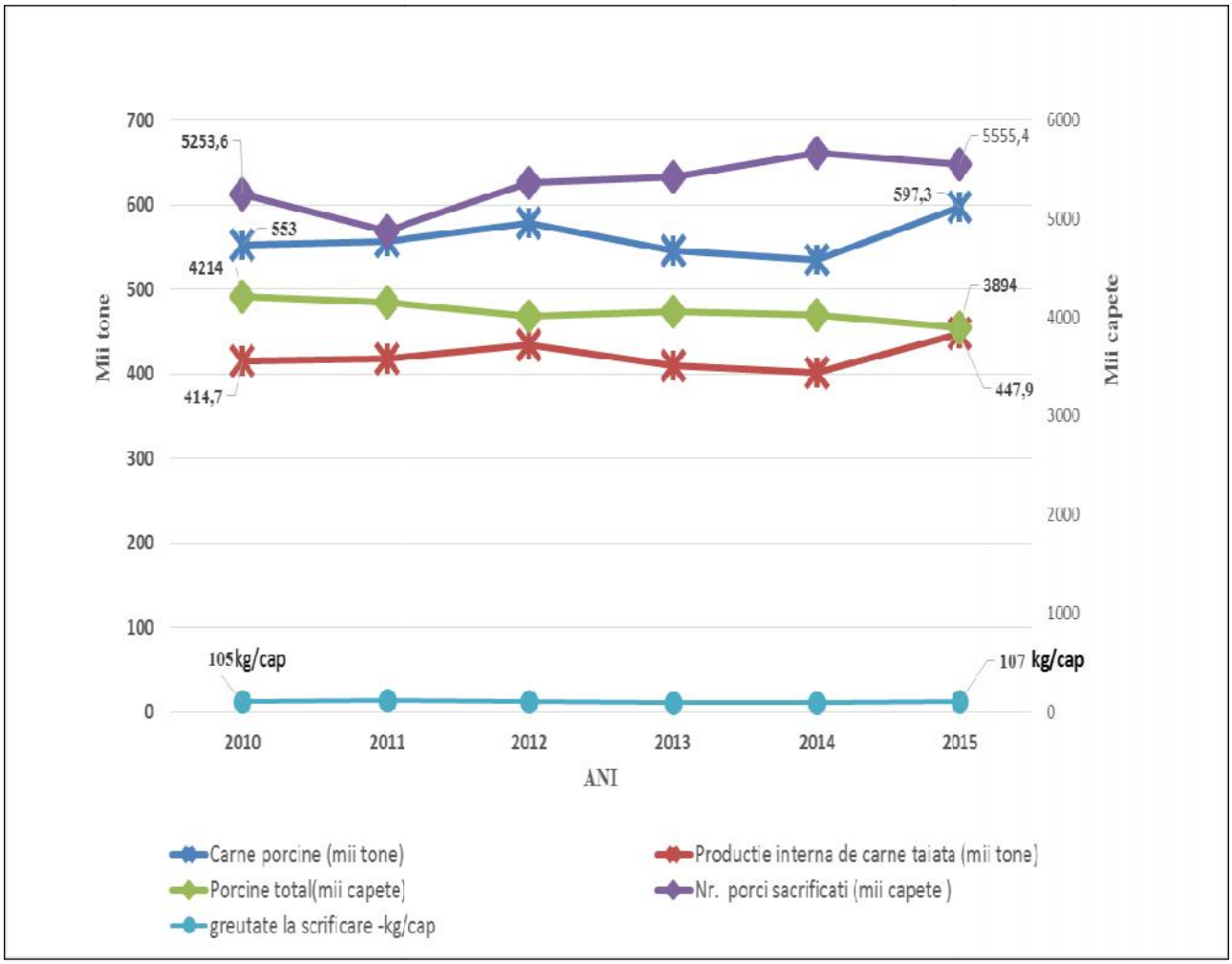
Conform datelor de la MADR (Tabelul 3 și Graficul 3), producția internă de carne de porc a crescut cantitativ, în 2015, față de 2010 cu 8%, atât datorită sporirii numărului de porci sacrificați (cu 5,7%), cât și creșterii greutății la sacrificare (cu 1,9%). Sporirea numărului de porci sacrificați s-a datorat, în principal, creșterii importurilor de purcei, mai ales în anii 2014, 2015.

Destinația producției interne de carne pentru consumul familial a înregistrat, însă, o scădere, în perioada analizată, cu 33,2% (în 2015 față de 2010), crescând, însă, livrările, atât direct pe piață (84%), cât și către unitățile specializate (15,9%).

Tabelul 3. Producţia internă de carne de porc în perioada 2010-2015
(mii tone greutate vie)

Specificare	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Carne porcine d. c.	553	557	578	546	535	597,3
consum familial : mii cap.	1640,8	1618,4	1510,4	1480,1	1327,7	1112,5
mii to	194	191,3	177,7	172,4	135	129,6
livrat direct piată: mii cap	839,5	510	827,3	740,4	972,3	1163,9
mii to	62,7	39	79,9	67,4	78,6	115,4
livrat unit. specializate: mii cap	2773,3	2748	3025,1	3198,8	3368	3279
mii to	296,3	326,1	320,4	306,2	321,4	352,3
Nr. porci sacrificaţi (mii cap)	5253,6	4876,4	5362,8	5419,3	5668	5555,4
Greutatea la sacrificare-kg/cap	105	114	108	101	94	107

Sursa: MADR



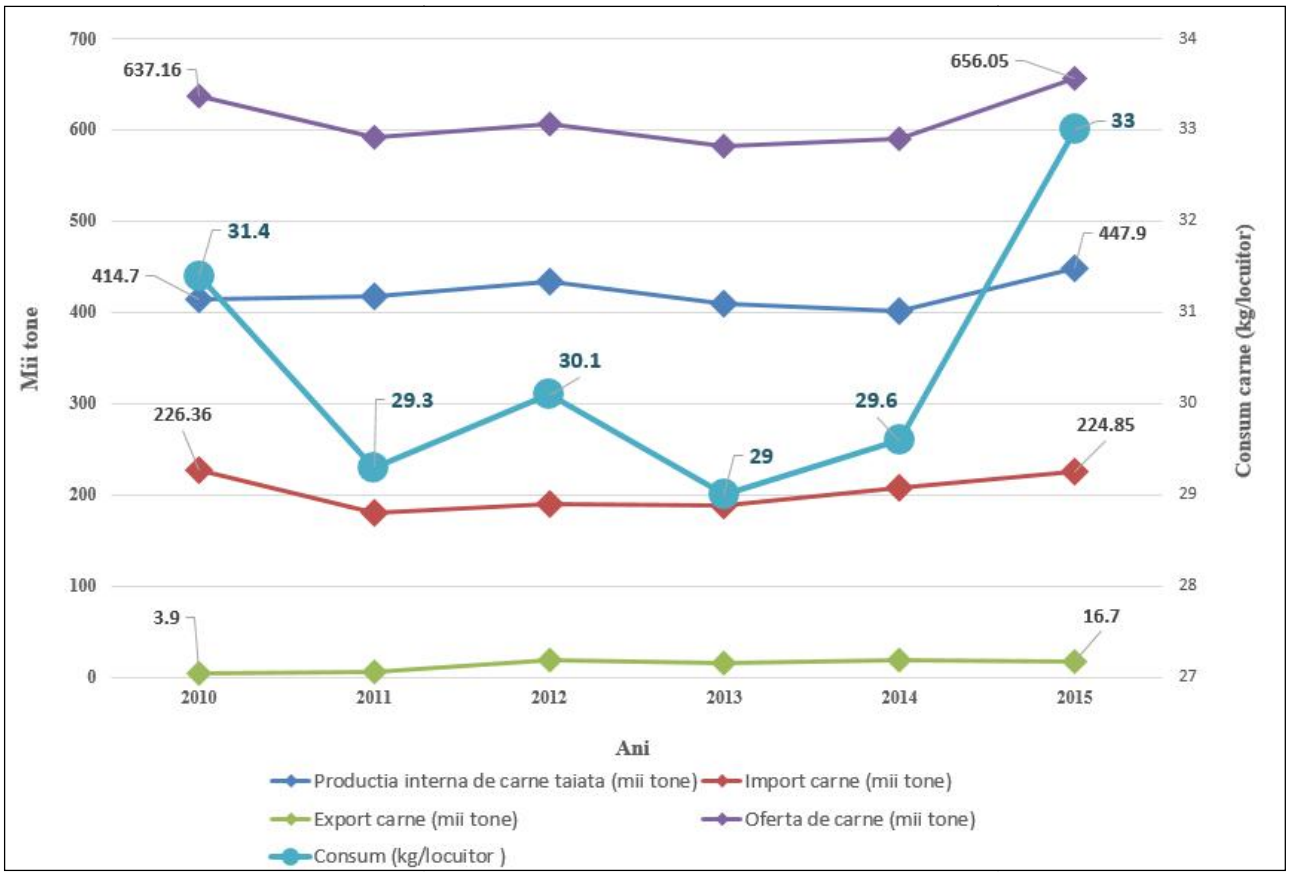
Graficul 3. Evoluția producției de carne în viu și tăiată

Producția internă de carne tăiată a crescut în intervalul analizat cu 7,4%, aceasta reprezentând aproximativ 75% din producția totală de carne în viu (Tabel 4 și Graficul 4).

Tabelul 4. Cererea și oferta de carne de porc (mii tone)

Specificare	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Producţia internă de carne tăiată	414,7	417,8	433,5	409,5	401,2	447,9*
Importul	226,36	180,33	190,62	187,42	206,9	224,85**
Exportul	3,9	5,8	18,4	15	18,1	16,7***
Oferta de carne	637,16	592,33	605,72	581,92	590,0	656,05
Revine carne de porc- kg/locuitor/an	31,4	29,3	30,1	29,0	29,6	33,0**
Ponderea producției interne de carne din ofertă%	65,0	70,5	71,6	70,4	68,0	68,3

** date la 31. 12. 2015*
*** date estimate pe luna decembrie 2015*
**** date la 30. 11. 2015*



Graficul 4. Bilanțul alimentar

Importurile de carne de porc, prezentate în Graficul 4, arată o tendință de creștere începând cu anul 2013, an în care cele mai mari cantități de carne de porc în viu au fost importate din Ungaria (71,5%). Declinul producției interne de carne în anul 2013 a fost compensat de o creștere a importurilor în 2014 de aproximativ 9% față de 2013, când au fost importați 1. 160. 512 purcei cu o greutate de aproximativ 26 kg/cap, pentru introducerea la îngrășat, 168. 968 porci grași, cu o greutate de aproximativ 105 kg/cap și peste 129 mii tone carne tăiată.

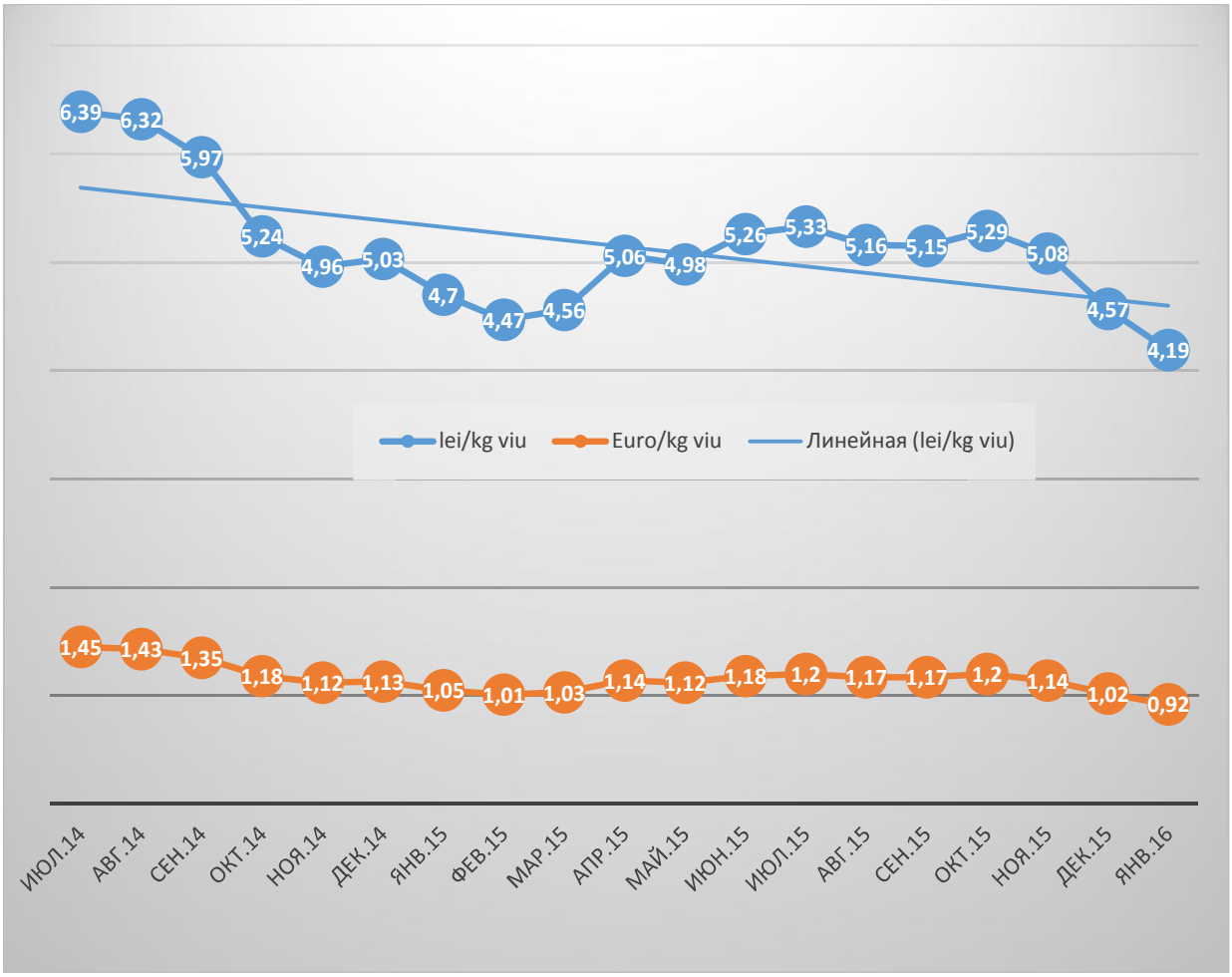
În anul 2015, importurile de animale vii au fost relativ constante, în schimb, la carnea tăiată creșterea a fost de peste 23% față de 2014.

Oferta de carne de porc pe piața românească a fost realizată, prin importul unor cantități sporite de carne, în mod deosebit din Germania și Ungaria.

În ceea ce privește exportul, acesta a constat, în mod preponderent, în carne tăiată, cu o tendință de creștere începând cu anul 2013.

Gradul de aprovizionare a pieței din producția internă a variat în perioada analizată, între 71,6% în 2012 și 68,27% în 2015 (date estimate). Rezultă că ponderea importului în oferta de carne de pe piața autohtonă a crescut, ocupând (în anul 2015) 31,73% din piață.

Graficul nr. 5 prezintă evoluția lunară a prețurilor la carnea de porc în viu în anii 2014-2015, evidențiind tendința de scădere a acestora, fapt ce a afectat rezultatele financiare ale producătorilor.



Graficul 5. Prețurile de valorificare la carnea de porc în viu în România 2014-2015

CONCLUZII

În urma analizelor efectuate, se constată creșterea ofertelor de carne de porc pe piața românească, pe fondul situațiilor de dezechilibru al pieței la nivel european, ceea ce a atras pierderi financiare producătorilor authotoni. La ceastă situație a contribuit și lipsa unei oferte reale de purcei pentru introducerea la îngrășat din producția autohtonă, fapt ce afectează în special pe micul producător, care nu are posibilitatea susținerii propriului sector de reproducție în fermă. Având în vedere ponderea acestei categorii de producători, rezultă și o bună parte din efectele negative asupra pieței autohtone de carne.

În scopul unei mai rapide redresări a situațiilor de dezechilibru din acest sector, sunt necesare:

- Înființarea unui fond mutual pentru situații deosebite în cadrul sectorului prin contribuția producătorilor;
- Înființarea de forme asociative, în scopul accesării de fonduri pentru rezolvarea nevoilor comune;
- Acordarea de sprijin financiar pentru înființarea/susținerea fermelor de reproducție și de selecție, sau a celor care includ sector propriu de reproducție;
- Luarea unor măsuri de promovare pe piață a cărnii de porc de proveniență autohtonă, pentru preîntâmpinarea acaparării pieței de către produsele din import.

BIBLIOGRAFIE

1. ICEADR, Planul intern de cercetare, Studiu privind piața cărnii de porc, 2016
2. MADR, date operative
3. http://ec. europa. eu/eurostat
4. http://www. ccceurop. ro/
5. http://www. insse. ro/cms/

ANALIZA PRINCIPALELOR RISCURI SOCIO-ECONOMICE PENTRU DEZVOLTAREA RURALĂ DURABILĂ ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Mirela-Adriana RUSALI [1]***, PhD. CS II***
Institutul de Economie Agrară, Academia Română

Sustainable development is one of the major challenges of the future, considering the projected growing of global demand facing supply uncertainties linked to unpredictable developments in economic, political, climatic and biological fields. Within this context, food security is a basic standing objective of socio-economic policies for rural areas and a key theme for the present CAP. Ensuring the sustainability of food supply for the population in all Member States involves the need to maintain food production potential of the EU and ensure a decent income earning.

The research investigates social and economic segments vulnerable to current agrifood challenges and long-term risk factors to sustainable rural development in the EU Member States. The analysis method used relevant indicators related to the importance of rural areas, structural indicators of agriculture, education and employment in EU-27, with the aim of indicating contrasts and segments of risk for food security in Member States.

The results have been produced by comparisons based on the available Eurostat statistics as they were provided by Farm Structure Survey, Agricultural Census and by FADN data.

Key words: *European Union, socio-economic indicators, sustainable rural development.*

Dezvoltarea durabilă este una dintre cele mai mari confruntări ale viitorului, având în vedere creșterea prognozată a cererii globale în corelație cu incertitudinea evoluțiilor din domeniile economic, politic, climatic și biologic. În acest context, securitatea alimentară este un obiectiv permanent fundamental al politicilor socio-economice pentru zonele rurale și o temă cheie pentru actuala PAC. Asigurarea durabilității aprovizionării cu alimente a populației în toate statele membre implică necesitatea de a menține potențialul de producție alimentară a UE și să asigure un câștig venit decent.

Cercetarea investighează segmentele economice și sociale vulnerabile la provocările curente agroalimentare și a factorilor de risc pe termen lung pentru dezvoltării rurale durabile în statele membre ale Uniunii Europene. Metoda de analiză utilizează indicatori relevanți privind importanța zonelor rurale, indicatori structurali ai agriculturii, educația și ocuparea forței de muncă în UE-27, cu scopul de a identifica contraste și segmente de risc pentru securitatea alimentară în statele membre.

Rezultatele au fost obținute prin comparații bazate pe statistici disponibile din Eurostat, Ancheta Structurală în Agricultură, Recensământul Agricol, precum și de date RICA.

Cuvinte-cheie: *Uniunea Europeană, indicatori socio-economici, dezvoltarea rurală durabilă.*

ABORDĂRILE PAC LA CONFRUNTĂRILE ACTUALE

Politica agricolă comună (PAC) a Uniunii Europene (UE) lansată în 1962 ca un parteneriat între agricultură și societate și între Europa și fermieri, a avut ca obiective principale îmbunătățirea productivității agricole, furnizarea de produsele alimentare stabile, la prețuri accesibile pentru consumatori și de a asigura un trai rezonabil pentru agricultorii din UE. PAC a evoluat continuu pentru a face față provocărilor etapelor de extindere, circumstanțelor economice și cerințelor oamenilor într-un context global, în schimbare. Răspunsul politicii a fost tradus în beneficii substanțiale recunoscute de majoritatea cetățenilor UE și de către agricultori.

În prezent, UE se află în cursul abordării unor noi confruntări, cum sunt: securitatea alimentară, deoarece producția de alimente va trebui să răspundă unei cereri de alimente pentru 9 miliarde de oameni până în 2050 la nivel mondial; schimbările climatice și gestionarea durabilă a resurselor naturale; precum și conservarea spațiului rural și menținerea economiei rurale în UE.

În esență, PAC funcționează de-a lungul a trei dimensiuni interconectate: *susținerea pieței* - datorită caracteristicii dependente de climă a agriculturii, care afectează aprovizionarea și prețurile ca răspuns la cererea consumatorilor, sectorul public joacă un rol important în asigurarea stabilității pentru agricultori în contextul incertitudinilor mediului de afaceri, prin intermediul instrumentelor de piață utilizate ca plase de siguranță a pieței; *susținerea veniturilor* - prin plăți directe, care asigură venitul de bază pentru agricultori și furnizarea de bunuri publice de mediu; și *dezvoltarea rurală*, prin programe de dezvoltare stabilite la nivel național, dar și regional, cu scopul de a aborda provocările cu care se confruntă zonele rurale și nevoile specifice ale acestora [1]. Primele două dimensiuni, susținerea pieței și a veniturilor, sunt finanțate exclusiv din bugetul UE, în timp ce dezvoltarea rurală se bazează pe o programare multianuală și este co-finanțată de către fiecare țară. PAC post-2013 prevede flexibilitatea abordării condițiilor economice, naturale și structurale și aspectele prioritare de pe teritoriul fiecărui stat membru, care în fapt își compune agenda politică proprie din aceeași listă de măsuri de sprijin, inclusiv abordarea LEADER care încurajează oamenii și inițiativele locale de a aborda problemele la nivel local.

Printre preocupările ridicate de noile confruntări este că reformele agricole și comerciale ar putea reduce viabilitatea economică a activității agricole în Europa și ar conduce la abandonarea în continuare care afectează mai

[1] © Rusali Mirela-Adriana, m. rusali@yahoo. com

mult suprafețele agricole marginale existente [2]. Pentru că terenul agricol are o dimensiune importantă dublă, biofizică și socio-economică, PAC a inclus treptat cerințe mai ecologice legate de gestionarea resurselor de teren agricol. Factorii de decizie politică au făcut eforturi din ce în ce la nivelul UE pentru a apropia aceste două dimensiuni. Abandonul activității agricole este un proces identificat în multe domenii în UE, în mai multe perioade de timp. Împotriva riscului de abandon al terenurilor PAC oferă două instrumente principale în scopul de a menține agricultura și a capacității de producție a agriculturii europene și anume:

• *Decuplarea plăților directe* contribuie la stabilizarea și creșterea veniturilor agricole; în combinație cu cerințele obligatorii de eco-condiționalitatea pentru activitățile agricole, gestionarea terenurilor agricole, legate de mediu, siguranța alimentară, sănătatea și bunăstarea animalelor facilitează protecția resurselor naturale și menținerea capacității de producție;

• *Plățile compensatorii* în zonele cu constrângeri naturale contribuie la menținerea activității agricole în zone mai puțin profitabile din cauza unor condiții naturale nefavorabile, cum ar fi zonele marginale sau zonele montane au fost aceste plăți să contribuie la evitarea abandonarea terenurilor și, în acest sens, efecte negative asupra mediului și a spațiului atractivitatea zonelor rurale în cauză.

ANALIZA RISCURILOR SOCIO-ECONOMICE PENTRU SECURITATE ALIMENTARĂ ŞI RURALĂ

După noua tipologie a Comisiei Europene stabilită în anul 2010 pe baza unei variante a metodologiei OCDE [3] de clasificare a regiunilor în predominant rurale, intermediare și predominant urbane, regiunile predominant rurale din UE reprezintă 52% din teritoriu și 23% din populație. În 2010, zonele rurale au generat 15,6% din totalul valorii adăugate brute (VAB) și 20,6% din ocuparea forței de muncă (tabel 1).

Tabelul 1. Importanța zonelor rurale în statele membre ale UE-27, in 2010, (%)

Țara	% Teritoriu			% Populație			% VAB			% Ocupare		
	Rural	Intermediar	Urban	Rural	Intermediar	Urban	Rural	Intermediar	Urban	Rural	Intermediar	Urban
Belgia	34	32	35	9	24	68	6	19	75	7	21	73
Bulgaria	54	45	1	39	45	17	24	35	40	32	42	26
Rep. Cehă	48	37	15	33	43	24	27	37	36	31	40	29
Danemarca	51	48	1	30	49	22	25	44	31	27	45	27
Germania	39	50	11	16	42	41	14	37	49	15	40	45
Estonia	82	8	10	48	13	39	32	8	60	43	11	46
Irlanda	99	-	1	73	-	27	58	-	42	66	-	34
Grecia	82	12	6	43	11	47	34	9	57	41	10	48
Spania	29	51	20	7	34	59	7	31	62	7	32	61
Franța	54	39	8	30	35	35	23	30	47	28	32	40
Italia	45	42	13	20	43	37	n.	n.	n.	19	43	38
Cipru	-	100	-	-	100	-	-	100	-	-	100	-
Letonia	63	21	16	38	13	49	23	10	67	36	13	50
Lituania	65	20	15	43	31	26	30	31	38	40	32	29
Luxemburg	-	100	-	-	100	-	-	100	-	-	100	-
Ungaria	66	33	1	47	36	17	34	28	38	39	29	32
Malta	-	-	100	-	-	100	-	-	100	-	-	100
Olanda	2	54	44	1	27	72	1	25	74	1	25	74
Austria	79	12	9	45	21	34	35	24	41	40	24	36
Polonia	51	39	9	36	36	28	26	32	42	33	33	33
Portugalia	81	12	7	34	17	49	28	14	58	33	17	50
România	60	39	1	46	44	11	33	42	25	42	46	12
Slovenia	59	41	-	44	56	-	36	64	-	40	60	-
Slovacia	59	37	4	50	38	11	40	32	28	44	37	19
Finlanda	82	15	3	41	31	28	34	27	39	38	29	33
Suedia	44	54	2	16	62	22	15	56	30	15	59	25
Marea Britanie	28	45	28	3	23	73	2	20	78	3	24	73
UE-27	52	38	10	23	35	42	16	30	54	21	34	45
UE-15	50	39	11	18	34	48	14	29	56	17	33	50
UE-N12	57	36	7	40	39	21	29	35	36	36	38	26

Sursa: prelucrări date Eurostat

Ponderea regiunilor rurale din teritoriu este comparabil în UE-15 (50%) și în UE-N12 (57%). Totuşi, în ceea ce priveşte populația, VAB și ocuparea forței de muncă este semnificativ mai mare în UE-N12 (noile state aderate după 2004) decât în UE-15: în UE-N12, 40% din populație trăiește în regiuni predominant rurale (18% în UE-15), producând 29% din totalul VAB (14% în UE-15) și ocupând 36% din totalul locurilor de muncă (17% în UE-15). Regiunile preponderent rurale reprezintă mai mult de 80% din teritoriul în Estonia, Irlanda, Grecia, Portugalia și Finlanda. În

același timp, ponderea populației în regiunile preponderent rurale este cea mai ridicată în Irlanda (73,0%), Slovacia (50,3%) și Estonia (48,1%).

O intensitate mare a activității economice, măsurată în funcție de ponderea VAB, este concentrată în zonele predominant urbane, în special în Belgia, Marea Britanie și Olanda (mai mult de 70% din totalul VAB), în cazul în care mai puțin de 7% din activitatea economică se desfășoară în regiunile predominant rurale. În Irlanda, zonele rurale predominante generează 57,8% din activitatea economică a țării, mai mult de 35% din total în Austria, Slovenia și Slovacia și 32,7% în România.

Ocuparea forței de muncă a atins cele mai mari cote în regiunile predominant rurale din Irlanda (66,3%), Slovacia, Estonia, România și Grecia (între 40 și 45% în toate aceste patru țări) a, în timp ce cele mai mici ponderi s-au înregistrat în Olanda (0,6%), Marea Britanie (2,8%), Belgia (6,7%) și Spania (7,0%).

O analiză a structurii agricole dezvăluie mai multe informații cu privire la variația structurală a fermelor europene, indicând contraste și segmente de risc pentru securitatea alimentară în mai multe state membre. Rezultatele au fost obținute prin comparații realizate pe date statistice furnizate de Eurostat, *Ancheta Structurală în Agricultură*, *Recensământul agricol* (2010), precum și de date RICA (2011). Pe baza datelor prezentate în tabelul 2, analiza structurii fermei indică dimensiunea medie a fermei în UE de 33,8 ha din suprafața agricolă utilizată (SAU) ca o medie ponderată, sau 14 ha pe exploatație ca medie simplă.

Tabelul 2. Indicatori structurali ai agriculturii în statele membre ale UE-27

Indicator/ Țara	Structura exploatațiilor agricole					Utilizarea terenului		Forța de muncă				Total active
	Ferme	Dimensiune medie	% ferme în diferite clase de dimensiune			Teren arendat*	Nivelul arendei*	Ocuparea în sectorul primar		Input-ul forței de muncă		Valoare medie
	Număr (1000)	ha/fermă	< 5 ha	≤ 5 - < 50 ha	≥ 50 ha	%	EUR/ha	1000 pers.	% din total	1000 UAM	UAM/ fermă	1000 EUR/ fermă
Belgia	43	31. 7	22. 6	56. 4	21. 1	73. 8	268. 8	58	1. 3	62	1. 4	613
Bulgaria	370	12. 1	91. 4	6. 4	2. 3	89. 5	133. 3	656	19. 2	407	1. 1	95
Rep. Cehă	23	152. 4	15. 4	54. 7	29. 9	83. 6	63. 8	163	3. 2	108	4. 7	885
Danemarca	42	62. 9	7. 3	59. 5	33. 3	29. 2	595. 6	68	2. 5	52	1. 2	2537
Germania	299	55. 8	9. 1	62. 4	28. 5	68. 3	227. 8	645	1. 5	546	1. 8	777
Estonia	20	48. 0	33. 7	52. 0	14. 3	61. 7	18. 1	27	4. 3	25	1. 3	211
Irlanda	140	35. 7	6. 9	74. 8	18. 2	18. 2	255. 8	107	5. 7	165	1. 2	778
Grecia	723	4. 8	77. 1	22. 0	1. 0	50. 3	216. 8	504	12. 9	430	0. 6	114
Spania	990	24. 0	53. 1	36. 4	10. 5	35. 9	112. 3	742	4. 3	889	0. 9	310
Franța	516	53. 9	26. 9	35. 9	37. 2	87. 4	162. 2	749	2. 8	780	1. 5	424
Italia	1621	7. 9	72. 9	24. 3	2. 8	41. 4	176. 3	901	3. 7	954	0. 6	382
Cipru	39	3. 0	89. 6	9. 5	0. 9	62. 8	170	14	3. 9	19	0. 5	225
Letonia	83	21. 5	33. 9	59. 7	6. 4	50	18. 3	68	7. 6	85	1. 0	118
Lituania	200	13. 7	58. 7	37. 0	4. 3	55. 3	36. 5	109	8. 4	147	0. 7	109
Luxemburg	2	59. 6	17. 3	34. 1	49. 1	53. 3	209. 6	4	1. 1	4	1. 7	1107
Ungaria	577	8. 1	87. 0	10. 6	2. 4	58. 3	101. 5	291	7. 1	423	0. 7	154
Malta	13	0. 9	97. 8	2. 2	0. 0	82. 5	67. 5	5	2. 9	5	0. 4	176
Olanda	72	25. 9	28. 6	55. 7	15. 7	41	707. 1	220	2. 6	162	2. 2	2196
Austria	150	19. 2	31. 6	60. 9	7. 5	29. 1	223. 1	190	4. 5	114	0. 8	415
Polonia	1507	9. 6	55. 2	43. 1	1. 8	27. 4	61. 9	1858	12. 0	1897	1. 3	149
Portugalia	305	12. 0	75. 6	20. 9	3. 4	30. 1	89. 6	475	10. 5	363	1. 2	122
România	3859	3. 4	93. 1	6. 3	0. 5	54. 1	84. 8	2753	30. 0	1610	0. 4	37
Slovenia	75	6. 5	60. 8	38. 6	0. 6	95. 3	41. 1	77	8. 4	77	1. 0	1035
Slovacia	24	77. 5	64. 4	23. 4	12. 2	33. 4	91	70	3. 2	56	2. 3	188
Finlanda	64	35. 9	9. 7	67. 4	23. 0	35	203. 2	113	4. 6	60	0. 9	408
Suedia	71	43. 1	12. 6	63. 5	23. 9	53. 6	190. 9	105	2. 2	57	0. 8	834
Marea Britanie	187	84. 0	8. 9	52. 5	38. 7	41. 4	128. 6	348	1. 2	266	1. 4	1495

*Sursa: prelucrări date Eurostat - Farm Sructure Survey, 2010; * RICA 2011.*

Cu toate acestea între statele membre există variații semnificative, de la 152 ha pe fermă din Cehia, până la 0,9 ha pe fermă în Malta, în timp ce în România dimensiunea medie a fermei era de 3,4 ha. Cele mai mici ferme, cu dimensiuni sub media UE-27 de 14,3 ha pe exploatație, se găsesc în 41% din țări, dintre care, la cele enumerate anterior, se adaugă Cipru (3 ha), Grecia (4,8 ha), Slovenia (6,5 ha), Italia (7,9 ha), Ungaria (8,1 ha), Polonia (9,6 ha), Bulgaria (12,1 ha), Portugalia (12 ha) și Lituania (13,7 ha).

Datele RICA (2011) privind utilizarea terenului indică faptul că terenurile arendate au reprezentat 53,4% din totalul SAU a UE-27, iar ponderile cele mai mari s-au identificat în Slovenia, Bulgaria, Franța, Cehia și Malta, în timp ce în România a fost de 54%, puțin peste media UE (tabel 2). Arenda a avut o valoare medie în UE-27 de 172,4 EUR/ha, 60% dintre țări situându-se sub media UE, printre care și România cu 84,8 euro/ha; cele mai mari valori au fost în Olanda, de peste 700 de EUR/ha și în Danemarca, de 596 de EUR/ha, dar s-au situat sub 40 de EUR/ha în țările

Baltice. Există însă discrepanțe în funcție de tipul de agricultură, de exemplu, la terenul lucrat în horticultură și sectorul vitivinicol arenda a fost din 8 până la 9 ori mai mare decât în cazul pășunilor din fermele de creștere a animalelor [4].

Disparități semnificative s-au observat și în privința ocupării în agricultură. În timp ce indicatorul mediu pe UE-27 al input-ului forței de muncă a fost de 1,3 unități anuale de muncă (ro: UAM; eng. : AWU) pe exploatație, între statele membre acest indicator a variat de la 4,7 UAM pe exploatație în Cehia, la 0,4 UAM pe fermă în România și Malta (tabel 2). În horticultură - care este sectorul care absoarbe cel mai mare input de forță de muncă, numărul mediu de lucrători pe fermă a fost de aproximativ 2,4 ori mai mare decât la culturi permanente altele decât exploatații de vin - care este sectorul cu cel mai mic imput al forței de muncă[4]. După numărul mediu de persoane angajate în agricultură în UE-27, decalajele sunt mai mari, astfel că în România forța de muncă a agriculturii, de 30% din totalul național, are cea mai mare pondere față de celelalte state, urmată de Bulgaria, cu 19,2%, Grecia, 12,9% și Polonia, 12%. Forța de muncă familială a avut o pondere de 78% din totalul forței de muncă din UE-27 și a reprezentat forma cea mai răspândită a muncii în toate statele membre, cu excepția Slovaciei, Cehiei, Ungariei și Estoniei. În aceste state membre, proporția de muncă din cadrul familiei în totalul forței de muncă a fost sub 50% [4].

Așa cum s-a observat în anumite cercetări [5], [6], procesul de abandonare a terenurilor a fost observat în mai multe regiuni ale Europei și la diferite perioade de timp, având consecințe sociale, economice și de mediu semnificative pentru zonele rurale. Riscul de abandon al terenurilor agricole este estimat prin analiza statistică a unor indicatori relevanți care indică: piața slabă a terenurilor agricole; nivel scăzut al veniturilor agricole; lipsa investițiilor în fermă; pondere mare a fermierilor cu vârsta de peste 65 de ani; pondere ridicată a managerilor agricoli cu calificare scăzută; dimensiunea redusă a exploatației; marginalizare și densitatea scăzută a populației; cota scăzută a fermelor angajate în programe specifice de agricultură continuă.

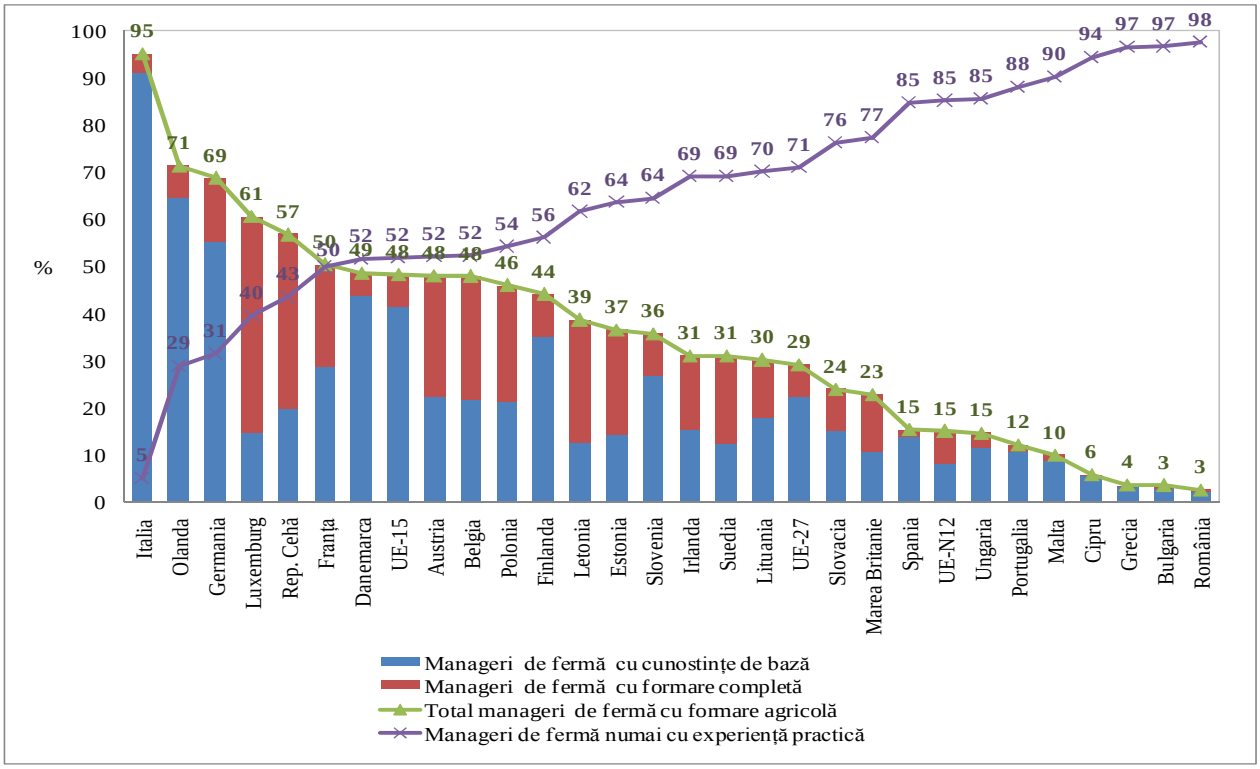


Fig.1. Formarea și educația managerilor în agricultura statelor membre ale UE-27

Sursa: prelucrări date Eurostat - Farm Sructure Survey, 2010.

Terenul agricol este supus unui risc mai mare de abandon ca resursă economică atunci când încetează să genereze un venit suficient. Abandonul terenurilor agricole este mai probabil să apară în condițiile unei populații agricole îmbătrânite, aflată aproape de vârsta de pensionare, precum și în relație cu ponderea ridicată a managerilor de fermă cu un nivel scăzut de formare în domeniul agricol. După raportul dintre deținătorii de ferme de peste 65 de ani și numărul total al fermierilor, estimarea pentru distribuția populației de vârstă a fermierilor indică riscuri asociate unui raport de vârstă nefavorabilă în Portugalia, în cea mai mare parte Italiei, în sudul Greciei, în Bulgaria, România și Lituania cu o pondere de 40% sau mai mult a fermierilor deținători de exploatații agricole având vârsta de peste 65 de ani. La acestea se adăugă lipsa de calificare agricolă, după cum se observă a fi un factor de alertă majoră în noile țări care au aderat, așa cum sunt în România (98%), Bulgaria și Grecia (97%), Malta (90%), Portugalia (88%) și în Ungaria (85%), aflându-se sub la nivelul mediei UE-N12 unde peste 85% dintre managerii agricoli au numai experiență practică (fig. 1).

Abandonul terenurilor agricole este probabil să apară în zone rurale îndepărtate cu o insuficiență privind infrastructura de transport și accesul la serviciile de bază de asistență medicală, școală, precum și alte servicii, precum și

oportunități rare de marketing și facilități de dezvoltare a afacerilor, pentru care cercetarea necesită date și informații necesare pentru investigații suplimentare. Rezultatele estimate subliniază că, din cauza factorilor sociali, economici, structurali la nivel regional, abandonarea terenurilor agricole are un risc mai mare de manifestare în statele membre din sudul UE, cum sunt Portugalia, Spania, Italia, Grecia, România, în timp ce și în nordul Europei riscul este mai mare în statele baltice, nordul Finlandei și Suediei, în nord-vestul Irlandei [2]. Dintre tipurile de ferme din Uniunea Europeană, fermele de creștere a erbivorelor, cu un procent de aproximativ 30%, au fost identificate cu risc mai ridicat de abandon terenurilor agricole.

Există o serie de alți indicatori care trebuie să stimuleze conștientizarea fenomenelor de risc pentru stabilitatea socio-economică în zonele rurale, cu implicații ulterioare asupra securitatea alimentare. Astfel, conform *Raportului Dezvoltării Umane* al Națiunilor Unite, din 2014, care conține estimările indicelui inegalității de gen – o măsură compusă care reflectă inegalitatea între femei și bărbați privind realizările pe trei dimensiuni: sănătatea reproducerii, emanciparea și piața forței de muncă, concepute pentru a dezvălui gradul în care realizările dezvoltării umane sunt erodate de inegalitatea de gen la nivel național -, există țări precum România (0,32), Ungaria (0,25), Letonia și Malta (0,22) și Bulgaria (0,21), care prezintă cele mai înalte niveluri de disparitate în realizările femeilor în comparație cu bărbații.

Potrivit datelor Institutului Național Român de Statistică (INS), citate în *Raportul Comisiei Prezidențiale pentru analiza riscurilor sociale și demografice în anul 2009*[1], decalajele sociale între zonele urbane și rurale rămân puternice, înregistrând o rată a sărăciei de trei ori mai mare în zonele rurale, iar ponderea persoanelor cu studii superioare a fost doar de 3% în mediul rural (în timp ce 23% în mediul urban).

De asemenea, așa cum rezultă din tabelul 3, o tendință de creștere a șomajului în rândul tinerilor a fost identificată în mai multe țări din UE, iar dinamica subliniază riscurile majore pe care le induce pentru durabilitatea și dezvoltarea rurală. Statisticile anului 2011 indică Spania, Grecia, Slovacia, Lituania, Letonia și Portugalia, cu cele mai mari rate ale șomajului în rândul tinerelor persoane cu vârsta sub 25 de ani, între 46,2% și 33,7%, urmată de Ungaria, Polonia Bulgaria și România, cu rate ale șomajului tinerilor cuprinse între 26,1% și 23,7%.

Potrivit INS, în România sunt peste 6 milioane de persoane cu vârste între 15 și 34 de ani, cu o pondere în populația totală de 28,6%, în 2012. Printre factorii care au afectat tinerii mai mult decât alte grupe de vârstă sunt scăderea ratei natalității și emigrarea.

Cu toate că ponderea tinerilor din România se afla peste media UE-27, de 25,1% în 2012, scăderea în ultimii 10 de ani indică tendința mai pronunțată în țara noastră. Proiecțiile Eurostat arată perspectiva ca ponderea populației tinere în totalul populației să scadă brusc până în anul 2060, România numărându-se printre țările afectate în mod special de această tendință; după datele din 2015 România se încadra sub media UE-27, având în vedere însă tendința de evoluție, diferența este probabil să se accentueze [6].

Tabelul 3. Dinamici ale ratei șomajului în rândul tinerilor (persoane sub 25 ani)

Țara	2005	2008	2011
Spania	19. 6	24. 5	46. 2
Grecia	25. 8	21. 9	44. 7
Slovacia	30. 4	19. 3	33. 7
Lituania	15. 8	13. 3	32. 6
Letonia	15. 1	13. 6	31. 0
Portugalia	20. 0	20. 5	30. 3
Ungaria	19. 4	19. 9	26. 1
Polonia	36. 9	17. 2	25. 8
Bulgaria	21. 0	11. 9	25. 0
România	19. 7	18. 6	23. 7
Cipru	13. 9	9. 0	22. 4
Estonia	15. 1	12. 0	22. 4
Republica Cehă	19. 3	9. 9	18. 1
Slovenia	15. 9	10. 4	15. 7
Malta	16. 1	11. 7	13. 3

Sursa:Eurostat[2]

Copiii și tinerii au fost categoriile de vârstă în mod constant cele mai expuse sărăciei în ultimele decenii. Mai mult de un sfert dintre tineri cu vârsta între 18 și 24 de ani sunt în sărăcie relativă (28,1% în 2011), ceea ce plasează România printre cele trei țări cu cea mai gravă situație din UE-27 [6].

Rata sărăciei relative este mai degrabă un indicator al inegalității și disponibilității resurselor economice, fără să prezinte referințe asupra nevoilor oamenilor, ci numai privind distribuția veniturilor la nivel național. Cu toate

[1] http://www. presidency. ro/static/CPARSDR_raport_extins. pdf (p. 331).
[2] http://appsso. eurostat. ec. europa. eu/nui/show. do?dataset=une_rt_a&lang=en

acestea, nivelul său a fost în creştere în ultimii ani şi tinerii cu vârsta sub 18 ani (28,6% în 2010), din toate grupele de vârstă, au fost expuse celui mai mare risc de sărăcie persistentă. Mai mult de o treime din persoanele tinere sunt expuse riscului de sărăcie sau excluziune socială, adică 40,3% față de 24,3% în UE-28 [6]. Tinerii sunt supuși unui risc mai mare și în ceea ce privește indicatorul sărăciei absolute care măsoară resursele de subzistență, comparativ cu un prag stabilit în mod oficial, fiind segmentul de populație mai săracă chiar decât copiii. După gradul de deprivare materială severă a tinerilor din România cu vârsta între 16-24 ani, cu o rată de 32,9%, aceștia sunt de trei ori mai afectați decât media UE [6].

Raportul Comisiei Prezidențiale privind riscurile demografice 2010 arată că tinerii implicați în sectorul informal, în principal, în agricultura de subzistență, reprezintă unul dintre segmentele sociale cele mai vulnerabile. Raportul arată că peste 40% dintre persoanele angajate în sectorul informal sunt tineri cu vârsta cuprinsă între 15-34 ani. În timp ce în Europa este probabil ca tinerii să fie incluși în forme de contracte de muncă temporară sau cu fracțiune de normă, cu toate că s-ar putea să fie în același timp o oportunitate și vulnerabilitate ocupațională, tinerii români se confruntă cu o piață a muncii rigide, fără forme flexibile de muncă disponibile care să permită o continuare a formării profesionale.

Doar un singur tânăr român din 100 decide să înceapă o afacere pe cont propriu, comparativ cu 1 din 4 tineri din Cehia, Polonia sau Ungaria; cele mai frecvente cauze invocate sunt lipsa banilor și birocrația. Statisticile europene indică faptul că România acordă o importanță destul de redusă educației antreprenoriale, astfel încât mai puțin de 10% dintre cei care au inițiat și au dezvoltat o afacere au o bază teoretică în acest sens, comparativ cu media europeană de 30% [6].

Concluzii. Din perspectiva confruntărilor viitorului anunțate de creșterea cererii globale în fața incertitudinilor legate de evoluțiile economice și politice, climatice și biologice imprevizibile privind asigurarea ofertei, securitatea alimentară reprezintă abordarea de primă importanță în cadrul analizelor destinate dezvoltării rurale.

Printre cele mai mari riscuri, abandonul terenurilor este considerat un risc major pentru economia rurală și pentru securitatea alimentară, fiind un proces condus de o îmbinare de factori sociali, economici, politici și de mediu. Prin urmare, este rezonabilă la nivelul UE conștientizarea și interesul strategic concluzionat în noua PAC de a menține potențialul de producție al agriculturii în vederea producției pe termen scurt și a produselor alimentare pe termen lung pentru nevoile umane și animale.

În acest context, cercetările și analiza staisticilor UE pe indicatori socio-economici subliniază un proces complex de risc cu care se confruntă securitatea rurală, ca o preocupare mai largă, inclusiv securitatea alimentară și gestionarea eficientă a resurselor naturale, care este determinat de abandonarea terenurilor și fermelor din cauza deficitului de active și de furnizarea venitului.

Dimensiunea socială are o importanță cheie, aflându-se la baza tuturor acțiunilor din sfera economică. Principalele riscuri identificate pentru durabilitatea rurală și siguranța alimentară sunt legate de populația tânără și incluziunea lor socio-economică, precum și a femeilor. Reducerea drastică a nașterilor în ultimele două decenii și tendința de scădere a populației tinere, cu mult mai mare în România, subliniază necesitatea intensificării eforturilor politice și de promovare, pe baza analizelor care să furnizeze fundamente empirice și proiecte axate pe realizarea echilibrului demo-socio-economic.

De asemenea, statisticile subliniază necesitatea unor măsuri de promovare a incluziunii tinerilor, în principal orientate spre cele mai sărace și cele mai izolate zone rurale și a categoriilor de tineri cu un nivel de trai mai scăzut. Cu toate acestea, având în vedere inegalitatea de gen și disparitățile care dezavantajează femeile, în special în zonele rurale din România, unde femeile reprezintă aproape 75% din piața forței de muncă a tinerilor inactivi, este necesară mai multă atenție asupra sprijinirii inserției socio-profesională a tinerelor mame. Prioritară este necesitatea să se stabilească susținerea politică pentru incluziunea femeilor și a tinerilor prin măsuri durabile pe o bază permanentă.

BIBLIOGRAFIE

1. European Commission (EC) (2014): *The EU's CAP: for our food, for our countryside, for our environment*. Directorate-General for Communication, Brussels, Belgium.
2. European Commission (EC) (2013): *Agri-environmental indicator - risk of land abandonment.*
3. European Commission (2011): Commission Regulation No. 31/2011 amending annexes to Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council on the establishment of a common classification of territorial units for statistics.
4. European Commission (EC) (2014): *EU Farm Economics Overview*, Directorate-General for Agriculture and Rural Development. Brussels, Belgium. http://ec. europa. eu/agriculture
5. Renwick A., Jansson T., Verburg P-H., Revoredo-Giha C., Britz W., Gocht A. and McCracken D. (2011): *Policy Reform and Agricultural Land Abandonment*. 85th Annual Conference, April 18-20, 2011, Warwick University, Coventry, UK 108772, Agricultural Economics Society.
6. Ministerul Tineretului şi Sportului (2013): Strategia Națională în domeniul Tineretului 2014-2020. Guvenul României.
7. Boldea, I. coord. (2015): Debates on globalization. approaching national identity through intercultural dialogue studies and articles section: social sciences and management, "Arhipelag XXI" Press, TîrguMureş.

SECURITATEA TURIŞTILOR – FACTOR IMPORTANT ÎN PROMOVAREA TURISMULUI AUTOHTON

Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ., ULIM
Iulita BÎRCĂ, cercet. şt.,
Institutul Naţional de Cercetări Economice, RM

Tendința globală în sec. XXI are un rolul și importanță tot mai mare pentru turismul individ și de grup, societate și stat. Călătoriile turistice, în lumea modernă, sunt o parte integrantă a vieții umane, asociate cu punerea în aplicare a dreptului la odihnă și timp liber, libertatea de circulație, dreptul de acces la valorile culturale, precum și alte drepturi universal recunoscute şi libertățile omului și cetățeanului. În plus, turismul are funcții socio-economice importante: culturale, de mediu, internaționale și altele. În acest context, creșterea numărul amenințărilor la adresa securității interne și externe, care sunt din ce în ce mai distructive și mai puțin previzibile. Pericolele de dezastre naturale sau provocate de om, inclusiv riscuri de mediu, însoțesc, în mod continuu, turiştii în timpul călătoriilor și odihnei (Cazuri de accidente pe Apă (Olga sub-Hadera, Israel, Moldova), Egipt, Londra, Tunis etc.). În mod activ se evidențiază şi alte pericole, cum ar fi accidente, rutiere, accidente aviatice (Dubai), cazurile de afectare a vieții Nisa (Promenade des Anglais), a sănătății și a proprietății turiştilor ca urmare a deficiențelor serviciilor. Trebuie de remarcat faptul că, securitatea și turismului ca fenomen sunt legate reciproc și se completează. Turismul, pe de o parte, necesitatea siguranță, securitate. Declarația de la Seul "Omenirea și turismul", adoptat de Organizația Mondială a Turismului la 27 septembrie 2001, a declarat, că siguranța și securitatea turistică ar trebui să fie o prioritate în fiecare din țările-membre ale Organizației Mondiale a Turismului. Turiştii din R. Moldova călătoresc în alte țări, cu altă cultură, tradiții și practici de securitate. Din aceste motive cercetarea factorilor de risc prezintă interes pentru societate.

Cuvinte-cheie: *turism, călători, securitate, funcția turismului, riscuri.*

The overall trend in century XXI has a role and growing importance for tourism group and individual, society and state. Tourist trips in the modern world are an integral part of human life associated with the implementation of the right to rest and leisure, freedom of movement, access to cultural and other rights universally recognized and freedoms of man and citizen. In addition, tourism has important socio-economic functions: cultural, environmental, international and others. In this context the increasing number of threats to internal and external security that are increasingly more destructive and less predictable. Dangers of natural or manmade disasters, including environmental risks, continuously accompany tourists during travel and leisure (cases of accidents (Olga sub-Hadera, Israel, Moldova), Egypt, London, Tunis, etc.). Actively highlights and other hazards such as accidents, road, aviation accidents (Dubai), cases of harm to life Nice (Promenade des Anglais), health and property of tourists due to deficiencies services. It should be noted that security and tourism as a phenomenon are linked and complement each other. Tourism, on the one hand, the need for safety, security. Seoul Declaration "Mankind and tourism", adopted by the World Tourism Organization on 27 September 2001, said that tourist safety and security should be a priority in each of the countries - members of the World Tourism Organization. Moldovan tourists traveling to other countries, other cultures, traditions and practices of security. For these reasons research risk factors of interest to society.

Key words: *tourism, travel, security, tourism function, risks.*

JEL Classification: O50, F590

Introducere. Începând investigațiile despre securitate este bine să delimităm noțiunile de securitatea țării, de obicei, în primul rând, încercând să dau seama ce interesele naționale. Ca regulă, principalele interese naționale, interesele "politicii mare" includ "interesele politicii externe ale statului legate de asigurarea siguranței și integrității ca o comunitate istorică și culturală socio-economice, politice, naționale specifice, protecția independenței economice și politice a statului, dezvoltării turismului și satisfacerii intereselor turiştilor, excursanților și călătorilor". Elementele-cheia ale acestei definiții sunt trei cuvinte: integritate, independență și securitate, inclusive turistică. Orice activitate este însoțită de anumite riscuri de ordin politic, militar, economic, cultural, religios, etnic etc.

Scopul cercetării constă în studierea proceselor de ordin politic, economic, fizic etc., care pot introduce un grad de risc în desfășurarea turismului, atât la general, ca proces economic, cît și individual, ca turiști.

Metodologia cercetării constă în aplicarea unor procedee, care ar dezvălui obiectivele trasate – comparația, analiza, statistica etc.

Cercetare şi analiza rezultatelor. Siguranța, securitatea este absența riscului inacceptabil asociat cu posibilitatea de deteriorare, apariția unui prejudiciu. (ГОСТ Р 1. 0-92).

Prin termenul ***securitatea turismului*** se subînțelege siguranța personală a turiștilor, siguranța bunurilor și evitarea acestora ca daune aduse mediului atunci când se exercitați o călătorie (ст. 14 Закона РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»). În prestarea serviciilor turistice ar trebui să fie accept un nivel de risc pentru viață și sănătate, atât vizitatorii, ca în condiții normale, cât și în situații de urgență (dezastre naturale etc.) (ГОСТ Р 506444-94).

Acest studiu permite a detecta şi identifica factorii de nocivi, de risc şi daune, a elabora metode şi mijloace pentru protecţia turiştilor şi pentru a reduce riscul de pericole la valori acceptabile, să aibă activităţi turistice în condiţii de siguranţă.

Conceptul de securitate şi protecţia turiştilor acoperă întregul traseu al călătorului, care părăseşte localitatea până la revenire, destinaţia şi toate obiectele de vizită. Acest concept implică acţiunile de servicii şi informaţii din partea guvernelor, comunităţilor gazdă, sectorul turismului şi călătorii înşişi.

Vorbind de securitatea turismului, trebuie de subliniat faptul că acesta este un concept larg, complex şi cu multiple faţete. În primul rând, nu putem simplifica măsurile de siguranţă în turism şi să le prezentăm primitiv ca protecţia obiectelor turistice sau paznici de 24 ore în hotele. Adesea pe noţiunea de security, escort insistă multe firme. Aceste firme consideră că la baza securităţii turismului stă procesul de a ataşa la fiecare turist câte o gardă, stabilind lista de baruri, restaurante şi locuri de petrecere a timpului liber, sau stabilind lista locurilor "riscante".

Ideile "însoţirii" turiştilor de la aeroport la aeroport nu ajută turismul, ci aduce daune dezvoltării turismului: cine în aceste condiţii va merge într-o ţară? Lipseşte declaraţia că turiştii vor savura obiectivele turistice dintr-o maşină blindată. Securitatea turismului ar trebui să se bazeze pe conceput bine chibzuit, orientat, cuprinzător de măsuri pentru a crea un mediu în care orice incident să fie evitat. Securitatea turismului pot fi divizată în mai multe niveluri, începând cu securitatea locului de cazare şi transport, în hotel şi edificii de agrement, centre turistice, precum şi întreaga ţară. În acelaşi timp, măsurile de securitate introduse nu ar trebui să lezeze interesele turiştilor, să nu încalce drepturile şi libertăţile atât turişti, cât şi localnicilor.

Bazându-ne pe această abordare, sub interesul economic naţional, trebuie să se înţeleagă un interes comun al cetăţenilor în menţinerea economiei naţionale în ansamblu (inclusiv turismul), ca un sistem care este independent în procesul de luare a deciziilor. Aceasta din urmă poate fi numită doar independenţă politică, independenţa economică a oricărei ţări astăzi pare în cel mai bun caz o utopie. Luate împreună, sarcina de a menţine integritatea şi independenţa reprezintă nimic mai mult decât o problemă de securitate. Ca un interes economic naţional provine din însăşi structura economiei mondiale, divizat în complexe suverane separate, independente, la autogestiune şi în competiţie cu fiecare dintre ele.

Se pot evidenţia cel puţin trei niveluri – individ, ţară şi sistemul economic mondial. În plus, în conformitate cu obiectivele şi obiectul cercetării uneori este necesară o clasificare suplimentară a domeniilor de antreprenoriat, industria turismului din întreaga ţară sau regiune a lumii, în interiorul ţării, asociaţia regională a ţărilor, sistemul monetar-financiar (de asemenea, la diferite niveluri). În principiu, pot exista abordări această problemă de securitate economică discutate în termeni generali, fără a face referire la obiectul turistic. Dar această problemă este nestructurată iar concluziile – dificil de acceptat la o anumită situaţie.

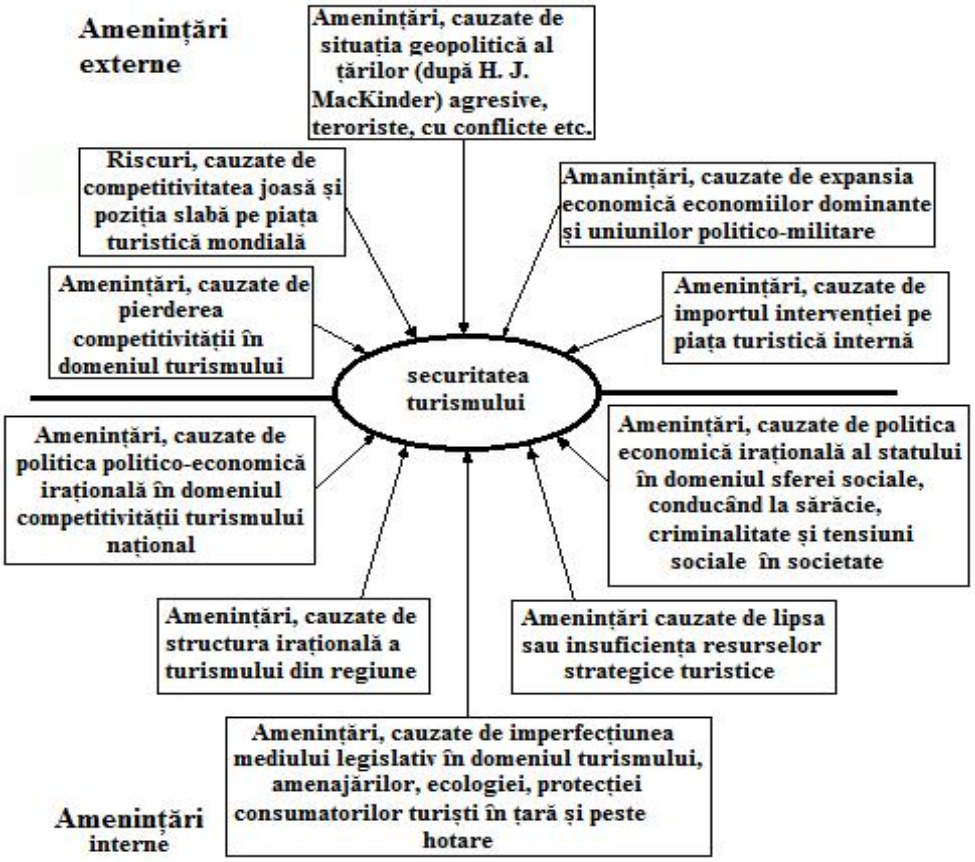


Fig. 1. Structura ameninţărilor şi securitatea turismului

Sursa: cercetările autorilor.

Amenințările la adresa securității economice al turiștilor pot proveni atât din interiorul cât și din afara țării. Ele pot fi depășite, fie în mod automat numai prin funcționarea corectă a economiei de piață (subsistemul de piață), sau fac necesară trecerea la un control manual, adică. Implicarea autorităților de reglementare (subsistemul de stat). Astfel, securitatea turiștilor, dacă vorbim despre aspectul exterior, depinde de capacitatea fiecăreia dintre aceste două subsisteme - piața și statul - să reziste la șocurile negative venite din exterior și, prin urmare, a îmbunătăți comunicarea pozitivă, care să promoveze securitatea economică a turiștilor.

Problema capacității sus-menționată este secundară relativ la efectele externe (pozitive sau negative), pentru turiști și grupuri de turiști (fig. 1). În acest sens, apare problema cercetării securității economice, politice, fizice, este necesară analiza structurii intereselor turistice naționale, mecanismelor de punere în aplicare a acestora, în politicile publice și alte aspecte legate de plasare și influență comparativă a forțelor politice interne. Halford John Mackinder a propus clasarea țărilor după nivelul de securitate geopolitică și interese. Alfred Mahan evidenţiază pericolul major pe care îl constituie pentru „civilizaţia maritimă” – China, Rusia şi Germania Rusiei. Astăzi observăm că majoritatea conflictelor apar în aceste zone „de interes”.

Discrepanța intereselor turiștilor individuali și grupurilor de turiști este posibilitatea ambiguă de a influența a statului privind securitatea persoanelor fizice.

Obiectiv liberal și creșterea drepturilor turiștilor se află în contradicție cu scopul de a maximiza un astfel de domeniu public, care este securitatea turistică națională. Apare o dilemă, ce este mai important: libertatea individuală a turistului sau securitatea turistică națională, care nu o limitează, ci dimpotrivă, asigură această libertate. Ce beneficii poate să învețe un turist din Legea Drepturilor Omului, în cazul în care acest proiect de lege îi garantează dreptul de a dormi sub pod și de a vinde mere pe stradă.

Hans Morgenthau compară statul cu două fețe a lui Janus: apare sub forma de monstri, introducând limite libertății turistului individul, dar și ca apărător al drepturilor sale împotriva încălcării din partea societății. Cu alte cuvinte, statul se asigură nu numai siguranța turiștilor, ci reprezintă pentru ei o sursă de amenințări (restricții). Însă turiștii individuali singuri își pot alege itinerariul, obiecte pentru vizită, agrement și odihnă. Reunindu-se în grupuri, turiștii individuali își sporesc siguranța, reducând amenințările, pe care nu poate rezolva statul. Securitatea țării depinde și de persoane fizice – de la obiectivele lor, echilibrul de forțe în societate, rezultatul luptei politice, etnice, cultură și cursul urmat de echipa câștigătoare.

Tabelul 1. Lista statelor, entităţilor şi autorităţilor teritoriale în care cetăţenii RM, titulari ai paşapoartelor biometrice sau non-biometrice, călătoresc fără viză

Albania	Elveţia (biometric)	Liechtenstein (biometric)	România (biometric)
Andora	Estonia (biometric)	Lituania (biometric)	Rusia
Antigua şi Barbuda	Fiji	Luxembourg (biometric)	Samoa
Armenia	Finlanda (biometric)	Macedonia	San Marino (biometric)
Austria (biometric)	Franţa, inclusiv	Malaezia	Serbia (biometric)
Azerbaidjan	Polinezia Franceză (biometric)	Malta (biometric)	Seychelles
Bahamas	Georgia	Micronezia	Sfântul Vicenţiu şi Grenadine
Barbados	Germania (biometric)	Monaco (biometric)	Slovacia (biometric)
Belarus	Grecia (biometric)	Muntenegru	Slovenia (biometric)
Belgia (biometric)	Grenada (scop turistic)	Namibia	Spania (biometric)
Bulgaria (biometric)	Haiti	Niue	Suedia (biometric)
Bosnia şi Herţegovina	Insulele Cook	Norvegia(biometric)	Tadjikistan
Cehia (biometric)	Islanda (biometric)	Olanda (biometric)	Turcia
Chile	Italia (biometric)	Panama	Tunis
Cipru (biometric)	Israel (biometric)	Palestina	Ucraina
Croaţia (biometric)	Indonezia (30 zile)	Peru	Ungaria (biometric)
Danemarca (biometric)	Kazahstan	Polonia (biometric)	Uzbekistan
Dominica (scop turistic/21 zile)	Kîrgîstan	Portugalia (biometric)	Vatican (biometric)
Ecuador	Letonia (biometric)	RAS Macao	

Sursa: http://www. mfa. gov.md/visa-free-regime-ro/-

Tunisia, la moment, este una din destinații turistice, unde se poate relaxa după sistemul relativ ieftin adorat all inclusive. In plus, moldovenii nu au nevoie de viză (90 zile) pentru o vacanță în Tunisia. Atractiv pentru turiști în acest stat arab era, până de curând, că turiștii amenințați doar de hoții de buzunare, șoferii de taxi necinstiți, percepând prețuri exagerate. Dar, după atacurile teroriste, la turiști apare întrebarea cât de sigur e să călătorească în Tunisia. Este interzisă fotografierea podurilor. Veți fi învinuit în spionaj (cu consecințe).

Călătoria în Turcia (în 2016) nu este în mare securitate. Turcia este implicată într-un război cu kurzii, LIH, conflicte interne. Atacurile teroriste de la Istanbul au loc cu regularitate înfiorătoare, tentativa loviturii de stat din iulie 2016. Din păcate, astăzi în Turcia nu este siguranță într-adevăr. Unele țări au suspendat cursele avia (zboruri regulate și charter). Și astfel, începând cu 16 iulie 2016 a interzis zborurile Rosaviation import către Turcia Mai mult decât atât, ministerele de externe au dat recomandări ca turiştii, care totuşi călătoresc în Turcia să:

1) nu meargă în excursii;

2) nu meargă în afara hotelului fără mare necesitate;

3) să nu participe la evenimente publice.

Turismul egiptean a intrat în criză după 2010. Totul a început cu un rechin în Sharm el-Sheikh. În decembrie 2010, au existat mai multe atacuri de rechini asupra turiştilor pe coasta Sharm el-Sheikh. Dar cu adevărat probleme serioase în domeniul turismului egiptean a început în ianuarie 2011, când țara a fost zguduită de o revoltă populară, iar turiştii străini au fost îndepărtați. Primul apel de avertizare a venit din: Hurghada și Sharm el-Sheikh, care a golit instantaneu stațiunile. Cu toate acestea mulți turişti rămăsese în stațiuni, deoarece ele sunt situate la distanță considerabilă de la Cairo și alte centre ale vieții politice. Având în vedere că interdicția oficială privind zborurile spre Egipt nu a urmat, turiştii au revenit destul de repede la plajele Mării Roșii. Dar în 2013 a avut loc o altă schimbare de putere în Egipt, după care afluxul de turişti s-a accelerat brusc.

Turiştilor în India li se cere să respecte tradițiile locale. Nu se recomandă de a purta haine scurte, degajate, unele secte nu acceptă fotografii. Forma de salut – nameste. Acest cuvânt, este salutul valabil pentru orice moment al zilei, se însoţeşte de împreunarea mâinilor înspre înainte, lipind opozit palmele, cu vârfurile degetelor orientate în sus, în principiu, la nivelul gâtului. O uşoară înclinare a corpului spre înainte şi o privire în ochii celui pe care îl saluţi, întregesc acest, să spunem, ritual al unui salut vechi de mii de ani, care îşi regăseşte o puternică forţă spirituală şi deschide calea unei forme sociale de respect, pe cât de interesantă, pe atât de plăcută! *Namaste* este o formulă de adresare hindi sau salut. Bărbații pur și simplu dau mâna. Atingerea fizică nu este salutată. Cu mâna stângă nu se salută și nu mănâncă (considerându-se nu a fi curată, ca și în țările arabe, musulmane). La intrare în temple – obligatoriu se descalță. Nu este binevenit de a purta semne religioase la văzul lumii, doamne cu părul desfăcut, a se ține de mâini sau arată sentimentele în public. Este inacceptabil de a se aşeza sau utiliza ca suport altarul, cupe și suporturi, frunze de palmier. Este necesară respectarea tradițiilor și culturii pentru a nu pune în pericol turiştii.

În EAU criminalitatea practic lipsește, dar există alte riscuri pentru turişti. In țările musulmane (EAU) este inadmisibil de a consuma produse alcoolice (în afară de baruri și restaurante speciale), a umbla beat pe străzi, a discuta și face fotografii doamnelor, mersul în ascensor cu doamne în haine naționale (amenda peste 16 mii. USD), sau ca bărbații să circule în vagonul doi din metrou, a utiliza valute false. Consumarea droguri este interzisă. Aruncarea de gunoi pe stradă se amendează cu 500 USD (similar cu Singapore).

In ultima perioadă, odată cu creșterea fluxului de refugiați și migranți în țările Occidentale (Europa și America de Nord) au fost înregistrate cazuri de violență asupra turiştilor, acte teroriste etc. În Europa prosperă se evidențiază Austria, unde a fost fixat cel mai mare număr maxim de leziuni în stațiunile de schi.

Thailanda este cea mai periculoasa tara pentru turişti. Acestea sunt rezultatele unui studiu efectuat de compania de asigurări *Norwich Union Travel Insurance*. Asiguratorii au constatat că anume în Thailanda, turiştii sunt supuși la intoxicații alimentare, nimeresc în accidente, pierd și sunt privați de bunurile lor. Mişcarea în această țară este pe stânga, ce în sine, este o sursă de pericol pentru moldoveni. In plus, regulile de circulație sunt complet ignorate de motociclişti, biciclişti, (peste 12 milioane la număr), creând haos pe drumuri. Potrivit statisticilor, mai mult de 17 de mii de oameni mor în fiecare an în accidente de circulație, în principal din cauza motocicliștilor, șoferilor băuți și excesului de viteză. Pe lângă toate necazurile în Thailanda a crescut numărul de atacuri și crime sexuale.

Caraibele sunt contraindicate celor care suferă de alergii, mai ales la înțepături de insecte. Se găsește în această regiune sunt multe soiuri de șerpi veninoși. Aici a fost înregistrat și cel mai mare număr (mai mult de trei mii), cazurile de atacuri ale animalelor de mare asupra înotătorilor, **scuba diving** și plonjorilor.

Călătorilor în Africa de Sud pândește riscul de a fi infectat de malarie sau a unor paraziți, care pătrund în organism prin apă locală. Pe lângă problemele naturale din aceste țări turiştii sunt amenințați de jaf sau pierderea proprietății: situația criminalității din regiune lasă de dorit, astfel încât nu se recomandă să călătorească singuri.

Concluzii

Conferința interparlamentară de la Haga privind turismul 1989, în declarație a constatat: "Securitatea, protecția turiştilor și respectul pentru demnitatea lor sunt indispensabile dezvoltării turismului, pentru care este necesar:

a) ca măsurile de simplificare a călătoriilor turistice să fie însoțite de măsuri pentru a asigura securitatea și protecția turiştilor și obiectelor turistice;

b) pentru aceste scopuri să fie adoptată o politică eficientă, orientată spre facilitarea și asigurarea siguranței și securității turiştilor;

c) stabilirea cu precizie a produselor turistice, obiectelor și echipamentelor, care prezintă pericol, iar utilizarea lor de către turişti necesită o atenție specială;

d) să pregătească informații și documente relevante, pentru a asigura accesul la ea, în caz de amenințare obiectelor de interes turistic;

e) a exercita în conformitate cu procedurile și legislația fiecărei țări, prevederile legale privind protecția juridică a turiștilor, inclusiv capacitatea turiștilor de a primi asistență juridică în țară și peste hotare, asistență consulară, îndeosebi în cazuri de terorism.

f)statele trebuie să coopereze în cadrul UNWTO în pregătirea programelor de măsuri recomandate pentru reglementarea siguranței și securității turiștilor.

g) siguranța turiștilor și protejarea turismului în țară sau în regiunea turistică este inseparabilă cu o mulțime de reguli și reglementări care trebuie să fie îndeplinite nu numai de administrația turismului, dar și de alte ministere și departamente, în a căror competență este de a menține ordinea publică, activitatea financiară, ocrotirea sănătății, protecția mediului înconjurător, ocuparea forței de muncă, etc. și în special de către sectorul privat.

BIBLIOGRAFIE

1. Dugin A. Moartea lumii bipolare ca preludiu al lumii multipolare sau cum să supravieţuim în faţa tăvălugului unipolarităţii. http ://4pt. su/ro/content/teoria-lumii-multipolare
2. Proiectul „Uniunii Eurasiatice”, între utopie şi procese integraţionaliste globale reale. https ://octavianracu. wordpress. com/2013/01/13/proiectul-uniunii-eurasiatice-intre-utopie-si-procese-integrationaliste-globale-reale/
3. Sustenabilitatea dezvoltării turismului și a securității. https ://ec. europa. eu/commission/2014-2019/cretu/announcements/discurs-la-conferinta-sustenabilitatea-dezvoltarii-turismului-si-securitatii-regiunea-dunarii_en
4. МакКиндер — отец политики США. Svargaman. Авг 18, 2013
5. Основные положения теоретиков геополитики. http ://freebooks. site/uchebnik -geopolitika/osnovnyie -polojeniya -teoretikov-geopolitiki. html

SINCERITATEA RAPOARTELOR DEZVOLTĂRII DURABILE VERSUSPERFORMANŢA SOCIETĂŢILOR COMERCIALE–STUDIUL DE CAZ PE DOMENIUL EXPLOATĂRII LEMNULUI

Elena Mihaela ILIE (ŞERB)* [1]*, Valahia University of Targoviste, România
Carmen ȚINCU (BENA)* [2]*, Valahia University of Targoviste, România

*În prezent este pusă o atenţia sporită asupra problemelor globale de mediu şi sociale***.** *Sustenabilitatea sau dezvoltarea durabilă constă în satisfacerea nevoilor generaţiei actuale, fără a compromite în nici un fel îndeplinirea nevoilor generaţiei viitoare, dezvoltare ce se impune a fi efectuată în armonie cu mediul înconjurător şi în cadrul unei societăţi echilibrate. Ne-am propus să răspundem la întrebări precum: Ce informaţii cuprind rapoartele aferente dezvoltării durabile? În ce măsură rapoartele de mediu surprind exigenţele dezvoltării durabile? Folosindu-ne de metoda deductivă și cea a studiului de caz am ajuns la concluzia că rapoartele dezvoltării durabile sunt evazive. Vom analiza topul firmelor din domeniul exploatării lemnului din România, în funcţie de performanţa obţinută şi informaţiile publicate de acestea.*

Cuvinte-cheie: *dezvoltare durabilă, raport al dezvoltării durabile, silvicultură, performanţa, resurse umane, firmele din domeniul exploatării lemnului*

Clasificare: Q01

Introducere

Performanţa întreprinderii este un obiectiv dezirabil, iar pentru obţinerea acestuia entităţile economice întreprind diverse acţiuni legale sau la limita legalităţii. În ultima perioadă însă performanţa s-a intersectat cu exigenţele dezvoltării durabile. Cu alte cuvinte entităţile economice au fost orientate astfel încât, atât în procesul tehnologic, cât şi în celelalte acţiuni întreprinse de ele să țină cont de mediu, de resursele umane şi de societatea civilă în aria căreia îşi desfăşoară activitatea.

Despre performanţă au scris mai mulţi autori printe care amintim: Dupuy J. -P. [6] (2013), and about sustainable development Richard J. (2009[8], 2012[10], 2014[11]), Niculescu M. (2011[3], 2015[7]), Bergeron[1] (2012), Boutaud A. [2] (2002), Capron M. & Quairel-Lanoizelée[4] (2010), Costa N. [5] (2008), Zaccai E. [12] (2011) etc.

În prezent, se impune însă, ca performanţa să fie conectată cu dezvoltarea durabilă. Pentru a înțelege mai bine acest fenomen și potrivit Raportului Brutland (1977), reamintim că dezvoltarea durabilă constă în satisfacerea nevoilor generaţiei actuale, fără a compromite în nici un fel îndeplinirea nevoilor generaţiei viitoare, dezvoltare ce se impune a fi efectuată în armonie cu mediul înconjurător şi în cadrul unei societăţi echilibrate.

Contabilitatea acceptă astfel crearea unor Rapoarte Speciale care includ acțiunile entităţii desfăşurate pentru implementarea responsabilității sociale şi economice (RSE), şi anume sprijin acordat pentru diferite cazuri (sponsorizări pentru dezastre naturale, donații pentru cazuri de boli incurabile, sponsorizarea unor evenimente cu ecou naţional sau internaţional, etc.).

În România entităţile economice cotate la bursă oferă o serie de date despre acţiunile întreprinse pentru dezvoltarea durabilă (informaţii despre managementul de mediu şi despre politica de mediu implementată la nivelul organizaţiilor), în schimb cele necotate nu obişnuiesc să facă acest lucru. În concluzie, costul dezvoltării durabile nu este stabilit în entităţile intervievaților, poate fi doar estimat (dar nici acest lucru nu este efectuat). Acest fapt afectează necalcularea indicatorilor dezvoltării durabile.

Ipotezele de cercetare

Cercetarea noastră a avut ca factor declanşator următoarele două întrebări:

- Ce informaţii cuprind rapoartele aferente dezvoltării durabile?
- În ce măsură rapoartele de mediu surprind exigenţele dezvoltării durabile?

Noi am plecat de la următoarea premisă: rapoartele aferente dezvoltării durabile nu includ informaţii elocvente ale acţiunilor întreprinse de entitate pentru o dezvoltare durabilă, ele nesurprinzând decât teoretic o parte din exigenţele dezvoltării durabile.

Petru validarea acestor ipoteze am realizat un studiu de caz pe cele mai importante zece entităţi economice ce prelucrează şi exploatează lemnul din România. În faza incipientă am enumerat exigenţele dezvoltării durabile, identificate de noi la nivel microeconomic, și anume:

- consumul raţional de resurse în cadrul procesului tehnologic din entitate;
- utilizarea surselor alternative;
- amenajarea locul de muncă spre confortul salariatului, şi în acelaşi timp diminuarea timpului de lucru cu scopul ca angajatul să poată oferi cel mai bun randament;
- realizarea unor noi tehnologii pentru utilizarea totală a deşeurilor;
- susţinerea dezvoltării durabile a entităţii prin taxele de mediu impuse;
- regândirea procesului tehnologic astfel încât mediu şi salariaţii să fie privilegiaţi, fiind promovate măsurile de prevenire a degradării celor două tipuri de capitaluri;
- verificarea emisiilor sub limită a gazelor cu efect de seră.

[1] PhD Student, Valahia University of Targoviste, Romania; E-mail address: elenamihaela_serb@yahoo. ro
[2] PhD, Student, Valahia University of Targoviste, Romania; E-mail address: carmen_bena@yahoo. com

Studiul de caz

Afişăm un top al celor mai profitabile firme din România din domeniul exploatării lemnului. Pentru evidenţierea principalelor categorii de active şi pasive ale societăţilor analizate am creat tabelul nr. 1, însoţit de două grafice (figura 1 şi 2) prin care am vrut să evidenţiem profitul şi numărul mediu de angajaţi ai respectivelor entităţi economice.

Tabelul 1. Topul firmelor din industria prelucrării lemnului

Nr Crt	Denumire entitate	An infiin-ţare	Cifra de afaceri netă (lei)	Active imobilizate (lei)	Active circulante (lei)
1	**Holzindustrie Schweighofer S. R. L. - Sebeş, Alba**	2002	2004696732	388295851	731345898
2	**Egger Romania SRL - Rădăuţi, Suceava**	2006	1323430501	1234624412	369605971
3	**Kronospan Sebes S. A. -Sebeş, Alba**	1997	1125257921	787083250	235217129
4	**Kastamonu România SA - Reghin, Mureş**	1991	540031931	566123783	238135819
5	**Kronospan România SRL - Braşov, Braşov**	1999	500643762	843814470	126611889
6	**Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L. Comăneşti, Bacău**	1999	228278303	108192117	61939099
7	**Aviva SRL -Baia Mare, Maramureş**	2000	194065068	141938698	111160884
8	**Losan România SRL -Braşov, Braşov**	1999	109011446	162693003	66670234
9	**Silvania International Prod - Lunca Ilvei, Bistriţa-Năsăud**	1994	103434880	31275770	44842561
10	**Alredia S. R. L. Aiud, Alba**	2007	97793021	10684073	22204516

Sursă: Prelucrare proprie după www. m. finante. ro

Am creat acest clasament în funcţie de cifra de afaceri declarată de aceste firme[1], pentru anul 2014, analizând datele publicate pe site-ul ministerului finanţelor publice. Astfel, am observat că firma Holzindustrie Schweighofer S. R. L Sebeş este leaderul firmelor din industria lemnului potrivit cifrei de afaceri obţinută în anul 2014.

Totodată, în figurile 1 şi 2, ce au ca sursă tabelul nr. 2, arătăm profitul şi numărul mediu de salariaţi ai celor 10 firme analizate.

Tabelul 2. Profitul şi numărul mediu de salariaţi al celor 10 firme analizate

Nr Crt	Denumire entitate	Profit (mii lei)	Nr mediu salariaţi	Profit per salariat (mii lei)
1	Holzindustrie Schweighofer S. R. L.	334347	1841	182
2	Egger România SRL	42547	682	62
3	Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L.	16618	684	24
4	Kastamonu România SA	8910	864	10
5	Aviva SRL	8171	1251	7
6	Losan România SRL	3148	494	6
7	Kronospan Sebes S. A.	2206	463	5
8	Alredia S. R. L.	1211	246	5
9	Silvania International Prod	865	193	4
10	Kronospan România SRL	-50894	197	-

Din acest tabel, se observă că leaderul obţine un profit per salariat de trei ori mai mare decât Egger România S. R. L şi de 7,5 ori mai mare decât Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L - Comăneşti, Bacău.

[1] http://media. imopedia. ro/stiri-imobiliare/top-10-companii-industria-lemnului-romania-23080. html

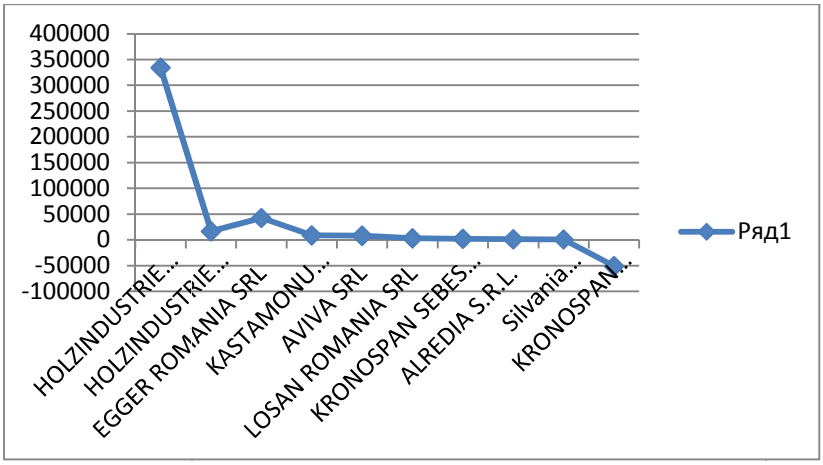


Fig. 1. Profitul obţinut de cele 10 firme în anul 2014

În figura 2, prezentată mai jos, este excesiv vizibilă dominanţa leaderului faţă de ocupanţii celorlalte poziţii, înregistrând în anul 2014 un profit de 7,85 ori mai mare decât firma ce ocupă poziţia a doua.

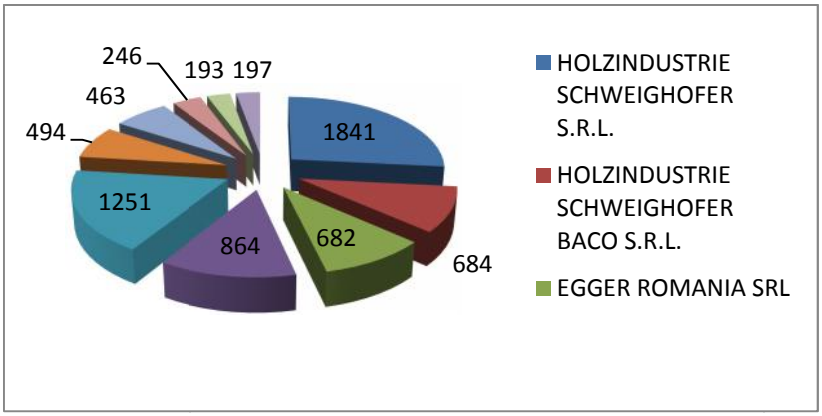


Fig. 2. Numărul mediu de salariaţi deţinut de cele 10 firme în anul 2014

Din datele prezentate anterior putem extrage concluzia că deşi o firmă din domeniul forestier poate avea o cifră de afaceri mare, acest lucru nu garantează un profit (cazul firmei Kronospan România S. R. L, aceasta înregistrând pierdere). De asemenea, numărul mare de angajaţi nu implică obţinerea unui profit mai mare – ipoteză validată de existenţa a trei companii: Egger România SRL, Kastamonu România SA, Aviva SRL, care deşi au un număr mare de angajaţi profitul înregistrat de acestea nu este direct proporţional cu numărul angajaţilor.

În clasificarea analizată anterior se observă inexistenţa unei firme din industria lemnului judeţul Dâmboviţa aflată în primele zece societăţi din România care deţin cele mai mari cifre de afaceri în anul 2014.

Nr. Crt	Denumire societate comercială	Site-ul oficial	Informaţii acţiuni ale dezvoltării durabile
1.	Holzindustrie Schweighofer S. R. L.	https://www. schweighofer. at/ro. html	Platforma de responsabilitate socială denumită simbolic Building Bridges Holzindustrie Schweighofer reunește toate inițiativele actuale și viitoare de responsabilitate socială și dezvoltare durabilă, pe care le derulează în paralel cu activitatea economică, în România.
2.	Egger România SRL	https://www. egger. com/RO_ro/index. htm	- **Transportul bunurilor pe cale ferată**. În ultimii cinci ani s-a dublat proporţia traficului feroviar şi s-au economisit 17,9 milioane tone de emisii de CO2. Referitor la proiectul *"EGGER - Sisteme logistice ecologice"* s-a primit ***Premiul Naţional al Austriei pentru logistică şi transport.*** - **Reciclare şi utilizarea termică a lemnului**. Procesează lemnul reciclat în produsele lor, dar îl valorifică şi termic în centralele proprii din Hexham (UK), Rion des Landes (FR), Brilon (DE), Wismar (DE), Unterradlberg (AT) şi St. Johann in Tirol (AT), pe bază de biomasă.

			- **Centrala pe bază de biomasă**. Economiseşte CO2; transformă lemnul în produse EGGER determină anual fixarea unei cantităţi de 3,6 Mil. t CO2[1]. Aceasta corespunde cantităţii de CO2 emise de 800. 000 de locuinţe[2]. Prin utilizarea deşeurilor de lemn reciclabil, decongestionează mediul de 1,2 Mil. t CO2 anual. Utilizează centralele termice pe biomasă în locul centralelor termice pe gaz, reducând cu 640. 000 t emisiile de CO2.
3.	Holzindustrie Schweighofer Baco S. R. L.	https://www. schweighofer. at/ro/locatii-de-productie/comanesti. html	-
4.	Kastamonu România SA	http://www. kastamonu. ro/	Raportează în funcţie de sursa de emisii, monitorizând în detaliu, pe fabrici (Pal, Doorskin), aceste emisii.
5.	Aviva SRL	-	-
6.	Losan România SRL	http://www. losan. ro/home. php?pagina=contact	Are un link pe site-ul entităţii dedicat responsabilităţii sociale. Organizația urmărește să reducă impactul produselor, deșeurile generate, consumul energetic, optimizarea utilizării materiei prime și a activităților sale asupra mediului prin îmbunătățirea sistemului de management de mediu: SR EN ISO 14001: 2005. Obiectivele specifice sunt orientate către garantarea conservării și protecției mediului nostru.
7.	Kronospan Sebes S. A.		Prezintă pentru anul 2015 un raport de amplasament în care detaliază acţiunile întreprinse pentru o dezvoltare durabilă. Enumeră tehnologiile folosite (pe secţii), instalaţia de recirculare şi reutilizare a apei, colectarea apei uzate, depozitele de deşeuri, instalaţie de monitorizare a consumului de apă, monitorizarea emisiilor de mediu.
8.	Alredia S. R. L.	-	-
9.	Silvania International Prod	http://www. misgrup. ro/contact/	-
10.	Kronospan România SRL	http://ro. kronospan-express. com/ro	-

Câteva din acţiunile responsabilităţii sociale întreprinse de firma Holzindustrie Schweighofer S. R. L, în perioada 2011-2016, ca leader al firmelor din industria lemnului sunt prezentate mai jos, astfel:

1. Sprijin pentru Facultatea de Silvicultură şi Exploatări Forestiere;
2. Implicare socială în educaţie la Comăneşti;
3. Parteneriat cu Habitat for Humanity în Comăneşti, una dintre cele mai importante organizaţii non-profit din lume care activează în domeniul locuirii sociale;
4. Sprijin pentru Uniunea Tinerilor Catolici Micii Apostoli din Sfântu Gheorghe;
5. Sprijin pentru Şcoala Gimnazială Petru Muşat din Siret;
6. Finanţarea construcției Centrului Maria Ward din Rădăuţi;
7. Sprijin pentru Clubul Copiilor din Comăneşti;
8. Parteneriat: Holzindustrie Schweighofer - Habitat for Humanity la Big Build 2015, acesta fiind unul dintre cele mai importante ONG-uri internaționale care lucrează de mulți ani în România pentru ameliorarea marii probleme a locuințelor. Printre cele mai importante proiecte evidențiem ridicarea a opt case în doar câteva zile, la Bacău în anul 2015;
9. Sponsorizare Colegiul National Lucian Blaga din Sebeş. Cum rezultatele bune aveau nevoie de condiţii la fel de bune, o finanțare oferită în 2011 de către Holzindustrie Schweighofer a fost soluţia salvatoare pentru ameliorarea clădirilor în care funcţiona Colegiul;
10. Sprijin pentru instituţii medicale din judeţul Covasna - Spitalul Judeţean de Urgenţă Dr. Fogolyan Kristof din Sfântu Gheorghe şi Spitalul Municipal din Târgu Secuiesc aveau nevoie de renovare şi dotări noi;
11. Spitalul de Boli Cronice din Siret;
12. Sprijin pentru Spitalul Ioan Lascăr din Comăneşti;
13. Spitalului de Psihiatrie din Siret.

[1] Cifra a fost determinată din potenţialul efectului de seră înregistrat în certificatele EPD ale produselor EGGER (echivalent în kg CO2, calculat pe baza volumului de producţie în 2007/08)

[2] O gospodărie medie din Europa, formată din trei persoane, generează anual cca. 4,5 t CO2. Sursa: EUROSTAT 08/2008

Din cele prezentate anterior putem concluziona că informaţiile oferite de firmele analizate ţin foarte mult de latura responsabilităţii sociale. În acest fel, premisa de la care am plecat, și anume rapoartele aferente dezvoltării durabile nu includ informaţii elocvente ale acţiunilor întreprinse de entitate pentru o dezvoltare durabilă - a fost validată.

Concluzii

Din studiul de caz întreprins se observă că nu toate companiile raportează informaţii despre acţiunile desfăşurate pentru o dezvoltare durabilă, ba chiar unele nu au un site oficial. Informaţiile publicate de cele care raportează le putem include în latura responsabilităţii sociale, adică în cadrul celei de-a doua componente a dezvoltării durabile.

Se pot extrage trei criterii fundamentale ale unei gestiuni ecologice sustenabile:

- o extracție de resurse neregenerabile, condiționată de înlocuirea lor în viitor prin alte resurse, ceea ce implică o reinvestire a profitului obținut din resurse neregenerabile în resurse regenerabile;
- exploatarea resurselor regenerabile în limita capacității de regenerare a acestora;
- emanarea emisiilor în limita capacității de absorbție.

Limitele cercetării noastre sunt date de faptul că exemplul oferit este doar un caz particular, fără posibilitate de generalizare. Ulterioarele întrebări ar fi: În ce măsură aceste rapoarte deservesc părţile implicate? Care sunt riscurile și costurile acestei raportări?

BIBLIOGRAFIE

1. Bergeron, H., „Développement durable: les apports et les limites de la comptabilité”, în Dominique W. (coord.), „Le développement durable” – Théories et applications au management 2e édition, Dunod, Paris, 2010
2. Boutaud, A., „Développement durable: à la recherché de bons indicateurs”, Economie et humanism, 2002
3. Burlaud, A., Niculescu, M., „Informaţia non-financiară: o perspectivă europeană“, Revista Audit financiar, XIII, Nr. 6(126), 2015, pg. 43-53
4. Capron, M., Quairel-Lanoizelée, „La responsabilité sociale d’entreprise”, second édition, Paris: Dunod, La Découverte, Repères, 2010
5. Costa, N., „Gestion du développement durable - en entreprise”, Ellipses, Paris, 2008
6. Dupuy, J. -P., „La Croissance sans fin”, Le Monde, 10 septembre, 2013
7. Niculescu, M., Lavalette, G., „Savoir Rattraper le temps économique - avec une vision systématique”, Editura Bibliothèque, Târgoviște, 2011
8. Richard, J., „Comptabilité environnementale”, lucrare coordonată de Colasse, B., „Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit”, Edition Economica, Paris, 2009
9. Richard, J., Collette, C., Bensadon, D., Jaudet, N., „Comptabilité financière Normes IFRS versus normes françaises 9e édition”, Dunod, Paris, 2011
10. Richard, J., „Comptabilité et développement durable”, Paris, Economica, collection Gestion, 2012
11. Richard, J., Plot, E., „La gestion environnementale”, La Découverte, Paris, 2014
12. Zaccai, E., (2011), „25 ans de développement durable, et après?”, Presses Universitaires de France, Paris
13. http://media. imopedia. ro/stiri-imobiliare/top-10-companii-industria-lemnului-romania-23080. html
14. www. m. finante. ro

OBŢINEREA DE INGRĂŞĂMINTE ORGANOMINERALE DIN CĂRBUNE INFERIOR (LIGNIT), O PROBLEMĂ ACTUALĂ ŞI IMPORTANŢA PENTRU AGRICULTURĂ, MEDIU ŞI SĂNĂTATEA OAMENILOR

Nicolae ILIAS, prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani
Sorin Mihai RADU, prof. univ., dr.ing., Universitatea din Petrosani
Florin STANICA, USAMV, Bucuresti
Constantin PREDA, ICSITPML, Craiova
Viorel POPESCU, ICSITPML, Craiova

Un Raport recent al Greenpeace evalueaza riscul potential al pesticidelor care la nivelul UE au un impact toxic asupra mediului si sanatatii oamenilor, si a caror inlaturare din uz ar trebui sa fie prioritara. Cercetarile stiintifice efectuate in tara si strainatate, au evidentiat efectele benefice ale substantelor humice si fulvice, precum si a sarurilor acestora, extrase din diferite surse naturale (lignit, leonardit, carbuni inferiori oxidati, turbe), asupra cresterii si dezvoltarii plantelor, precum si in diverse domenii de activitate (medicina, tehnica, epurarea apelor, depoluarea mediului sau agricultura), datorate proprietatilor lor chimice si biochimice de exceptie. Se intentioneaza ca sa se construiasca in Romania, in parteneriat cu Italia, o fabrica pentru pentru obtinerea de ingrasaminte organominerale din lignit.

Cuvinte-cheie: *agricultura, pesticide, leonardit, lignit, acizi humici si fulvici, ingrasaminte organominerale.*

A recent Greenpeace report assesses the potential risk of pesticides in the EU which have a toxic impact on the environment and human health, and whose removal from service should be a priority. Scientific research carried out in our country and abroad, have shown the beneficial effects of humic and fulvic substances and their salts, extracted from different natural sources (lignite, leonardit, oxidized inferior coal, peat) on the growth and development of plants, and in various fields (medicine, engineering, water treatment, environmental remediation or agriculture) due to their exceptional chemical and biochemical properties. It is intended to build in Romania, in partnership with Italy, a factory for getting organic fertilizers from lignite.

Key words: *agriculture, pesticides, lignite, humic and fulvic acids*

Introducere

Ingrasamintele organominerale, avand in compozitia lor polimeri organici naturali sau/si de sinteza asociati cu diferite saruri minerale, care pe langa furnizarea elementelor deficitare in nutritia plantelor au si calitati de ameliorare a unor insusiri ale solului, sunt produse relativ noi utilizate in practica agricola. Ele au fost create si dezvoltate, in special, ca urmare a necesitatii ameliorarii solurilor nisipoase, a celor luvice, degradate, precum si a altor soluri cu continut redus de humus, in conditiile dezvoltarii intensive a agriculturii, precum si pentru ameliorarea solurilor poluate cu produse organice sau metale grele.

Exista numeroase referinte in literatura recenta de specialitate privind efectele substantelor humice si fulvice, precum si a sarurilor acestora, extrase din diferite surse naturale (lignit, leonardit, carbuni inferiori oxidati, turbe, composturi, lignosulfonati, polizaharide s. a.) asupra cresterii si dezvoltarii plantelor precum si a modificarii prin aplicarea acestora a biodisponibilitatii elementelor nutritive din sol.

Cercetarile stiintifice efectuate in tara si strainatate, au evidentiat efectele benefice ale acestor substante, in diverse domenii de activitate (medicina, tehnica, epurarea apelor, depoluarea mediului sau agricultura), datorate proprietatilor lor chimice si biochimice de exceptie (azot heterociclic, structuri chimice complexe cu functii hidrofobe si hidrofile, insusirile de chelatizare si de schimb cationic, etc.).

Dintre aceste efecte pot fi reamintite: cresterea accesibilitatii elementelor nutritive din sol si stimularea activitatii microbiologice, avand ca rezultat imbunatatirea regimului humusului din soluri, stimularea proceselor fiziologice din plante, imbunatatirea regimului aerohidric si a proprietatilor fizice, regenerarea fertilitatii solurilor degradate, reducerea necesitatilor de fertilizare cu macro si microelemente, cresterea rezistentei plantelor la seceta, si pe cale de consecinta, importante sporuri de productie la multe culturi vegetale

Diversificarea gamei de fertilizanti organo-minerali cu aplicare radiculare sau extraradiculara si tehnologiile noi introduse pentru realizarea unei agriculturi moderne, intensive si ecologice au condus la cresterea ponderii acestui tip de ingrasaminte in balanta substantelor utilizate pentru fertilizare la cca. 10-15%.

Activitatile de cercetare desfasurate in Romania [1,2, 3] au vizat extractia substantelor humice (acizii humici si fulvici) din materiale carbunoase indigene (lignit) si valorificarea acestora sub forma de ingrasaminte organo-minerale impreuna sau fara alte substante purtatoare de elemente fertilizante si testarea experimentala a eficientei lor agronomice.

Greenpeace Germania[5] a publicat recent o noua versiune a catalogului intitulat "Lista neagra a pesticidelor in UE". Acest raport a fost realizat de Lars Neumeister, un expert independent, si inventariaza toate pesticidele autorizate in Uniunea Europeana in functie de potentialele riscuri pe care le reprezinta pentru sanatatea oamenilor si a mediului.

In primul rand acest catalog poate fi folosit de politicieni, fermieri si industria aferenta pentru a identifica si micsora riscurile pe care le implica folosirea pesticidelor cu toxicitate ridicata. Pe aceasta cale, Greenpeace le solicita politicienilor si comerciantilor sa sprijine fermierii in ceea ce priveste inlaturarea pesticidelor si ingrasamintelor sintetice si sa incurajeze trecerea catre un model de agricultura ecologic.

„Cele mai periculoase pesticide pentru oameni si mediu trebuie sa dispara de pe campuri si din alimentatia oamenilor. In plus, trebuie sa ne asiguram ca o substanta toxica nu este inlocuita de o alta. Lista neagra trebuie sa serveasca in primul rand ca un ghid menit sa reduca si in final sa inlocuiasca pesticidele chimice de sinteza cu alternative ecologice, non-chimice", a declarat Christiane Huxdorff, coordonator al campaniei pentru agricultura ecologica din cadrul Greenpeace Germania.

Raportul analizeaza cele 520 de substante active permise in UE si le evalueaza riscul potential. Lista neagra a pesticidelor contine 209 dintre cele mai periculoase pesticide, care au un impact toxic asupra mediului si sanatatii oamenilor, si a caror inlaturare din uz ar trebui sa fie prioritara.

De asemenea, 111 pesticide ar trebui interzise imediat pentru a proteja sanatatea oamenilor, sustine organizatia. Totodata, 62 de pesticide indeplinesc cel putin doua criterii de interzicere imediata pentru a proteja mediul. Este vorba de substante precum imidaclopridul, care este toxic pentru albine si alte insecte si a carui utilizare este restrictionata in prezent.

„Fermierii care doresc sa iasa din epoca de piatra a pesticidelor au nevoie de sprijin din partea politicienilor si comerciantilor. Eliminarea treptata a celor mai daunatoare pesticide reprezinta un pas vital spre un model modern de agricultura ecologica, care nu are nevoie de pesticide. Fermele organice ne arata ca modelul ecologic poate inlatura dependenta de pesticide si ne permite sa ne asiguram diversitatea hranei si siguranta acesteia, protejand in acelasi timp solul, apele, mediul si nu in ultimul rand sanatatea", spune Christiane Huxdorff.

In acest context Universitatea de Stiinte Agronomice si Medicina Veterinara din Bucuresti, a initiat, la nivel national, o actiune menita sa raspunda (ca urmare si a acestei atentionari alarmante a Greenpeace) cerintelor europene si sa valorifice studiile si cercetarile teoretice si practice, de profunzime efectuate in Romania, dupa 1989 si chiar inainte [3, 4]. Ca urmare, in data de 22 iulie la ICSITPML Craiova a fost organizata o intalnire la care au participat reprezentanti din unele institutii din Romania (USAMV Bucuresti, ICSITPML Craiova, Universitatea din Petrosani, dr. ing. Constantin Preda, fost cercetator la Chimenerg Craiova), care au avut preocupari stiintifice pentru obtinerea de ingrasaminte organominerale din lignit si pentru valorificarea superioara a carbunilor din Romania, prin procedee si tehnologii moderne fizico chimice, neconventionale. La intalnire a participat si un reputat profesionistit Italian-profesorul universitar Alessandro Bertolissi de la Universitatea Sapienzza din Roma, ca reprezentant al unei firme italiene, (NES Medica-Nuovi Sistemi energetici, www. nesmedica. it), care are o valoroasa experienta in obtinerea de ingrasaminte organice din leonardit, pe baza de acizii humici si fulvici. In prezent exista asemenea fabrici in Africa de Sud, in China, in Italia. Fabrica din Italia utilizeaza ca materie prima leonardit, importat din Dakota de Nord (SUA).

1. Acizi humici pe bază de Leonardite (ligniti) si efecte asupra solurilor.

Acizii humici, în special cei derivaţi din Leonardite, sunt din ce în ce mai populari în fermele de culturi vegetale ecologice dar şi în cele convenţionale. Se folosesc atât la culturile în câmp cât şi la cele protejate din sere şi solarii dar şi la cultura mare. Sunt disponibili în formă lichidă, pulbere sau granulată, şi se folosesc ca ameliorator de sol şi biostimulatori de creştere a plantelor. Datorită culorii închise şi a proprietăţilor deosebite, acizii humici sunt cunoscuţi şi ca "aurul negru al agriculturii".

Substanţele humice se întâlnesc în toate tipurile de sol sau apă, şi sunt rezultatul descompunerii produselor vegetale. Prin extracţie, pot fi acizi huminici, humici sau fulvici. Sărurile lor sunt denumite humaţi şi fulvaţi. Ca fracţiune principală, acidul humic formează nucleul biologic al humusului. Un sol fertil conţine maxim 3% iar turba conţine aproximativ 3-10% acid humic. În anumite straturi de cărbune brun moale, care nu a ajuns încă la stadiul de lignit, acizii humici pot ajunge la o concentraţie de până la 85%. Cărbunele provenit din aceste straturi este cunoscut pe plan international sub numele de Leonardite. Acesta diferă de cărbunele brun, moale, printr-un grad mult mai ridicat de oxidare şi prin conţinut mare de acid humic. Monocultura intensivă şi aplicarea intensivă a ingrăşămintelor minerale anorganice, începând cu sec XX, a redus în mod constant conţinutul de materie organică din sol, astfel că agricultura a ajuns într-un impas. Au apărut astfel, multe probleme: salinizarea şi calcinizarea solului, s-a redus fertilitatea solurilor, distrugerea microorganismelor utile din sol, a luat amploare fenomenul de eroziune şi deşertificare a terenurilor, a crescut riscul apariţiei bolilor şi acumularea în sol a rezidurilor toxice (ex. erbicide). Ingrăşămintele cu acizii humici pot acţiona în mod optim, eficacitatea poate creşte cu peste 30%, la acelaşi nivel de recoltă, cu efect benefic asupra costurilor şi mediului.

Efectul asupra solului [1, 2]:

<u>- soluri nisipoase uşoare</u>

La solurile nisipoase, sărace în humus, acizii humici unesc particulele de nisip, măreşte capacitatea de schimb cationic (CEC) şi măreşte capacitatea solului de a reţine apa şi subtanţele nutritive. Substanţele nutritive, în special nitraţii, nu sunt levigaţi în sol, odată cu apa sunt retinuţi în sol fiind accesibili plantelor.

<u>- soluri argiloase compacte (grele)</u>

Acizii humici îmbunătăţesc structura solurilor compacte şi le cresc permeabilitatea pentru apă şi aer. Astfel apa, substanţele nutritive şi rădăcinile pot străbate mai uşor solul.

<u>- soluri acide</u>

Datorită capacităţii ridicate de tamponare, acizii humici neutralizează solurile acide. Stresul produs sistemului radicular de acizi, este diminuat. Elementele nocive plantelor, în special aluminiul şi metalele grele, sunt legate şi imobilizate de către acizii humici; astfel, toxicitatea lor este redusă şi fosfaţii legaţi de aluminiu sunt eliberaţi.

<u>- soluri încărcate cu pesticide</u>

Acizii humici îmbunătăţesc efectul pesticidelor şi imobilizează reziduurile nocive.

- soluri alcaline

Ca urmare a valorii ridicate a pH-lui, multe elemente nutritive esenţiale şi microelemente nu sunt prezente în forme accesibile plantelor. Acizii humici tamponează pH-ul ridicat şi transformă elementele nutritive şi microelementele în forme ce pot fi extrase de plante din complex. Fosfaţii legaţi de calciu sunt dizolvaţi şi devin accesibili.

- soluri erodate

Acizii humici utilizaţi se acumulează în stratul de materie organică de la suprafaţa solului. Reducerea eroziunii solului este favorizată de intensificarea dezvoltării sistemului radicular şi stabilizarea complexului argilo-humic.

- soluri sărăturate/salinizate.

Sărurile sunt scindate de capacitatea ridicată de schimb cationic (CEC) a acizilor humici. Cationii (ex. Ca si Mg) sunt legaţi. Presiunea osmotică ridicată din zona rădăcinilor este diminuată.

- soluri uscate

Acizii humici îmbunătăţesc capacitatea solului de a reţine apa. Această apă este disponibilă plantelor în perioadele secetoase. Sunt evitaţi factorii de stres şi este redusă pierderea apei.

2. Folosirea complexa energo- chimica a carbunilor inferiori din Romania. [3]

Existenta sectiei de "Chimizarea combustibililor" la Facultatea de Chimie industriala a Universitatii Politehnica din Bucuresti, (in special a carbunilor inferiori pe linie cocso chimica), a determinat pe unii specialisti sa se ocupe si de proprietatile fertilizante a carbunilor inferiori, numiti, dupa clasificarea romaneasca si "carbuni humici".

Astfel prof. univ. ing. Isac Blum, impreuna cu cercetatori de la ICAR (Institutul de Cercetari Agricole din Romania) au determinat, prin experiente multianuale, proprietatile fertilizante ale carbunilor de la mina Schitu Golesti-Muscel. Deci, inca din anii 1930-1933 erau cunoscute calitatile fertilizante ale acestor carbuni cu reactie humica pozitiva (turbe, carbune brun, carbune brun lemnos).

In anul 1970 a inceput o colaborare intre ASAS (Academia de Stiinte Agricole si Silvice), prin dr. doc. ing. Aurel Dorneanu si CIICh. (Centrala Industriala de Ingrasaminte Chimice) prin CCC (Combinatul Chimic Craiova), cercetari pentru diversificarea sortimentala a ingrasamintelor chimice prin inbogatirea acestora in masa organica humica.

La nivelul de atunci al industriei de ingrasaminte chimice, al industriei de utilaje (si aparatura) chimice, al nivelului stiintific al unitatilor de cercetare din chimie si agricultura (inclusiv stiinta solului), precum si a organizarii productiei si exploatarilor agricole, obtinerea de ingrasaminte organo-minerale pe baza de lignit s-a orientat pe directia obtinerii de ingrasaminte speciale cu urmatoarele proprietati:

- continut ridicat in masa organica humica;
- cresterea capacitatii de schimb ionic a masei organice humice;
- rezistenta marita la pierderi prin dizolvare, adica realizarea unor ingrasaminte cu solubilitate dirijata (rezistenta la lesivare).

Tehnologia urmarea o activare a grupelor chimice functionale din macromolecula humica (-CH_3, COOH, OH, etc.) prin tratarea carbunelui cu un acid mineral (exclusiv acidul azotic) si saturarea ulterioara a acestora cu ioni purtatori de macroelemente (azotul sub forma amidica sau amoniacala), fosforul cu saruri ale acidului fosforic, potasiu sub forma de hidrozid sau saruri ale acidului fosforic sau sulfuric.

Cercetarea chimica a fost realizata pana la faza semiindustriala si a servit proiectantului IITPIch (Institutul de Inginerie Tehnologica si Proiectare in Industria Chimica) la elaborarea Studiului de Profil si Amplasament (SPA), in anul 1975, a unei instalatii industriale.

Capacitatea platformei industriale si profilul acesteia de 500. 000 t/an substanta activa raspundea solicitarii Ministerului (MAIAA). Indicatorii tehnico-economici fiind favorabili SPA a fost aprobat urmand sa treaca la elaborarea proiectului tehnic si a detaliilor de executie. Nu se cunoaste din ce motive nu s-a trecut la executarea proiectului, Romania, detinand la data aceea prioritatea mondiala in realizarea acestor ingrasaminte organo-minerale cu solubilitate controlata de tip ionitic.

Pe instalatiile pilot si semiindustriale au fost produse peste 10. 000 t fizice de ingrasaminte organominerale pe baza de lignit si livrate unitatilor de cercetare din cadrul ASAS pentru determinarea calitatilor agrochimice si influenta lor asupra solului (la Bechet, pentru zona nisipoasa, la Albota si Perieni pentru terenuri erodate, la Brasov pentru culturacartofului, sfeclei de zahar si pajisti, la Tg. Jiu pentru pomicultura si cultura cartofului, halde de steril si cenuse, etc.)

Dupa 1990 au fost reluate cercetarile de obtinere a ingrasamintelor din lignit cu scopul principal de a gasi noi utilizari acestui carbune si pentru mentinerea locurilor de munca pentru aceasta zona defavorizata.

In noile conditii politico-economice au fost realizate cercetari tehnologice si agrochimice, realizandu-se si o instalatie pilot.

Rezultatele obtinute in stabilirea sorturilor de ingrasaminte, a tehnologiilor de fabricatie dar si de protectia mediului precum si proprietatile agrochimice si pedologice justificau transpunerea industriala a acestor cercetari, care scoteau, inca odata, in evidenta ca aceasta cale de valorificare a lignitului este foarte rentabila. Odata cu reorganizarea Companiei Nationale a Lignitului din Oltenia in Complexul Energetic Oltenia, mineritul si utilizarea lignitului pentru producerea energiei electrice a intrat intr-un declin, din care ar putea iesi prin producerea de ingrasaminte organominerale pe baza de lignit.

Concluzia desprinsa din cercetarile efectuate pana in prezent in Romania este aceea ca lignitul din Oltenia (si nu numai acesta ci chiar si turba) contine acizi humici si fulvici in proportie de 35-56% si deci este o materie prima potrivita pentru obtinerea de ingrasaminte organice. Mai concret, in medie, din 4 kg de lignit se poate obtine un kg de acizi humici, iar restul de trei kg lignit, cu o putere calorifica sporita se poate folosi pentru termocentrala. Prin comparatie cu lignitul, un kg de acizi humici se poate obtine din 150 kg de balegar!

Acizii humici din carbune au multe intrebuintari. Amintim cateva:

- reactiv (sub forma de humati de sodiu) pentru corectarea fluidelor de foraj la sonde de titei si gaze.
- la obtinerea unei rezistente marite a placilor la acumulatori (creste viata acumulatorilor-marind ciclul incarcare-descarcare cu 50%).
- ca material de ungere a matritelor de turnare sau estruderea maselor ceramice.
- la obtinere pastilelor de catalizatori din industria amoniacului (de Ni, Fe-Cr, etc) fiindca la calcinare dispare din masa acestora.
- ca purtatori de C si N in mediile de fermentatie in industria de biosinteze si agent de micsorare a vascozitatii acestora si ca anti spumant.
- mai rar se utilizeaza in sere ca agent de sterilizare a solului.

3. Concluzii

Leonarditul este o sursa naturala de acid humic si fulvic (contine cca. 40 - 90% aceste substante) si are un efect benefic pentru imbunatatirea solurilor agricole.

Lignitul din Oltenia (si nu numai acesta ci chiar si turba) contine acizi humici si fulvici in proportie de 35-56% si deci este o materie prima potrivita pentru obtinerea de ingrasaminte organice. Unele extrase din lignit se vor putea folosi si pentru uz medical.

Partea italiana propune sa se studieze posibilitatea construirii unei fabricici pentru producerea de ingrasaminte ecologice si extrase medicale din lignit, in Romania.

La nivelul UE se preconizeaza sa se construiasca 8-10 fabrici de ingrasaminte organice pe baza de lignit.

Pentru construirea primei fabrici (pilot) in Romania pledeaza o serie de argumente-avantaje:

- existenta materiei prime minerale;
- existenta unor spatii disponibile mari pentru amplasamentul fabricii;
- existenta fortei de munca disponibile in zona;
- Portul Constanta (acesta fiind aproape de Turcia si de Orientul Mijlociu, si nu numai).

In cazul existentei unei atitudini pozitive din partea factorilor decizionali, la nivel national si zonal si a unei hale disponibile, corespunzatoare (de cca 5000 mp), fabrica ar putea deveni functionala, in 6-7 luni [4].

Odata cu construirea fabricii, se vor demara cercetarile pentru eficientizarea obtinerii de ingrasaminte organice din lignit si valorificarea superioara a acestuia. Aceste cercetari se vor efectua de un colectiv format din specialisti de la ICSITPML Craiova, USAMV Bucuresti, Universitatea din Petrosani, Academia de Stiinte Tehnice din Romania (prin sectia Ingineria Petrolului, Minelor si Geonomiei), impreuna cu experimentatul cercetator - dr. ing Preda Constantin.

BIBLIOGRAFIE

1. Regenerarea fertilitatii solurilor si sporirea productiilor prin utilizarea unor noi ingrasaminte cu substante organice natural- Raport stiintific si tehnic. Contract: 109/2012, Etapa I/2012.
   „Identificarea si fundamentarea solutiilor tehnice si tehnologice in vederea elaborarii modelului tehnologic de obtinere a fertilizantilor organominerali si efectuarea testarilor agrochimice” ICPA Bucuresti,2012.
2. Regenerarea fertilitatii solurilor si sporirea productiilor prin utilizarea
   unor noi ingrasaminte cu substante organice natural- Raport stiintific si tehnicContract: 109/2012, Etapa II/2013.
   „Elaborarea, proiectarea si organizarea dispozitivului experimental de obtinere si caracterizarea fertilizantilor; cercetari preliminare privind eficienta agrochimica a fertilizanilor experimentali cu macromolecule organice naturale, substante humice” ICPA Bucuresti,2012.
3. Preda, C. - Folosirea complexa energo- chimica a carbunilor inferiori din Romania. 2016.
4. Ilias, N. - Minuta. obtinerea de ingrasaminte organice din lignit. 22iulie 2016, Craiova.
5. Stiri agricole. ro,14 august 2016.

RESTRUCTURAREA ECONOMIEI AGRARE ŞI SPAŢIULUI RURAL ÎN CONDIŢIILE EXODULUI MASIV AL BRAŢELOR DE MUNCĂ

Tudor BAJURA, dr. hab., prof. univ., INCE
Viorel TUREŢCHI, drd., INCE

In the article are described the needs to restructure both the economy of the agricultural sector and the socio-economic stile of life in the rural entirely area under the influence of the massive exodus of labour in the last decades. It is proposed to be implemented variant of gentrification rural localities, having regard to the prospect of insurance centers gentrifications with all spectrum of infrastructure services, which, is virtually impossible for the inner territory of the whole rural settlements. Concurrently, submitted recommendations substantiated by the more efficient use of the existing potential of production through the implementation of modern technologies of production in the both: phyto - and/or animal husbandry production of agricultural sector.

Key words*: gentrification, plasticulture, businesses, small agricultural enterprises, infrastructure, the state's contribution, the investment, the agrarian sector.*

In articolul se descrie necesitatea de a restructura atât economia sectorului agrar, cât şi viaţa socio-economică a spaţiului rural autohton în întregime sub influenţa exodului masiv al braţelor de muncă în ultimii decenii. Se propune de a fi implementată varianta gentrificării localităţilor rurale, având în vedere perspectiva asigurării: centrelor gentrificate cu tot spectru de servicii infrastructurale, ceea, ce este practic imposibil de efectuat pentru teritoriul intravilan întreg din localităţi rurale. Concomitent, sunt înaintate recomandări argumentate de utilizare mai eficientă a potenţialului existent de producţie prin implementarea tehnologiilor moderne de producţie în sectoarele fito- şi/sau zootehnie agricole.

Cuvintele-cheie*: gentrificare, plasticultură, întreprinderi agricole mici, infrastructură, contribuţia statului, investiţii, sectorul agrar.*

Introducere

Finalizarea procesului de privatizare în masă a terenurilor agricole şi a fondurilor fixe din agricultură (vara anului 2000) a manifestat, în esenţă, recunoaşterea la fel de masivă a priorităţii şi dominării absolute a relaţiilor de piaţă asupra celor, bazate pe planificare excesiv centralizată, pe utilizarea abuzivă a pârghiilor administrative (de comandă), pe proprietatea dominantă a statului asupra mijloacelor de producţie etc. În baza relaţiilor de piaţă, proprietăţii preponderent private asupra mijloacelor de producţie, motivării mult mai înalte de a se munci şi de a obţine rezultatele pozitive, atât în domeniul agricol de activitate economică, cât şi în spaţiul rural în întregime, s-au produs schimbări radicale într-o perioadă relativ scurtă de timp.

Se are în vedere, în primul rând, reducerea masivă a numărului agricultorilor în perioada anilor de reformare. Dacă, de exemplu, în anul 2000 numărul persoanelor ocupate în agricultură, economia vânătului şi silvicultură a constituit 765 mii persoane, atunci în anul 2014 această cifră a constituit numai 362 mii persoane sau de 2,11 ori mai puţin. Drept consecinţă, în perioada anilor de reformare potenţialul productiv al spaţiului rural sa micşorat considerabil. Dacă în toată perioada înainte de reformare ponderea sectorului agrar în PIB-ul ţării a constituit 25,0 la sută şi mai mult, atunci în a. 2014 acest indicator a coborât jos până la 12,6 la sută.

Tot în această perioada (anii 1990-2014, adică 25 de ani) se constată faptul, că satul moldovenesc practic a încetat de a face investiţii, cu excepţia celor de menire productivă. Drept dovadă serveşte faptul, că fondul locativ rural în anul 2014 a rămas practic la acelaşi nivel ca şi în anul 1990 – adică 49,0 mln. m^2.

Conform datelor recensământului general agricol din a. 2011 suprafaţa terenurilor agricole neutilizate a constituit (fără teritoriul din partea stângă a Nistrului şi mun. Bender) 247 mii ha sau 11,0 la sută faţă de suprafaţă totală a terenurilor din exploataţiile agricole [1]. In unele raioane ale Republicii Moldova suprafaţa agricolă neutilizată a constituit 20,0% şi mai mult, cauza principală fiind lipsa braţelor de muncă, lipsa pieţelor de desfacere etc.

În asemenea condiţii sunt necesare de a fi elaborate şi implementate în practică măsuri neordinare de preîntâmpinare a crizei socio-economice de proporţii a spaţiului rural, în primul rând, sectorului agricol, care serveşte drept furnizorul principal (şi fără de nici o alternativă) a produselor alimentare pentru populaţia ţării şi pentru export.

Material şi metoda

În calitate de o modalitate specifică (deosebită) de activitate economică, sistemul capitalist de gospodărire se caracterizează prin nivelul înalt al eficienţei, manifestând, concomitent, lipsa stabilităţii şi certitudinii.

Fiind comparat cu sistemul economic precedent, numit sistemul socialist (de fapt-administrativ – de comandă, de dominare excesivă a statului sau structurilor de stat), sistemul capitalist de gospodărire la nivel de agricultură autohtonă a asigurat obţinerea în perioada anilor de tranziţie rezultatelor marcante, provocând, totodată, şi apariţia problemelor noi, greu de a fi supraevaluate.

În plan pozitiv cere să fie apreciată creşterea productivităţii muncii agricultorilor autohtoni în condiţiile prevalării absolute a proprietăţii private asupra mijloacelor de producţie, inclusiv, asupra pământului. Fiind o ramură principală de activitate economică în spaţiul rural, agricultura, în toată perioadă înainte de reformare, a fost recunoscută ca „creatorul" principal al locurilor de muncă. După cum a fost menţionat, în a. 2000 (anul finalizării procesului de privatizare în masă a fondurilor fixe, inclusiv, pământului agricol) din 1515 mii de persoane populaţia activă a ţării 765

mii pers., sau mai mult de 50,5 la sută au activat fie în agricultură, fie în silvicultură, pescuit economia vânătului etc. (toate împreună – sectorul agrar).

Suprafaţa agricolă, intensiv prelucrată (pământul arabil plus plantaţii multianuale) în calcul la un agricultor activ a constituit atunci abia 2,81 ha. Pentru comparaţie, în anul 2014 numărul agricultorilor activ s-a redus până la 362 mii pers. (29,4 la sută), drept consecinţă fiecare agricultor în prezent prelucrează mai mult de 5,83 ha.

De subliniat, că tot în a. 2014 investiţii în active materiale pe termen lung în agricultură, fiind preponderent de formă privată, prima dată au depăşit cifra de 2,3 mlrd. lei sau aproximativ de 1100 lei în calcul la 1 ha de teren agricol intensiv prelucrat [2; 3].

În medie pe ţară în a. 2014 productivitatea muncii a unui agricultor activ a constituit (în preţuri curente, formate în baza corelaţiei dintre cerere şi ofertă) – 75287,3 lei anual.

Lista rezultatelor pozitive privind reformarea relaţiilor de proprietate şi formelor organizatorice în sectorul agrar, îmbunătăţirea înzestrării tehnice a acestui sector prin investiţii considerabile ar putea să fie prelungită.

Totodată, sunt şi efectele negative ale scenariului aplicat de reformare a agriculturii în Republica Moldova.

Ne referim la nivelul relativ şi absolut scăzut de salarizare a lucrătorilor din agricultură, care, conform datelor Biroului Naţional de Statistică în a. 2014 a constituit abia 2708,9 lei pe lună (192,3 dol. SUA), ceea ce constituie numai 66,2 la sută din volumul salariului mediu lunar în total pe economie naţională. Evident, un asemenea nivel de salarizare nu aranjează mai mulţi din agricultorii activi, în primul rând – tinerii specialişti, care dispun de suficiente capacităţi de a găsi locuri de muncă mai bine plătite, inclusiv – peste hotarele ţării. Drept consecinţă, o mare parte din tineretul rural pleacă în căutarea locurilor de muncă peste hotarele ţării fie în regim sezonier, fie în baza contractelor de lungă durată de angajare în câmpul muncii.

Ca şi toate celelalte fenomene economice exportul masiv pe parcursul a ultimelor 25 de ani ai forţei de muncă peste hotarele ţării:

- a contribuit, dintr-o parte, la stabilizarea situaţiei financiare a ţării prin trimiterea banilor acasă în mărime de sute de milioane dolari SUA anual;
- a provocat apariţia problemelor demografice de proporţii, mai ales, în spaţiul rural al ţării.

Dat fiind că primele 100 mil. dol. SUA de la gastarbaiterii moldoveni au parvenit în Republica Moldova în a. 1995, emigrarea în masă a tineretului autohton s-a început la sfârşitul secolului XX – începutul secolului XXI. Tot în această perioada Biroul Naţional de Statistică a Republicii Moldova fixează descreşterea naturală (în baza corelaţiei negative dintre nou-născuţi şi cei decedaţi) a populaţiei rurale. Dacă în perioada anilor 80^{zeci} din secolul trecut sporul natural al populaţiei rurale a constituit în mediu 20966 pers. anual, atunci în primul deceniu secolului curent (XXI) acest indicator s-a micşorat considerabil constituind în mediu – minus 4596 pers. anual. Al doilea deceniul din secolul XXI s-a evidenţiat în această ordine de idei cu descreştere absolută mai modestă, atingând proporţii de minus 2542 pers. anual.

Descreştere naturală totală în perioada anilor 2000-2014 în cifre absolute a constituit minus 58671 pers., ceea ce constituie 2,53 la sută faţă de anul 1999, când populaţia rurală a ţării a enumerat 2316,7 mii pers.

Totodată, descreşteri mult mai considerabile ale numărului populaţiei rurale au loc sub forma de emigrare a forţei de muncă din spaţiul rural. Datele statistice nu descifrează adecvat fenomenul autohton al exportului forţei de muncă. Sunt date utilizării publice doar indicatori tangenţiali, însă destul de aproximative, a stării de lucru, care confirmă faptul că sute de mii de tinerii moldoveni, preponderent din spaţiul rural îşi caută sau deja s-au aranjat la muncă peste hotarele ţării.

Concomitent, altele zeci de mii de potenţiali agricultori au mutat în spaţiul urban al Republicii Moldova, prioritătile fiind mun. Chişinău, Bălţi şi Cahul.

Corespunzător, zeci de mii de case din satele Republicii Moldova au rămas fără proprietari şi fără, practic, de nici-o perspective de a fi vândute-cumpărate, inclusiv, la preţuri simbolice, chiar dacă sunt numite – preţuri de piaţă.

Este de menţionat, că majoritatea covârşitoare a fondului locativ naţional în Republica Moldova se află anume în spaţiul rural - 63,7 la sută după suprafaţa locuinţelor. In total sunt evidenţiate în localităţi rurale 903,0 mii de gospodării casnice cu suprafaţa locativă de 23,8 m^2 în medie pe un locuitor[4]. Tot în medie pentru o gospodărie casnică sunt date în proprietate privată aproximativ 0,265 ha de teren agricol intravilan, care, din cauza migraţiei masive şi demografiei precare a spaţiului rural, rămân pârloagă sau prelucrate ocaziţional.

Este important de subliniat, că suprafeţele locative a spaţiului rural, având dimensiuni considerabile (fie şi în comparaţie cu cele din spaţiul urban), după criterii de calitate nu corespund cerinţelor moderne. Cu toate că aproape o sută de procente din aceste case sunt aprovizionate cu electricitate şi mai mult de 86,5 la sută cu gaz (fie din reţeaua de gazificare, fie prin ajutorul gazului lichefiat, pompat în baloane), restul dotărilor sunt sub nivelul normelor europene de asigurare cu servicii moderne a caselor de locuit (tab. 1).

Tabelul 1. Dotarea fondului locativ rural cu servicii de aprovizionare (%) [4]*

Ponderea suprafeţelor locuibile dotate cu:	**2005**	**2010**	**2014**
- apeduct	11,6	20,2	29,4
- canalizare	6,4	19,6	29,4
- încălzire centrală	3,4	8,6	15,0
- baie (duş)	4,3	11,2	16,8
- sistem de alimentare cu apă caldă	0,8	6,4	11,3

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chişinău, a. 2014, pag. 139, tab. 6. 5.

Din analiza efectuată putem concluziona, că pentru o asigurare adecvată a spaţiilor locative în oraşele şi municipiile ţării în calcul la 1 ha de suprafaţă sunt construite 95,8 metri de apeducte, pe când în spaţiul rural – numai 19,1 metri, sau de 5 ori mai puţin. Lungimea reţelelor de canalizare în spaţiul urban constituie 52,2 metri în calcul la 1 ha de intravilanul localităţilor urbane, pe când în spaţiul intravilan rural numai 8,6 metri sau de 6,1 de ori mai puţin. Şi mai deplorabilă este starea drumurilor în spaţiul rural, mai ales – drumurilor cu îmbrăcăminte rigidă, situaţia cu amenajarea teritoriului, de exemplu, construcţia căilor de acces spre obiecte de menire socială, cele de menire productivă, de recreaţie etc.

Evident, pentru îmbunătăţirea aspectului calitativ al spaţiului rural sunt necesare investiţii enorme în construcţia drumurilor, reţelelor inginereşti, îmbunătăţirea landşaftului rural etc. Starea actuală de lucruri, însă, nu ne permite să apreciem câtuşi de puţin optimistic posibilitatea acoperirii financiare a lucrărilor respective, dat fiind faptul că din totalul de încasări a tuturor agenţilor economici din anul 2014 în sumă de 265,4 mlrd. lei sectorul agricol, de exemplu, a încasat doar 9,6 mlrd. lei sau 3,6 la sută. Situaţia se agravează şi mai mult din simplul motiv că având în total 9,6 mlrd. lei de încasări anuale, sectorul agrar are acumulate pe conturile agenţilor economici din acest sector datorii totale enorme, în suma de 11,6 mlrd. Lei.

În ansamblu pe ţară starea sectorului rural deci, este destul de alarmantă. Sunt necesare intervenţii eficiente şi urgente atât din partea organelor centrale de stat, cât şi iniţiative bine argumentate din partea organelor de administrare publică locală, din partea agenţilor economici, dar şi din partea fiecărui locuitor rural în special.

Accentul reformelor socio-economice rurale de data această trebuie să fie pus pe soluţionarea problemelor de infrastructură şi creşterea nivelului de eficienţă (de profitabilitate) a businessului rural.

Satele moldoveneşti trebuie să se dezvoltă mai concentrat, în baza proiectelor moderne atât a caselor (apartamentelor) de locuit, cât şi complexului măsurilor socio-economice sub forma de prestare a serviciilor, inclusiv: de sănătate; de învăţământ; de comerţ; de asigurare energetică; de construcţii capitale; de transport etc., precum şi sub forma de organizare a procesului de producţie în diferite domenii de activitate economică în spaţiul rural.

Deci, în plan inovaţional satele moldoveneşti modernizate trebuie să aibă mai multe zone specializate din punctul de vedere a sarcinilor lor socio-economice, înaintate spre soluţionare. In această ordine de idei este necesar să pornim de la aşa numitul proces de gentrificare, care în mare parte va constitui o contrabalanţare materializată a exodului rural.

Conform „Wikipedia, the free encyclopedia” Gentrificare (Gentrification) constituie un trend al dezvoltării unor localităţi sau părţilor lor componente, rezultatul final al căruia este reflectat prin creşterea valorii acestora.

Diferite consecinţe (pozitive şi negative) ale procesului de gentrificare sunt enumerate la capitolul susmenţionat al „Wikipedia”.

Cercetătorii americani au constatat că dacă în perioada anilor 1990-2000 procentul gentrificării a avut o creştere (în spaţiul urban) de 9%, atunci în anii 2000-2010 acest indicator a constituit 20% (au fost analizate 50 oraşe din SUA). Oraşele cu cel mai înalt nivel de gentrificare, de exemplu, Washington DC, Seattle, Minneapolis (Minnesota) şi alţii au nivelul gentrificării de 50% şi mai mult. Şi invers. Oraşele Detroit, Cleveland, Las Vegas (Nevada), El Paso şi altele, cunoscute prin nivelul ridicat de sărăcie şi somai, au nivelul de gentrificare în limitele (0-6,7%).

Existenţa procesului gentrificării în spaţiul urban este evidentă şi în alte ţări, inclusiv în Republica Moldova. Cu toate că are şi elemente negative în componenţa sa, gentrificarea trebuie să devine un component de bază a restructurării satelor moldoveneşti cu scopul ridicării atractivităţii lor investiţionale, formării designului lor modern, asigurării cu toate elemente contemporane de infrastructură etc.

În opinia savantului american – profesor Richard D. Wolff, gentrificarea înseamnă un proces socio-economic extins, caracterizat prin acumularea şi concentrarea capitalului (investiţiilor, tehnologiilor bogăţiei în genere) într-o anumită zonă fie a oraşului (municipiului), fie a satului (comunei), transformând localitatea (o parte a localităţii) respective într-un centru confortabil de muncă şi de trai, cu infrastructură înalt dezvoltată, starea ecologică prielnică, nivelul înalt de atragere a investiţiilor etc. [5].

Evident, aplicarea scenariului gentrificării în spaţiul rural, în condiţiile crizei actuale economico-financiare va sensibiliza, ba chiar şi va diviza opinia publică, va determina apariţia multiplelor „pro” şi „contra”, având în vedere multitudinea şi compexitatea problemelor sociale şi a celor economice în spaţiul rural autohton la etapa de tranziţie de la un sistem economic la altul. Cu toate aceste ne dăm bine seama, că satul moldovenesc la ziua de astăzi trece printr-o perioada de grea încercare. Alături de casele pustii sunt deja evidenţiate şi satele întregi fără locuitori (sau cu câteva persoane de vârstă înaintată) şi fără de nici o perspectivă de dezvoltare.

Optimizarea (citim – reducerea) şcolilor, grădiniţelor de copii, instituţiilor din cadrul Ministerului Sănătăţii etc., alături de micşorarea cheltuielilor din bugetul statului (în ambele forme de prezentare - central şi cel al organelor de administrare publică locală), a provocat lărgirea exodului forţei de muncă din spaţiul rural, în primul rând, oamenilor tineri, de vârstă reproductivă. Satul fără o şcoală, evident, nu are viitor. Însă, un sat moldovenesc alături de câteva sute de case de locuit dispune şi mai multe sute, ba chiar şi mii de hectare de teren agricol, care, fiind părăsite să se transformă iniţial în pârloaga, apoi într-o pădure stihiinică, lipsită de tehnologii moderne de împădurire a terenurilor agricole.

Concluzii: Concomitent cu formarea centrelor gentrificate, asigurate, cum a fost deja menţionat, cu tot spectru al elementelor de infrastructură, se vor dezvolta centrele agricole specializate sau, mai precis, centrele agroindustriale ale spaţiului rural. Fiind bazate pe teritoriul unui sat sau comună, aceste centre vor constitui potenţialul adevărat al

agriculturii şi industriei alimentare moderne, bazate pe tehnologii avansate, proprietatea privată, formele moderne de asociere a producătorilor agricoli etc. (Ex. Fig.1)

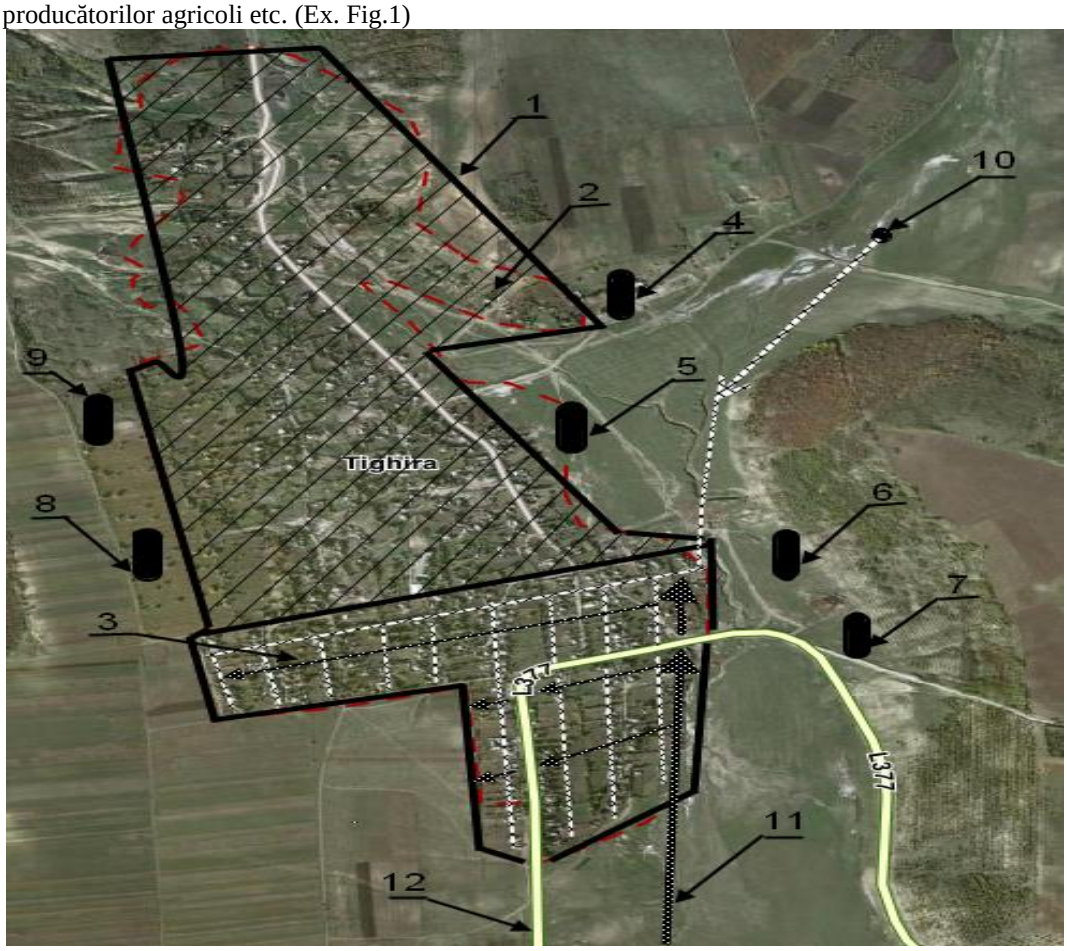


Fig. 1. Model de gentrificare a unei localităţi din spaţiul rural (s. Ţîghira, r-ul Ungheni)

Sursa: Elaborată de autor pe baza datelor cartografice oferite de Agenţia Relaţii Funciare şi Cadastru a Republicii Moldova (www.geoportal.md).

Legendă:
1. Intravilanul localităţii;
2. Zona supusă fitotehniei şi plasticulturii;
3. Zona supusă gentrificării;
4-9. Teritorii destinate minifermelor zootehnice;
10. Sursă şi reţea de aprovizionare cu apă;
11. Conductă de gaze naturale;
12. Drum de importanţă naţională.

Se are în vedere introducerea în satele moldoveneşti a tehnologiilor agricole – numite „plasticultura”, adică agriculturii în serele, agriculturii acoperite cu plastic sub formă de peliculă, de plasă etc.

Culturi agricole intensive şi/sau superintensive, volumul producţiei finale ale cărora, fiind exprimat în preţul de piaţă, constituie o sută de mii de lei şi mai mult în calcul la un hectar, care evident, nu trebuie să fie supuse riscurilor naturale precum grindină, secetă, furtuni, gheţuri şi altele, deci, trebuie să fie protejate, puse sub acoperişul (sub forma de sere).

Alături de sistemul susmenţionat de plasticultură, dedicat producerii legumelor, pomuşoarelor, fructelor etc., o mare parte a intravilanului (în primul rând – pe marginile satelor) trebuie să devine spaţiul pentru dezvoltarea fermelor zootehnice (de vite cornute mari, de porci, de ovine, caprine, iepuri etc.)

BIBLIOGRAFIE

1. http://www. statistica. md/print,php?1=ro&ide=30&id=3477
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, Chişinău, a. 2002, pag. 312
3. www. whttp//statistica. md, comp. 16 „Agricultura”, data 06. 06. 2016
4. Rezultatele preliminare privind recensământul general agricol a. 2011//Biroul Naţional de Statistică//Noutăţi
5. www. http//Profesor Richard D. Wolff ”Economic Update: Gentrification; The Market Rules”, published on April 24, 2016.

КОЭФФИЦИЕНТ ОКУПАЕМОСТИ УДЕЛЬНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Д.М. ПАРМАКЛИ, доктор хабалитат экономических наук, профессор Комратского государственного университета
Д.С. СТАЙКОВ, магистр в области финансов и инвестиций Университета Эрасмус, Роттердам, Нидерланды

Подчеркивается, что предприятию важно знать и, следовательно, объективно планировать ту величину затрат, которые обеспечат объем продукции с единицы площади, необходимый для обеспечения простого и/или расширенного воспроизводства. На основе опубликованной ранее методики градации урожайности сельскохозяйственных культур предлагаются методические подходы по определению четырех уровней рентабельности реализованной продукции. Для этого приводятся формулы, с помощью которых предприятия могут прогнозировать величины прибыли с единицы площади, кратные постоянным затратам. Предлагаемые зависимости наглядно представлены на графиках.

Ключевые слова*: рентабельность, цена реализации, постоянные и переменные затраты, прибыль, урожайность.*

Key words: *profitability, sales price, fixed and variable costs, revenue, crop yield.*

Введение. В растениеводстве важным условием обеспечения высокой эффективности производства является получение высоких показателей урожайности производимой продукции, т.е. более полное использование потенциала продуктивности земли и биологического потенциала растений. Однако сами показатели выхода продукции с единицы площади непосредственно не характеризуют состояние уровня хозяйствования на земле. Вполне востребованным как в теоретическом, так и практическом аспектах является разработка механизма взаимосвязи урожайности и рентабельности. Причем упомянутый механизм должен быть доступным для практического применения специалистами сельскохозяйственных предприятий и в тоже время отражать современные подходы оценки эффективности уровня хозяйствования на земле.

Анализ последних исследований. Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. В этом смысле представляет интерес работы Гаврилеску Д. [1, с.32-35], Стратан А.Н. [2,с.6-10], Дога В.С. [3,с.74], Тимофти Е.В. [4,с.16-21], в которых предложены методики оценки эффективности продукции растениеводства и обоснования резервов наращивания продуктивности полей. Важным представляются также исследования Тодорич Л.П. [5,с.116-124] и Дудогло Т.Д., [5, с.88-100], в которых авторы исследует современный подход оценки эффективности реализации продукции и дано обоснование факторов ее роста.

Цель статьи – обеспечить специалистов сельскохозяйственных предприятий, преподавателей и студентов высших учебных заведений современным методическим инструментарием экономической оценки планируемых и/или достигнутых результатов производства и реализации продукции растениеводства, в том числе с использованием нетрадиционных методов.

Изложение основных результатов исследования. Известно, что каждое предприятие в отрасли возделывает, как правило, несколько сельскохозяйственных культур. Производство и реализация одних обеспечивают высокую отдачу вложенных средств, другие – незначительную рентабельность. Тем не менее, отказаться от производства последних далеко не всегда представляется возможным в силу агротехнический требований соблюдения чередования культур в севообороте или других причин как внутреннего, так и внешнего характера. Другими словами, структура реализованной продукции всегда отличается по уровню рентабельности. В условиях Республики Молдова, прежде всего, в зависимости от складывающихся погодно-климатических условий возделывания и уборки урожая, эффективность отдельно взятого вида продукции может существенно отличаться - от убыточности до уровня рентабельности, превышающего 30% рубеж. Например, уровень рентабельности реализованного зерна в стране изменялся от -3,5% в 2009 г. до + 39,9% в 2011 году, подсолнечника – от 16,6 в 2009 г. до 89,8% в 2010 г., винограда – от 6,0 в 2009 г до 37,0% в 2012 г. [6, с.325]. В связи с этим вполне востребованным представляется научно-обоснованная градация показателей уровня рентабельности реализованной продукции сельскохозяйственных культур, каждый из которых указывал бы на ту или иную зону эффективности. Предприятию важно знать и, следовательно, объективно планировать ту величину затрат, которые обеспечат объем продукции с единицы площади, необходимый для обеспечения простого и/или расширенного воспроизводства. Таким образом, мы подошли к проблеме обоснованной градации уровней рентабельности каждой возделываемой культуры на предприятиях.

Однако сами показатели выхода продукции с единицы площади непосредственно не характеризуют состояние хозяйствования на земле. В связи с этим на основе проведенных исследований были обоснованы контуры четырех видов урожайности сельскохозяйственных культур (см. АПК: экономика, управление №3 2016 г., с.86-91) [7, с.86-91. Назовем их по убывающей степени окупаемости затрат как высокорентабельные, рентабельные, минимальные и критические.

При критическом уровне урожайности предприятие получает доходы от продаж, которые окупают лишь постоянные затраты. В точке безубыточности при минимальной урожайности, как известно, предприятие

покрывает все свои затраты, но при этом, еще не получает прибыль. После достижения точки безубыточности, предприятие с каждой последующей единицей продукции начинает получать прибыль. Достижение урожайности уровня рентабельной урожайности доходы от продаж гарантируют такой уровень эффективности, при котором предприятие в состоянии вести, по меньшей мере, простое воспроизводство. Предприятие получает прибыль, необходимую для поддержания достигнутого уровня производства. Для ведения расширенного воспроизводства выход продукции с единицы площади должен соответствовать высокорентабельной урожайности.

Разумеется, обеспечение более высокой эффективности вложенных средств при производстве продукции является, как правило, целью любого субъекта хозяйствования. Тем не менее, в силу различных причин уровень рентабельности производимых и реализуемых семян подсолнечника в сельскохозяйственных предприятиях южной зоны Республики Молдова в среднем за 2001-2012 годы (начиная с 2013 г данные о себестоимости продукции в стране не публикуются и потому не представляется возможным определять рентабельность) составили 43,8%, озимого рапса – 46,0%, винограда – 26,7%, зерновые и зернобобовые без кукурузы – 11,7%, кукуруза- 6,1% [6, с.325]. Какой же уровень рентабельности предприятиям следует планировать по каждой культуре? К сожалению, апробированной и простой методики решение данного вопроса пока нет. Вот почему теоретические изыскания, направленные на разработку методических подходов определения обоснованного уровня рентабельности реализованной продукции всех возделываемых культур, являются актуальными и весьма востребованными в отрасли.

Минимальную урожайность (q_{min}), можно рассчитать по формуле:

$$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \qquad (1)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га посевов, лей;

AVC – переменные расходы в расчёте на единицу продукции (лей/ц);

p – цена реализации продукции, лей/ц.

Известно, что для определения уровня урожайности, обеспечивающего заданную рентабельность реализованной продукции, необходимо использовать следующую формулу [5, с.232]:

$$q = \frac{(1+R)\cdot FC}{p-(1+R)\cdot AVC}, \text{ ц/га} \qquad (2)$$

Если же следует выявить урожайность, при которой предприятие может получить заданный объем прибыли (П) с гектара земли, следует использовать выражение:

$$q = \frac{П + FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \qquad (3)$$

Чтобы определить коэффициент рентабельности реализованной продукции, при котором соблюдается указанное равенство, приравняем уравнения 1 и 2:

$$\frac{1+R\ FC}{p-\ 1+R\ AVC} = \frac{П+FC}{p-AVC} \qquad (4)$$

Если обозначим отношение планируемой прибыли к величине постоянных затрат как

$f = \frac{П}{FC}$, то П = f FC. Тогда выражение 4 принимает вид:

$$\frac{1+R\ FC}{p-\ 1+R\ AVC} = \frac{f\,FC+FC}{p-AVC}$$

Решая данное уравнение находим:

$$R = \frac{f(p-AVC)}{p+f\,AVC} = \frac{p-AVC}{\frac{p}{f}+AVC} \qquad (5)$$

Как подтверждает опыт работы сельскохозяйственных предприятий южной зоны Республики Молдова, для ведения простого воспроизводства прибыль в расчете на гектар посева должна быть не ниже половины величины постоянных затрат (назовем такую рентабельность умеренной), а для расширенного воспроизводства - равна или больше постоянных затрат (рациональная рентабельность). Оптимальным следует считать уровень рентабельности реализованной продукции, при котором прибыль в 1,5 раза больше постоянных затрат. В случае высокой рентабельности, прибыль в 2 раза превышает величину постоянных затрат.

Для ведения расширенного воспроизводства f=1, тогда коэффициент рациональной рентабельности реализованной продукции должен быть равен или выше

$$R_{рац} \geq \frac{p-AVC}{p+AVC} \qquad (6)$$

Уровень рентабельности, необходимый для ведения простого воспроизводства когда f = 0,5, согласно уравнения 5:

$$R_{ум} \geq \frac{p-AVC}{2p+AVC} \qquad (7)$$

Аналогично находим формулы для определения оптимальной и высокой рентабельности:

$$R_{опт} \geq \frac{p-AVC}{0{,}667p+AVC} \qquad (8)$$

$$R_{выс} \geq \frac{p-AVC}{0{,}5p+AVC} \qquad (9)$$

Если примем соотношение цены реализации продукции (р) к удельным переменным затратам (AVC) как $K = \frac{p}{AVC}$ (назовем его коэффициентом окупаемости удельных переменных затрат), то

$$R = \frac{K-1}{K+1} \quad (10)$$

Тогда:

$$R_{ум} \geq \frac{K-1}{2K+1} \quad (11)$$

$$R_{рац} \geq \frac{K-1}{K+1} \quad (12)$$

$$R_{ОПТ} \geq \frac{K-1}{0{,}667K+1} \quad (13)$$

$$R_{ВЫС} \geq \frac{K-1}{0{,}5K+1} \quad (14)$$

Заметим, что расчеты величины рентабельности реализованной продукции в соответствии с формулами 10 -14 осуществляются без применения обычных абсолютных показателей прибыли, себестоимости или доходов от реализации. Как видим, решение задач определения эффективности продукции, в частности таких показателей как рентабельность, может вестись на основе использование относительных показателей реализованной продукции. В данном случае такими показателями являются коэффициент окупаемости удельных переменных затрат и величина доля прибыли от суммы постоянных затрат, приходящихся на единицу площади.

Формулы расчета четырех видов рентабельности и величины ожидаемого эффекта представлены в таблице 1.

Таблица 1. Градация уровней рентабельности реализованной продукции

Наименование рентабельности	**Обозначение коэффициента рентабельности**	**Формула для определения коэффициента рентабельности**	**Ожидаемый эффект (прибыль)**
Умеренная	$R_{ум}$	$R_{ум} = \frac{к-1}{2к+1}$	П = 0,5FC
Рациональная	$R_{рац}$	$R_{рац} = \frac{к-1}{к+1}$	П = FC
Оптимальная	$R_{опт}$	$R_{опт} = \frac{к-1}{0{,}667к+1}$	П = 1,5FC
Высокая	$R_{выс}$	$R_{выс} = \frac{к-1}{0{,}5к+1}$	П = 2FC

Источник:разработка автора

Принятое обозначение позволяет на основании формул 10-14 выявить зависимость коэффициента умеренной рентабельности реализованной продукции от величины коэффициента окупаемости удельных переменных затрат. Результаты расчетов сведены в таблице 2. Анализ приведенных данных свидетельствует о том, что чем выше значение «К», тем большее значение принимает рентабельность. Однако, по мере роста значения коэффициента окупаемости удельных переменных затрат показатель коэффициента рентабельности носит прогрессивно-убывающий характер. Так, при увеличении значения «К» с 2 до 3 коэффициент рентабельности возрастает на 0,086. Рост значения «К» с 3 до 4 приводит к увеличению коэффициента рентабельности на 0,048, а с 4 до 5 – уже на 0,030. Данная зависимость наглядно изображена на рисунке 1. С другой стороны, отметим, что более высокому показателю коэффициента окупаемости удельных переменных затрат соответствует более высокое значение коэффициента рентабельности: чем больше разрыв между ценой и удельными переменными затратами при прочих равных условиях, тем выше эффективность данной продукции.

Так, коэффициенту K=2,2 соответствует R=0,223, если K=2,6, то R=0,258. Следовательно, стремление субъектов хозяйствования на земле к росту цены реализации и снижению затрат (удельных переменных) является безальтернативным.

Таблица 2. Показатели зависимости коэффициента умеренной рентабельности от уровня коэффициента окупаемости переменных затрат

K	$R_{УМ}$	K	$R_{УМ}$	K	$R_{УМ}$	K	$R_{УМ}$
1	0	2,5	0,250	4	0,334	5,5	0,375
1,1	0,032	2,6	0,258	4,1	0,337	5,6	0,377
1,2	0,059	2,7	0,266	4,2	0,341	5,7	0,379
1,3	0,084	2,8	0,273	4,3	0,344	5,8	0,381
1,4	0,106	2,9	0,280	4,4	0,347	5,9	0,383
1,5	0,125	3	0,286	4,5	0,350	6	0,385
1,6	0,143	3,1	0,292	4,6	0,353	6,1	0,387
1,7	0,159	3,2	0,298	4,7	0,356	6,2	0,388
1,8	0,174	3,3	0,303	4,8	0,359	6,3	0,390
1,9	0,188	3,4	0,308	4,9	0,362	6,4	0,392

2	0,200	3,5	0,313	5	0,364	6,5	0,393
2,1	0,212	3,6	0,317	5,1	0,366	6,6	0,395
2,2	0,223	3,7	0,322	5,2	0,369	6,7	0,396
2,3	0,233	3,8	0,326	5,3	0,371	6,8	0,398
2,4	0,242	3,9	0,330	5,4	0,373	6,9	0,399

Источник: выполнено автором

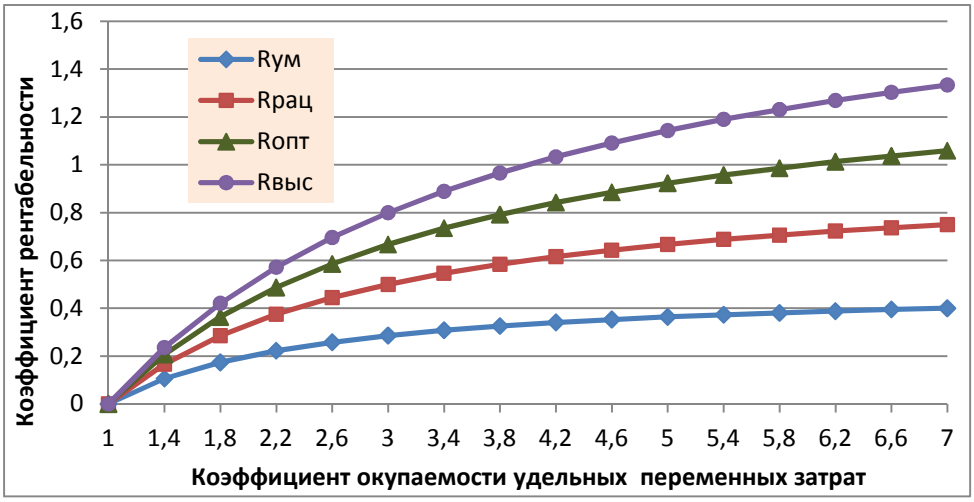


Рис.1. Зависимость коэффициентов рентабельности от коэффициентаокупаемости переменных затрат

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Как показывают формулы 10 - 14 и как видно из рисунка 1 при неизменном значении коэффициента окупаемости удельных переменных затрат показатели эффективности реализованной продукции возрастают от умеренной к высокой рентабельности. Так, при К=3 коэффициент высокой рентабельности в 2,8 раза выше умеренной, оптимальной рентабельности – в 2,33 раза и рациональной – в 1,75 раза.

Приведем примеры расчетов коэффициентов рентабельности реализованного зерна пшеницы, кукурузы и подсолнечника в SRL «Cumnuc Agro» Чадыр- Лунгского района за 2015 год. Исходные и расчетные данные приведены в таблице 3.

Таблица 3. Показатели производства и реализации продукции основныхкультур в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год

Показатели	Пшеница	Кукуруза	Подсолнечник
Урожайность (q), ц/га	34,0	23,4	21,6
Цена реализации (p), лей/ц	258,9	229,7	600,0
Постоянные затраты (FC), лей/га	2457	3115	4050
Удельные переменные затраты (AVC), лей/ц	102,74	108,89	110,63
Коэффициент окупаемости удельных переменных затрат (k)	2,521	2,110	5,424
Уровень рентабельности (R),%	48,0	-5,0	101,3
Величина прибыли (П),лей/га	2852,45	-288	6520
Коэффициент (f)	1,161	-0,093	1,61

Источник: данные бухгалтерского учета в SRL «Cumnuc Agro»

Используя формулу 10 выявим зависимость коэффициента рентабельности реализованной продукции (R) от величины коэффициента окупаемости удельных переменных затрат (к) при реализации зерна пшеницы и подсолнечника в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год. Данная зависимость представлена на рисунке 2. Выполненные расчеты позволили подтвердить прогрессивно-убывающий характер увеличения коэффициента рентабельности. Так, при производстве и реализации подсолнечника в выбранном хозяйстве увеличение коэффициента окупаемости удельных переменных затрат (к) с 2 до 3 приводит к росту коэффициента рентабельности на 0,252, с 3 до 4 – на 0,162, а 4 до 5 – уже лишь на 0,114. Разумеется, высокие показатели

эффективности реализованной продукции обеспечивают большие значения коэффициента окупаемости удельных переменных затрат.

Обозначенные 4 вида рентабельности позволяют выделить 6 зон эффективности реализованной продукции. Они наглядно представлены на рисунке 4.

Заключение. Вышеизложенное позволяет специалистам сельскохозяйственных предприятий, зная предполагаемую цену реализации и удельные переменные затраты, т.е. коэффициент окупаемости удельных переменных затрат, определять величину умеренной, рациональной, оптимальной и высокой рентабельности реализованного зерна, подсолнечника, винограда и другой продукции и на этой основе обосновать объем ожидаемой прибыли.

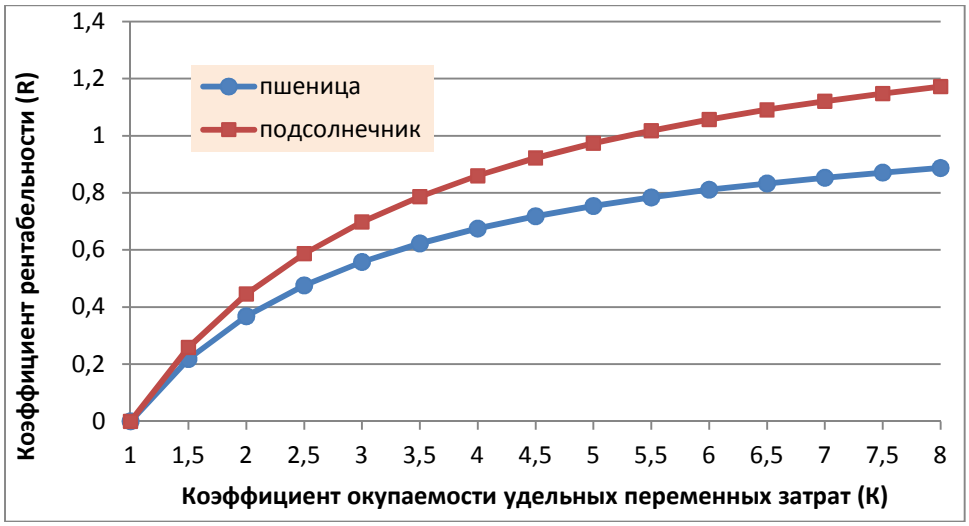


Рис.2.Зависимость коэффициента рентабельности (R) от величины долиприбыли от суммы постоянных затрат (f) при реализации зерна пшеницыи подсолнечника в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год

Источник: выполнено по данным таблицы 3

Рис.3. Градация зон рентабельности реализованной продукции (на примере пшеницы в SRL «Cumnuc Agro» за 2015 год)

1 – зона убытков (ниже точки безубыточности);
2 – зона низкой рентабельности (от точки безубыточности до $R_{УМ}$) ;
3 – зона умеренной рентабельности (от $R_{УМ}$ до $R_{рац}$) ;
4 – зона рациональной рентабельности (от $R_{рац}$ до $R_{опт}$;
5 – зона оптимальной рентабельности (от $R_{опт}$ до $R_{выс}$);
6 – зона высокой рентабельности (от $R_{выс}$ и выше).

Источник: разработка автора

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Gavrilescu Dinu, Gavrilescu Camelia. From Subsistence To Efficiency In The Romanian Agriculture During Transition 104th (joint) EAAE-IAAE Seminar Agricultural Economics and Transition:„What was expected, what we observed, the lessons learned.", Budapest, Hungary. September 6-8, 2007.
2. Stratan Alexandru. Cu privire la unele mecanisme economice de susținere a agriculturii: aspecte pro și contra. In: Analele Institutului Național de Cercetări Economice, ediția a IV-a, nr.2, Chişinău, 2014, p.6-10, 0,25 c.a.
3. Doga V.,Bajura T si altii. 1 Strategia de dezvoltare a sectorului agroalimentar in perioada anilor 2006 - 2015 Economie si deyvoltare rurala imdrp n 2,4, p.74.
4. Timofti Elena. Eficienţa economică a producţiei agricole in condiţiile economiei concurenţiale (in baza materialelor unităţilor agricole ale Republicii Moldova) Autoreferatul tezei de doctor habilitat in economie Chişinău 2009. - 24 p.
5. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло.Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат : Б. и., 2015 (Tipogr. "Centrografic"). – 274 p.
6. Статистический ежегодник Республики Молдова.- Ch. Statistică, 2013. – 556 p.
7. Пармакли Д.М. Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства//АПК: экономика, управление. -2016 - №3, с.86-91.

УРОЖАЙНОСТЬ И ПРИБЫЛЬ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Д.М. ПАРМАКЛИ, доктор хабилитат экономических наук, профессор,
Л.П. ТОДОРИЧ, доктор экономических наук, преподаватель,
Т.Д. ДУДОГЛО, преподаватель, Комратский государственный университет

Подчеркивается, что предприятию важно знать и, следовательно, объективно планировать тот объем продукции с единицы площади, который обеспечит заданную величину прибыли. При этом объем прибыли соизмеряется с постоянными затратами, которые несет предприятие при производстве продукции той или иной культуры. На основе опубликованной ранее методики градации урожайности сельскохозяйственных культур предлагаются методические подходы по расширению показателей уровней урожайности до пяти, которые формируют 6 зон: зона критической, низкой, умеренной, рациональной, оптимальной и высокой урожайности. Для этого приводятся формулы, с помощью которых предприятия могут прогнозировать величины прибыли с единицы площади, кратные постоянным затратам. Предлагаемые зависимости наглядно представлены на графиках. Приводятся также примеры расчетов различных уровней урожайности на примере конкретного предприятия за 2015 год.

Ключевые слова*: урожайность, цена реализации, постоянные и переменные затраты, прибыль, доход от реализации продукции.*

It is emphasized that it is important for an enterprise to be aware of and, thus, plan objectively the amount of output per unit of area which will provide the required amount of revenue. Under these conditions the amount of revenue is compared to fixed costs born by the enterprise during the production of a particular type of crops.

Based on a previously published method of gradation of agricultural crops, the article suggests a range of methodical approaches for increasing the number of crop yield metrics up to five which form six distinct zones: of critical, low, moderate, rational, optimal and high crop yield respectively. For this purpose, the work offers a number of formulas which allow enterprises to forecast the amounts of revenue per unit of area as a multiple of fixed costs. Suggested relationships are vividly presented on graphs. Furthermore, a number of examples of calculating different levels of crop yield based on a case of a particular enterprise in year 2015 are provided.

Key words: *crop yield, sales price, fixed and variable costs, revenue, sales profit.*

Введение. В растениеводстве важным условием обеспечения эффективности производства является получение высоких показателей урожайности производимой продукции, т.е. более полное использование потенциала продуктивности земли и биологического потенциала растений. Однако сами показатели выхода продукции с единицы площади непосредственно не характеризуют состояние уровня хозяйствования на земле. В связи с этим, важным с методологической точки зрения представляется оценка показателей урожайности в зависимости от достигнутого уровня эффективности выращенной и реализованной продукции. Вполне востребованным, как в теоретическом, так и практическом аспектах, является разработка механизма взаимосвязи урожайности и объема полученной прибыли. Важно, чтобы упомянутый механизм быть доступным для практического применения специалистами сельскохозяйственных предприятий.

Анализ последних исследований. Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности использования земли в сельском хозяйстве. В этом смысле представляет интерес работы Стратан А.Н. [1,с.188-195], в которых предложены методики оценки эффективности продукции растениеводства и обоснования резервов наращивания продуктивности полей. Важным представляются также исследования Тимофти Е.В.[2, с.16-21]. В них автор исследует современный подход оценки эффективности реализации продукции и дано обоснование факторов ее роста.

Цель статьи –обеспечить специалистов сельскохозяйственных предприятий, преподавателей и студентов высших учебных заведений современным методическим инструментарием экономической оценки достигнутых уровней урожайности возделываемых культур.

Изложение основных результатов исследования. Операционная деятельность сельскохозяйственных предприятий осуществляется под влиянием не предсказуемых колебаний погодных условий. В связи с этим экономически независимым следует считать такой вариант развития объектов хозяйствования в сельском хозяйстве, который сохраняя колебания объемов производства в отдельные годы, обеспечивает поступления прибыли в среднегодовом исчислении достаточной для ведения, по меньшей мере, простого воспроизводства. Уровень поступления финансовых средств от операционной деятельности для обеспечения как простого, так и расширенного воспроизводства служит индикатором стабильного развития каждого субъекта хозяйствования в отрасли.

Как известно, на предприятии существуют два вида затрат: переменные и постоянные. Их структура может значительно влиять на тенденцию изменения прибыли или издержек. Это происходит из-за того, что каждая дополнительная единица продукции приносит некоторую дополнительную доходность, которая идет на покрытие постоянных затрат, и в зависимости от соотношения постоянных и переменных расходов в структуре издержек, общий прирост доходов от дополнительной единицы товара может выразиться в резком изменении

прибыли. Как только достигается уровень безубыточности, появляется прибыль, которая начинает расти быстрее, чем объем продаж. Здесь на помощь нам приходит операционный анализ, который позволяет анализировать влияние структуры затрат и объемов производства (реализации) на финансовые результаты предприятия. На его основе можно выявлять взаимосвязи между затратами и доходами при различных объемах производства, определить наиболее выгодное сочетание цены и объема реализации, соотношение постоянных и переменных издержек, минимизировать предпринимательские риски, и соответственно способствовать повышению экономической безопасности предприятия.

В рамках операционного анализа выявляют так называемую точку безубыточности, то есть тот уровень урожайности, при котором доход от реализации продукции равен общим затратам. Если фактическая урожайность ниже минимальной, то производство становится нерентабельным, реализация продукции приносит убытки.

Пороговое или минимальное значение урожайности (q_{min}), ниже которой наступают убытки, находят по формуле:

$$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га}$$

где FC – постоянные затраты на 1 га, лей;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

AVC – переменные затраты на 1 ц продукции, лей.

Пороговое значение урожайности или точка безубыточности представлена на рис.1.

Точка пересечения кривых дохода от продаж и затрат на графике соответствует порогу рентабельности. В точке безубыточности урожайность обеспечивает нулевую прибыль. Показатели выхода продукции с единицы площади ниже минимального уровня, относятся к зоне убыточной урожайности. Если же с каждого гектара земли получено продукции больше, чем в точке безубыточности, то они располагаются в зоне прибыльной урожайности. Таким образом, весь размах показателей урожайности делится на две зоны: убыточной и прибыльной урожайности.

Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Однако сами показатели выхода продукции с единицы площади непосредственно не характеризуют состояние хозяйствования на земле. В связи с этим на основе проведенных исследований (см. АПК: экономика, управление №3 2016 г., с.89-91) были обоснованы контуры четырех видов урожайности сельскохозяйственных культур [3, с.87]. Они представлены на рисунке 2.

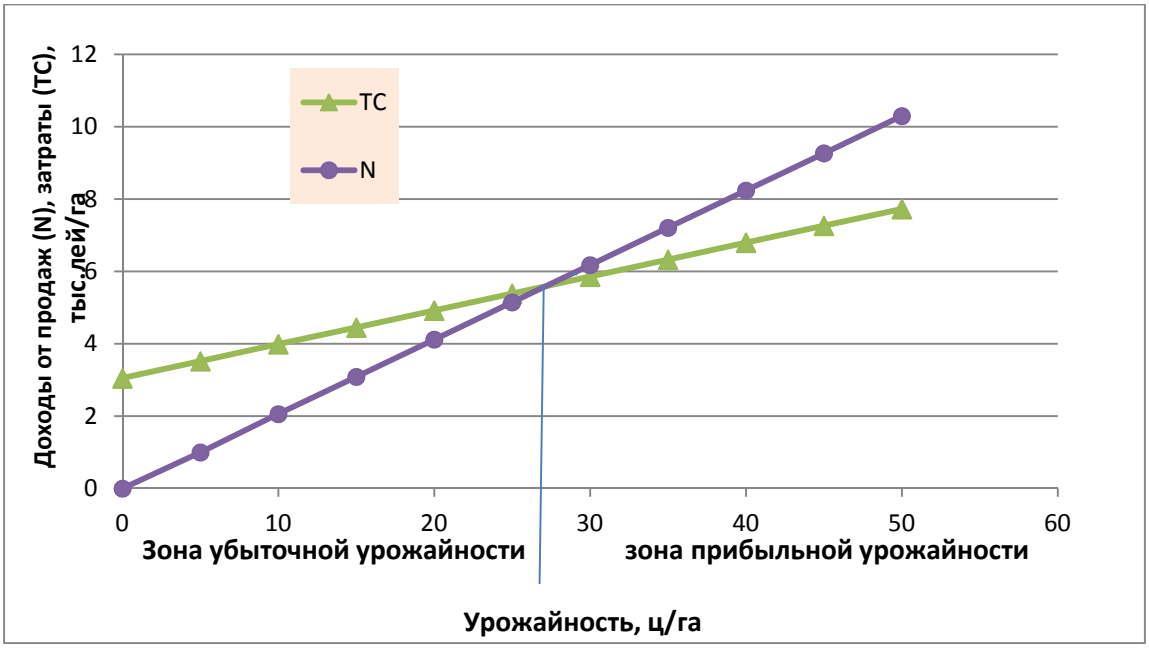


Рис. 1. Зоны уровней урожайности сельскохозяйственных культур

Источник: выполнено авторами (пример условный)

Назовем их по убывающей степени окупаемости затрат как высокорентабельные (точка D), рентабельные (точка C), минимальные (точка B) и критические (точка A).

Напомним, что в точке A - точке пересечении кривых дохода от продаж и постоянных затрат предприятие получает от реализации продукции денежных средств, достаточных лишь на покрытие постоянных затрат. В точке безубыточности (точка B) предприятие не имеет убытков, но и не получает прибыли.

После достижения точки безубыточности, предприятие с каждой последующей единицей продукции начинает получать прибыль. Достижение урожайности, соответствующей точке C гарантирует такой уровень

эффективности, при котором предприятие в состоянии вести, по меньшей мере, простое воспроизводство. Предприятие получает прибыль, необходимую для поддержания достигнутого уровня производства. Для ведения расширенного воспроизводства выход продукции с единицы площади должен соответствовать точке D.

Дальнейшие исследования показали, что в зоне прибыльной урожайности их деление на рентабельные и высокорентабельные является недостаточным. Нами предлагается расширить градацию их уровней до четырех и назвать умеренной, рациональной, оптимальной и высокой урожайностью.

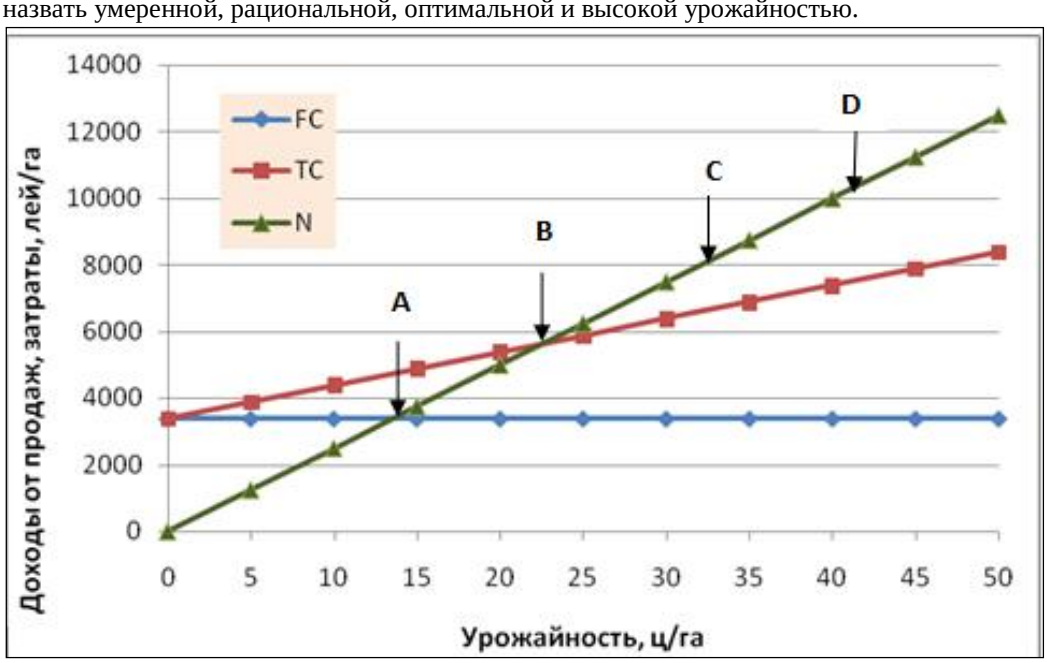
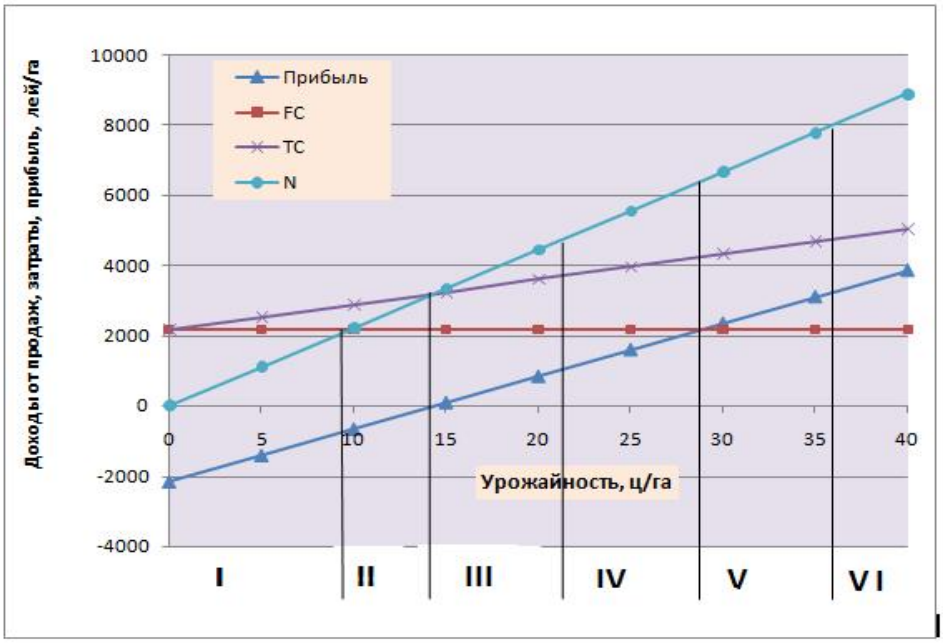


Рис.2. Показатели различных уровней урожайности (пример условный)

Источник: [3, с.87]

Каждый указанный уровень соответствует определенной величине выхода прибыли с единицы площади. Так, при умеренной урожайности с каждого гектара земли получают прибыль по величине равной половине суммы постоянных затрат, при рациональной – прибыль и постоянные затраты равны, при оптимальной - величина прибыли в 1,5 раза, а при оптимальной урожайности – в 2 раза больше выше суммы постоянных затрат. Приведенная градация уровней урожайности указана на рисунке 3 и таблице 1.



I – зона критической урожайности; II – зона низкой урожайности; III – зона умеренной урожайности; IV – зона рациональной урожайности; V – зона оптимальной урожайности; VI –зона высокой урожайности.
FC – постоянные затраты, TC– суммарные затраты, N – доход от продаж.

Рис.3. Графическое изображение градации уровней урожайности

Источник: выполнено по данным таблицы 1

Таблица 1. Градация уровней урожайности

Уровень показателя	**Урожайность, ц/га**	**Прибыль, лей/га**
Критический	$q_{кр} = \frac{FC}{p}$	П = - VC
Минимальный (порог рентабельности)	$q_{min} = \frac{FC}{p-AVC}$	П = 0
Умеренный	$q_{ум} = \frac{1,5FC}{p-AVC}$	П = 0,5 FC
Рациональный	$q_{рац} = \frac{2FC}{p-AVC}$	П =FC
Оптимальный	$q_{опт} = \frac{2,5FC}{p-AVC}$	П =1,5FC
Высокий	$q_{выс} = \frac{3FC}{p-AVC}$	П = 2FC

Источник: разработка авторов

Выполним расчеты по оценке уровней урожайности, характеризующих производство и реализацию продукции основных сельскохозяйственных культур в СРС «Daalar Duzu» Чадыр-Лунгского района за 2015 год. Исходные данные для расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели производства и реализации продукции основных культур в СРС«Daalar Duzu» за 2015 год

Показатели	**Пшеница**	**Ячмень**	**Кукуруза**	**Подсолнечник**
Постоянные затраты, лей/га (FC)	3133	1641	3721	4791
Цена, лей/ц (p)	249,5	247,1	237,0	630,7
Удельные переменные затраты, лей/ц (AVC)	129,38	120,83	92,52	125,24
Урожайность, ц/га(q)	32,1	18,0	32,9	20,6

Источник: данные бухгалтерской отчетности СРС «Daalar Duzu» за 2015 год

Расчеты показывают, что наиболее эффективным является возделывание подсолнечника. Фактически полученная урожайность этой культуры соответствует оптимальному уровню. Данная урожайность обеспечила получение прибыли с гектара посева по величине, превышающей сумму постоянных затрат в расчете на гектар посева. Реализация зерна пшеницы, ячменя и кукурузы позволила получить прибыль, не достигающая по объему и половину постоянных затрат. В связи с этим, уровень урожайности указанных культур относятся к зоне умеренной продуктивности земли (таблица 3).

Таблица 3. Оценка состояния уровней урожайности основных культурв СРС«DaalarDuzu» за 2015 год

Виды урожайности	Пшеница		Ячмень		Кукуруза		Подсолнечник	
	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га
Критическая ($q_{кр}$)	12,6	-1630	6,6	-797	15,7	-1453	7,6	-952
Минимальная (q_{min})	26,1	0	13,0	0	25,8	0	9,5	0
Умеренная ($q_{ум}$)	39,2	1566	19,5	820	38,7	1960	14,2	2396
Рациональная ($q_{рац}$)	52,2	3133	26,0	1641	51,6	3721	19,0	4791
Оптимальная ($q_{опт}$)	65,3	4700	32,5	2462	64,5	5582	23,8	7186
Высокая ($q_{выс}$)	78,3	6266	39,0	3282	77,4	7442	28,5	9582
Фактическая (q)	32,1	723	18,0	632	32,9	1032	20,6	5621
Оценка фактической урожайности	умерен		умерен		умерен		оптим	

Источник: рассчитано по данным таблицы 2

В **заключении** отметим, что сельскохозяйственные предприятия по предложенной выше методике могут дать оценку сложившихся или плановых уровней урожайностей по каждой культуре и определять зону эффективности производства и реализации каждого вида продукции растениеводства.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. StratanAlexandru. Estimarea potenţialului economical unităţii agricole, *Revista economică*, Sibiu - Chişinău, 2009, nr.2(45), p.188-195.
2. Timofti Elena. Eficienţa economică a producţiei agricole in condiţiile economiei concurenţiale (in baza materialelor unităţilor agricole ale Republicii Moldova) Autoreferatul tezei de doctor habilitat in economie Chişinău 2009. - 24 p.
3. Пармакли Д.М.Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства//АПК: экономика, управление. -2016 - №3, с.86-91.
4. ПармаклиД.М.,ТодоричЛ.П.,Дудогло.Т.Д.,ЯниоглоА.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат :Б. и., 2015 (Tipogr."Centrografic"). – 274 p.

O ENERGIE SIGURĂ, DURABILĂ, COMPETITIVĂ, LA PREȚURI ACCESIBILE ÎN CONDIŢIILE GLOBALIZĂRII ENERGETICE ÎN CADRUL UE

Maria POPESCU[1], drd., ULIM, România

Lucrarea prezintă legătura puternică care există între conceptul de dezvoltare durabilă, competitivă, la prețuri accesibile și a conceptului securităţii energetice, in condiţiile globalizării din cadrul UE, a modalității prin care asigurarea securităţii economice, poate fi aplicată în practică prin intermediul politicii energetice europene ca factor primordial în stimularea creșterii economice, îmbunătățirea securității energetice a Europei și combaterea schimbărilor climatice. Scopul temei, îl reprezintă o analiză a politicii energetice europene, identificarea obiectivelor în materie energetică ale Uniunii Europene, a principalelor căi de urmat pentru atingerea acestora, ca instrumente de adaptare la provocările globalizării în condiţii de vulnerabilitate şi instabilitate economică mondială. Metodele de cercetare vizează atât abordări generale cât şi specifice cadrului de analiză a securităţii energetice, a fost aplicată metoda dialectică cu elementele sale fundamentale de cunoaştere ca: inducţie şi deducţie, analiză şi sinteză, precum şi metodele inerente specifice ştiinţelor economice. Rezultatele obținute pot fi folosite în perfecţionarea analizei securităţii energetice pentru a asigura o energie sigură, durabilă, competitivă, la prețuri accesibile in condiţiile globalizării energetice în cadrul UE, în conturarea unei legături între conceptul de dezvoltare durabilă și energie cât și modalitatea, prin care sustenabilitatea poate fi aplicată în practică în acest domeniu prin intermediul politicii energetice europene.

***Cuvinte-cheie**: securitate, energie, Uniunea Europeană, strategie, economie.*

Clasificare JEL: E23,O22 O39, F29.

În contextul globalizării, Uniunea Europeană este singura soluţie potrivită pentru a dirija Politica Energetică, care nu mai poate fi tratată ca o politică internă, în prezent, ţine de domeniul relaţiilor internaţionale, care, nu influenţează doar mediul înconjurător, ci mult mai multe domenii precum securitatea, transportul, politica de sănătate şi cea socială, politica externă, sectorul energetic este un domeniu foarte politizat, care poate avea efecte clare şi imediate asupra cotidianului cetăţenilor; de aici tendinţa actorilor politici de a transforma comunicarea energetică în argumente electorale. Diferit de obiectivele politice care sunt stabilite pe termen scurt, obiectivele energetice trebuie să fie de lungă durată. Chiar dacă liderii europeni plasează Politica Energetică la centrul UE, iar ideea de proiect politic energetic prinde contur, actorii politici locali sunt cei care joacă cel mai important rol în dezvoltarea şi implementarea acesteia.

Este necesar ca in U. E. să existe o abordare integrată, pe înţelesul tuturor care să cuprindă toate aspectele Politicii Energetice, pentru a deveni noul proiect politic al Uniunii Europene, să pună accentul pe mai multă integrare şi solidaritate, iar primul obiectiv de urmat în acest sens este finalizarea pieţei comune a energiei. Politica Energetică trebuie să devină un proiect palpabil, cu beneficii reale pentru cetăţeni, cu schimbări majore şi mesaje clare în motivarea cetăţenilor, ca aceştia să se implice pentru o Europă durabilă şi mai aproape de ei. [1]

Politica Energetică a UE are nevoie de o viziune integrată care să regrupeze diferite obiective (surse regenerabile, emisii de carbon, consum de energie, eficienţă energetică, securitatea aprovizionării, preţul stabil), domenii (securitate, economie, mediu, transport, social, politic) şi actori (instituţii europene, ONG-uri, industrii, organizaţii umbrelă, actori politici locali, media europeană etc.). Abordarea integrată nu numai că ar facilita comunicarea beneficiilor directe cetăţenilor, dar ar demonstra că Politica Energetică poate deveni proiectul politic de care UE are nevoie acum pentru a recâştiga încrederea cetăţenilor.[2]

Obiectivele europene

Uniunea Europeană are puterea și instrumentele necesare pentru a aplica o politică energetică menită: să îi garanteze aprovizionarea cu energie; să garanteze că prețurile la energie nu sunt de natură să îi frâneze competitivitatea; să protejeze mediul și în special să lupte împotriva schimbărilor climatice; să dezvolte rețelele energetice, să aleagă sursele de energie pe care doresc să le dezvolte, dar trebuie să țină cont de obiectivele Uniunii privind sursele regenerabile.

Obiectivele Uniunii Europene în domeniul energetic sunt incluse în strategia „Europa 2020 pentru o creştere inteligentă, durabilă şi favorabilă incluziunii”, adoptată de Consiliul European în iunie 2010. UE îşi propune să realizeze până în 2020 o serie de obiective ambiţioase în ceea ce priveşte energia şi schimbările climatice: reducerea cu 20% a emisiilor de gaze cu efect de seră, creşterea la 20% a ponderii energiei din surse regenerabile şi creşterea cu 20% a eficienţei energetice. Pachetul privind uniunea energetică a fost publicat de Comisie la 25 februarie 2015 și este alcătuit din trei comunicări:

1. strategie-cadru pentru uniunea energetică – care detaliază obiectivele uniunii energetice, precum și măsurile concrete care vor fi luate în vederea realizării acesteia.

Strategia-cadru a Comisiei privind uniunea energetică se bazează pe cele trei obiective deja stabilite ale politicii energetice a UE: securitatea aprovizionării; durabilitatea; competitivitatea. Aceasta se bazează pe cadrul privind

[1] *©Maria POPESCU, nicolaepopescu50@yahoo. com*

clima şi energia pentru 2030 şi pe Strategia pentru securitate energetică din 2014 şi integrează mai multe domenii de politică într-o strategie coerentă unică.

În viziunea Comisiei Europene, un element de noutate, îl reprezintă introducerea unui criteriu de prioritizare ca răspuns la criza geopolitică actuală, în care securitatea energetică devine un element mai important, vor trebui avantajate acele proiecte care vizează ţările cele mai vulnerabile faţă de un furnizor unic, proiecte propuse într-o anexă - 33 de proiecte (27 pe gaz şi 6 pe electricitate) cu un cost estimat la 17 miliarde de euro.

Strategia de securitate insistă pe ideea finalizării integrării pieţei energiei (coordonarea deciziilor naţionale privind obiective energetice, pieţe regionale spot, accelerarea interconexiunilor), pe majorarea producţiei interne de energie (diversificarea surselor -nucleară, hidro, regenerabile din perspectiva reducerii preţului la consumatorul final) şi pe diversificarea ofertei (sunt menţionate estul Mării Mediterane şi Marea Neagră şi sunt inventariate proiectele de LNG în construcţie sau în stadiu de proiect).

2. comunicare care prezintă viziunea UE pentru noul acord global privind clima, convenit la Paris în decembrie 2015.

Limitarea încălzirii globale la cel mult 2 grade Celsius față de media temperaturilor din epoca preindustrială, verificarea tuturor angajamentelor asumate de statele semnatare la fiecare 5 ani și ajutor financiar pentru țările în curs de dezvoltare din sud, din partea celor dezvoltate - acestea sunt principalele prevederi ale acordului final prezentat, în cadrul Conferinței internaționale privind schimbările climatice (COP21) de la Paris, din decembrie 2015. Textul acordului propune limitarea creșterii temperaturii globale medii "cu cel mult 2 grade Celsius" și "continuarea eforturilor pentru a coborî această limită de creștere până la 1,5 grade Celsius". Obiectivul celor 2 grade Celsius, prin raport la epoca preindustrială a fost stabilit în 2009, la Copenhaga și impune reducerea drastică a emisiilor de gaze cu efect de seră (GES) dar și măsuri de economisire a energiei și investiții în energiile regenerabile, precum și planuri de reîmpăduriri pe suprafețe extinse.[3]

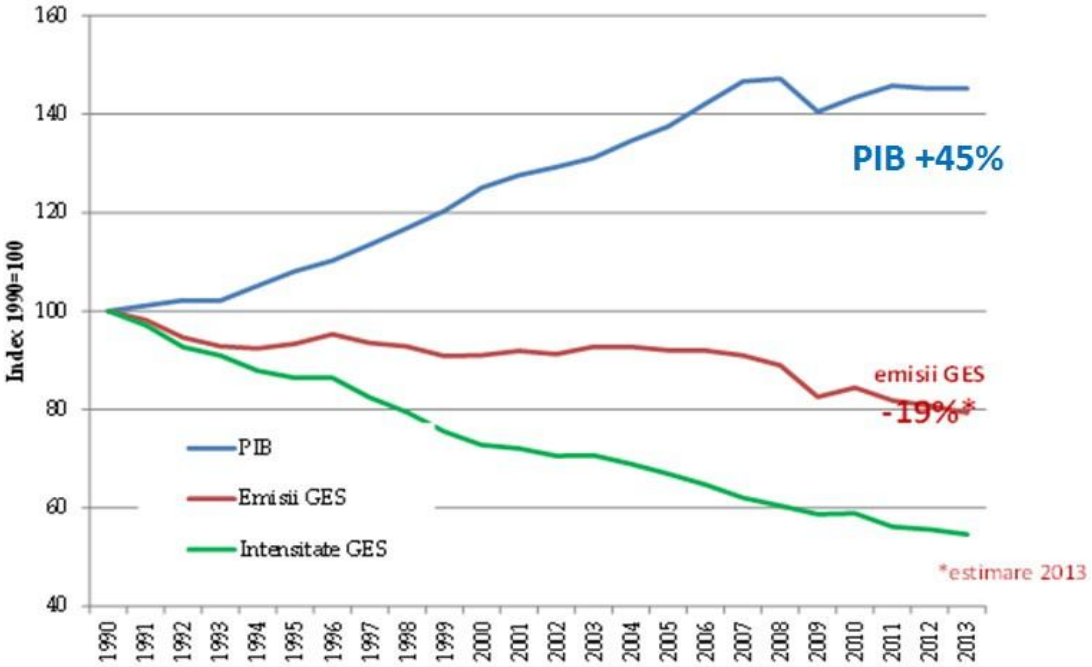


Fig.1. Reducerea emisiilor de gaze
cu efect de seră, cuplată cu creşterea economiei în UE

Sursă: AEM, DG ECFIN (baza de date Ameco), Eurostat

Politica energetică a UE este în curs de adaptare la noile realităţi ale pieţei. Răspunsurile U. E. încep din interior, cu noul cadru de politici energetice şi climatice 2030, precum şi cu eforturile de a finaliza piaţa internă a energiei, de a dezvolta resursele interne, inclusiv sursele regenerabile de energie, de a diversifica sursele de aprovizionare, de a îmbunătăţi eficienţa energetică şi de a reduce emisiile de CO2, concomitent cu reducerea expunerii UE la factori neprevăzuţi prin consolidarea rezistenţei la crize, prin stocuri de urgenţă şi interconexiuni, precum şi prin creşterea competitivităţii. În acelaşi timp, schimbarea peisajului energetic global creează noi provocări şi oportunităţi pentru politica externă şi de securitate a UE.

Viitoarele politici privind schimbările climatice şi energia ar trebui să urmărească echilibrarea diferitelor obiective: căi durabile şi credibile către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, preţuri accesibile la energie, competitivitate europeană şi sisteme de energie securizate, intr-o deplina unitate pentru a se atinge obiectivele stabilite.

Pachetul de politici referitoare la energie şi climat conţine şi precizări privind nivelul emisiilor de gaze poluante acceptat, astfel că acestea trebuiesc reduse cu 40% faţă de cota la care se situau în 1990, iar producţia de energie regenerabilă trebuie să reprezinte 27% din totalul consumului la nivel UE. Obiectivul cadrului este de a stimula

un progres continuu spre o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon şi un sistem energetic sigur care asigură energie la preţuri accesibile pentru toţi consumatorii, sporeşte securitatea aprovizionării cu energie a UE, reduce dependenţa noastră faţă de importurile de energie şi creează noi oportunităţi pentru creştere şi locuri de muncă, luând în considerare eventualele impacturi asupra preţurilor pe termen lung.

În reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, există o diferenţiere care rămâne activă: ţările dezvoltate trebuie să adopte obiective ale reducerilor de emisii poluante în valoare absolută, în timp ce ţările în curs de dezvoltare trebuie să continue să-şi mareasca eforturile în lupta împotriva încălzirii globale, în funcţie de situaţia lor naţională. [4]

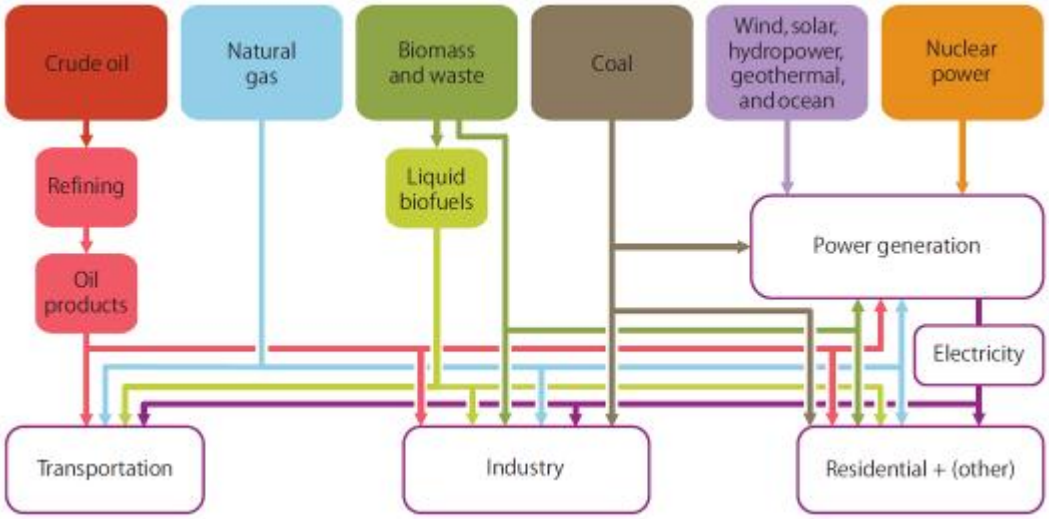


Fig. 2. Sistemul energetic

Sursa: IEA MOSES working paper 2011

3. comunicare care expune măsurile necesare pentru realizarea obiectivului de interconectare electrică de 10% până în 2020.

În prezent, UE este cel mai mare importator mondial de energie, importând 53% din totalitatea energiei pe care o consumă la un cost anual de aproximativ 400 miliarde EUR. Multe state membre ale UE se bazează în mare măsură pe un număr limitat de furnizori, în special pentru aprovizionarea cu gaze, fiind, vulnerabili la perturbările care survin în aprovizionarea cu energie, infrastructura energetică învechită a Europei, pieţele slab integrate ale energiei – în special la nivel transfrontalier –, precum şi lipsa coordonării în cadrul politicilor energetice naţionale înseamnă adesea că consumatorii şi întreprinderile din UE nu beneficiază de o mai mare posibilitate de alegere sau de o scădere a preţurilor energiei.[5]

Îmbunătăţirea interconectărilor energetice între statele membre, modernizarea infrastructurii, finalizarea pieţei interne a energiei ar permite un acces mai uşor la pieţele energiei dincolo de frontierele naţionale, ar contribui la reducerea la minimum a perturbărilor şi a dependenţei energetice, ar îmbunătăţi şi accesibilitatea energiei şi competitivitatea preţurilor energiei pentru cetăţeni şi societatile comerciale.

U.E. doreste simularea cresterii durabile prin doua initiative importante: Europă eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor, prin a emite mai puţin CO2, reducerea dependenţei creşterii economice de resurse şi energie, în special, prin reducerea emisiilor de CO2, îmbunătăţirea securităţii energetice şi reducerea cantităţii de resurse utilizate.

A doua iniţiativă are în vedere o politică industrială adaptată erei globalizării care să sprijine întreprinderile, în special pe cele mici, în eforturile lor de adaptare la globalizare, de depăşire a crizei economice şi de trecere la o economie cu emisii scăzute de CO2, sprijinind spiritul antreprenorial, pentru ca întreprinderile europene să devină mai performante şi mai competitive.

Cresterea durabila reduce dependenţa excesivă de combustibilii fosili -petrol, gaz şi cărbune, care expune consumatorii şi întreprinderile la fluctuaţiile de preţ, ameninţă securitatea economică şi contribuie la schimbările climatice. Politica de dezvoltare durabilă a UE poate contribui la diminuarea concurenţei pentru resursele naturale ce se va intensifica la nivel global şi poate contribui la diminuarea presiunilor ce se vor exercita asupra mediului.

În conformitate cu articolul 194 din TFUE, politica Uniunii în domeniul energiei urmăreşte să asigure funcţionarea pieţei energiei, să asigure siguranţa aprovizionării cu energie, să promoveze eficienţa energetică, economia de energie şi dezvoltarea energiei regenerabile, precum şi să promoveze interconectarea reţelelor energetice; întrucât mixul energetic al statelor membre este stabilit încă la nivel naţional şi, prin urmare, mixurile energetice sunt în continuare foarte diversificate. Un proces de guvernanţă şi de monitorizare integrat şi dinamic pentru a se asigura că acţiunile întreprinse la toate nivelurile au contribuit la obiectivele uniunii energetice.

Crearea unei uniuni energetice reziliente cu o politică prospectivă în domeniul schimbărilor climatice ar trebui să se bazeze pe o tranziție către un sistem energetic sustenabil orientat spre viitor, în care eficiența energetică, energia din surse regenerabile, utilizarea optimă a resurselor energetice ale Europei unde infrastructurile inteligente să fie pilonii principali; întrucât este necesar un cadru de reglementare stabil pe termen lung de creştere economică,crearea de locuri de muncă și asigurarea rolului de lider al UE în aceste domenii. [6]

Securitatea energetică trebuie să includă acțiuni rentabile prin care să se limiteze cererea de energie și acțiuni la fel de eficiente pentru a depăși perturbările majore iminente, precum și mecanisme de solidaritate și coordonare menite să protejeze și să consolideze infrastructura de generare, transport inteligent și distribuție de energie și conductele de interconectare. [7]

Pactul pentru Energie susţine creşterea rolului României pe piaţa energetică europeană, pentru a-şi putea realiza vocaţia de hub energetic regional, însuşirea de către România a principiilor politicii energetice comune, liberalizarea pieţelor de energie, interconectarea transfrontalieră a reţelelor, dezvoltarea mecanismelor de piaţă şi promovarea platformelor bursiere de gaze şi electricitate. Printre cele opt obiective cuprinse în Pactul pentru energie se numără: creşterea securităţii energetice a României, optimizarea unui mix de energie primară, eficienţa energetică, energii regenerabile şi protecţia mediului. În elaborarea strategiei energetice ar trebui avut în vedere Pactul pentru energie care, prin direcţiile prioritare de acţiune pe care le presupune, este în concordanţă cu deciziile adoptate de Uniunea Europeană.

Concluzii

Politicile adoptate de catre U. E. trebuie să ducă permanent la garantarea securității aprovizionării cu energie, a decarbonizării și a sustenabilității şi a dezvoltării durabile pe termen lung a economiei, să asigure accesul egal al tuturor la energie precum și la asigurarea unor prețuri accesibile și competitive la energie, să promoveze conexiuni și infrastructuri energetice care au un rol strategic în beneficiul populației și să consolideze reglementarile din domeniu.

Primordial trebuie să existe o abordare permanentă privind realizarea unei piețe energetice interne pe deplin integrate, securitatea aprovizionării, utilizarea optimă a resurselor energetice ale UE, moderarea cererii de energie, reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră în special pe baza surselor de energie regenerabile și a unei piețe a carbonului la nivelul întregii UE, precum și cercetarea și inovarea având drept obiectiv poziția de lider în domeniul tehnologiilor energetice.

Formarea uniunii energetice trebuie să fie bazata pe apărarea intereselor energetice ale europenilor, de a asigura o piață internă a energiei pe deplin funcțională și interconectată, care să furnizeze energie sigură, securizată, distribuită echitabil, care implică responsabilitate cetăţenească din punct de vedere social și ecologic, eficientă, competitivă, la prețuri accesibile și sustenabilă, prin rețele de transport sigure, reziliente și complet funcționale, dublată de o reducere a cererii de energie, pentru a li se permite întreprinderilor și consumatorilor din UE accesul la gaze, energie electrică, încălzire și răcire în cel mai sustenabil, eficient, democratic și rentabil mod cu putință.

Abordarea integrată nu numai că ar facilita comunicarea beneficiilor direct cetăţenilor, dar ar demonstra că Politica Energetică poate deveni proiectul politic de care UE are nevoie acum pentru a recâştiga încrederea cetăţenilor.

REFERINŢE

1. Simona Stanciu- Strategii de Comunicare în Politica Energetică a Uniunii Europene
2. www. europarl. europa. eu
3. Conferința internațională privind schimbările climatice (COP21) de la Paris, 30 noiembrie-12 decembrie 2015
4. Agerpres,As, editor, Codruț Bălu, 12 Dec 2015
5. www. consilium. europa. eu.
6. www. europarl. europa. eu
7. Rezoluţia Parlamentului European din 15 decembrie 2015 referitoare la „Către o uniune europeană a energiei”

IMPACTUL NIVELULUI DE SUBVENȚIONARE LA FORMAREA RANDAMENTULUI UNUI HECTAR DE TEREN ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE

Elena TIMOFTI, dr. hab., prof. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Aliona ŞARGO, dr., Universitatea Agrară de Stat din Moldova

În toate ţările dezvoltate subvenţiile constituie o sursă considerabilă de acoperirea costurilor pentru fabricarea producţiei agricole. Această susţinere constituie un element important al stimulării dezvoltării producţiei agricole. În cazul subvenţiilor sunt dezavantajate ţările sărace care nu-şi permit aceleaşi cote de subvenţionare ca şi ţările cu o economie mai dezvolatată.

Deşi o serie de cercetători consideră că sistemul de plăţi subvenţionale nu crează stimulente pentru activitatea eficientă a întreprinderilor, problema de subvenţionare a sectorului agrar capătă actualitate în Republica Moldova. Este evident faptul, că fără o susţinere financiară adecvată din partea statului sectorul agricol este condamnat dacă nu la distrugere atunci cu siguranţă la degradare.

Scopul prezentei lucrări constă în analiza evoluției fondului de subvenționare a producătorilor agricoli, analiza influenței nivelului de subvenții la 1 ha teren agricol asupra creșterii valorii producției la 1 ha și determinarea ponderii valorii subvențiilor la 1 ha la formarea randamentului unui hectar de teren în întreprinderile agricole.

Cuvinte-cheie: *competitivitate, subvenții, sector agrar, randament, valoarea producției.*

In all developed countries subsidies are a source of considerable manufacturing costs for agricultural production. This support is an important element of stimulating the development of agricultural production. In the subsidies process are disadvantage poor countries who can not afford the same levels of subsidy as an economy to developed countries.

Although some researchers believe that the payment system does not create incentives to subsidize efficient activity of enterprises, the issue of subsidizing the agricultural sector becomes topical in Moldova. It is obvious that without adequate financial support from the state agricultural sector is doomed to destruction if not then certainly degradation.

The purpose of this paper is to analyze the evolution of the fund for subsidizing farmers, analyze the influence level of subsidies from 1 ha of agricultural land on the increase in value of production from 1 ha and determine the share value of subsidies from 1 ha to the formation yield of a hectare of land in agricultural enterprises.

Key words: *competitiveness, subsidies, agricultural sector, yield, production value.*

INRODUCERE

Reformele iniţiate la începutul anilor 90 ai secolului XX, au dus la diminuarea producţiei agricole şi distrugerea bazei tehnico-materiale. Luând în consideraţie că deşi au trecut 25 de ani, situaţia în sectorul agricol nu s-a schimbat radical şi în continuare există necesitatea de extindere a plantaţiilor perene, de dezvoltare a sectorului zootehnic, de procurare a tractoarelor, combinelor, a inventarului agricol şi echipamentului de irigare. Pe lângă acestea nu trebuie să uităm şi de noile direcţii ce necesită alocarea subvenţiilor şi anume:

- necesitatea sporirii competitivităţii produselor agroalimentare moldoveneşti pe pieţele interne şi externe;
- necesitatea asigurării securităţii alimentare a ţării;
- susţinerea promovării şi dezvoltării agriculturii ecologice;
- subvenţionarea asigurării de riscuri în agricultură;
- stimularea investiţiilor capitale, şi anume pentru producerea legumelor pe teren protejat, pentru procurarea echipamentului şi utilajului pentru întreprinderile mici şi mijlocii de procesare, uscare şi congelare a fructelor şi legumelor, amplasate în localităţi rurale, şi pentru casele de ambalare şi frigidere;
- exigenţele privind aspiraţiile de integrare europeană.[1]

Mecanismele utilizate pentru atingerea obiectivelor politicilor agricole, aplicate în Republica Moldova, îmbină un set de instrumente agricole specifice economiilor în tranziţie şi mecanisme care sunt aplicate tradiţional în ţările în curs de dezvoltare. De facto, această simbioză de mecanisme de politici agricole canalizează importante resurse financiare publice pentru obiective tranzitorii, realizate în scopul promovării unei dezvoltări durabile a sectorului agrar.

Cadrul general actual de aplicare a diverselor măsuri de politică agricolă, realizate pentru susţinerea producătorilor agricoli, este deseori diferenţiat în funcţie de conjunctură şi, în foarte multe cazuri, este promovat fără a avea o argumentare temeinică în ceea ce priveşte necesitatea, eficienţa aplicării măsurilor de politică agricolă şi, în final, utilitatea acestora pentru sectorul agrar.

Mijloacele financiare alocate fondului de subvenţionare a producătorilor agricoli sunt repartizate de la bugetul de stat în concordanţă cu Concepţia sistemului de subvenţionare prin Hotărârea Guvernului nr. 60 din 4 februarie 2010 a fost creată Agenţia de Intervenţie şi Plăţi pentru Agricultură - organ administrativ, subordonat Ministerului Agriculturii şi Industriei Alimentare, responsabil de gestionarea resurselor financiare destinate pentru susţinerea producătorilor agricoli, monitorizarea repartizării acestora şi evaluarea cantitativă şi calitativă a impactului generat de măsurile de susţinere a agricultorilor de către stat.[2]

MATERIAL ŞI METODĂ

Investigațiile la subiectul prezentei teme s-au axat pe datele Anuarelor Statistice a Biroului Național de Statistică, Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentareal republicii Moldova, informațiilor Agenției de Intervenții și Plăți în Agricultură, datelor rapoartelor statistice și situațiilor financiare ale întreprinderilor agricole.

În cadrul cercetărilor au fost utilizate următoarele metode și procedee: observarea, compararea, seria cronologică, metoda de tabele, grafice, metoda de grupare, corelația și regresia.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Pentru modernizarea sectorului agrar în Republica Moldova este necesară subvenţionarea activităţilor investiţionale legate de crearea unităţilor de procesare şi manipulare a producţiei agricole, dotarea cu tehnică şi utilaj agricol, crearea infrastructurii de colectare a produselor agricole,etc. Însă, pentru creşterea productivităţii şi competitivităţii în agricultură, asigurarea suficienţei alimentare şi a veniturilor echitabile pentru agricultori trebuie să se acorde plăţi directe, în funcţie de cultura agricolă, speciile de animale şi păsări, de randamentul mediu individual.

Desigur, la moment este necesară o sumă colosală pentru dezvoltarea sectorului agrar. De acea concomitent cu majorarea fondului de subvenţionare, considerăm necesară modificarea mecanismul de repartizare a acestora. Concursul de proiecte, obligativitatea prezentării planului de afaceri de către solicitantul de subvenţii, plafonarea subvenţiilor, atât cantitativ cât şi conform numărului subvenţiilor solicitate de un producător agricol nu permit pe deplin eficientizarea procesului de subvenționare.

O problemă care se evidențiază analizând măsurile de subvenționare utilizate în Republica Moldova, este că nu se face o diferenţă între măsurile ce țin de susținerea veniturilor agricultorilor şi cele investiţionale. Se utilizează acelaşi mecanism de acordare a plăţilor. În acest context considerăm că este necesar să se separe aceste două direcții de acțiune pentru care se vor elabora mecanisme separate de finanțare. Nu poate fi utilizat acelaşi mecanism de subvenționare pentru cei care procură inputuri şi cei care investescîn îmbunătățirea competitivității întreprinderilor și a exportului, în linii tehnologice moderne, extindere şi deschiderea de noi locuri de muncă.

În ultimii ani peste 80% din subvenţii au un caracter investiţional iar fondul de subvenționare s-a majorat considerabil înregistrând un spor de 599 mil. lei sau de 56 ori mai mult: de la 11 mil lei în 2002 – la 610 mil lei în 2015. (Fig. 1)

Pe parcursul ultimilor ani, s-a încercat o abordare cât mai complexă şi multidimensională a acestui sistem. Astfel, dacă în faza incipientă, domeniile de suport se limitau la stimularea creditării, subvenţionarea lucrărilor agricole şi crearea staţiunilor tehnologice de maşini, cu o extindere, atunci, începând cu anul 2006, acestea s-au extins asupra înfiinţării plantaţiilor pomicole, susţinerii sectorului zootehnic, subvenţionării asigurării de riscuri în agricultură, şi procurarea produselor de uz fitosanitar şi fertilizanţi, subvenţionării producătorilor sfeclei de zahăr şi a producătorilor de tutun, iar începând cu anul 2007, fondul a fost suplinit cu domenii completamente noi pentru suport financiar din partea statului, precum: susţinerea promovării şi dezvoltării agriculturii ecologice, încurajarea dezvoltării nucului, stimularea investiţiilor în procurarea de tehnică şi utilaj agricol, etc.

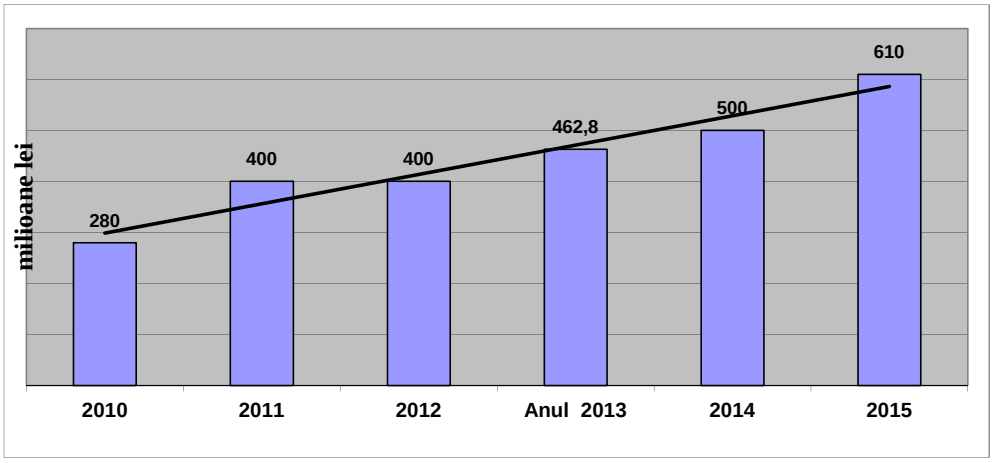


Fig.1. Evoluția fondului de subveționare a producătorilor agricoli în perioada 2010-2015, în mil. lei

Sursa: elaborat de autor în baza informațiilor oferite de AIPA

Agricultura are nevoie de modernizare şi tehnologizare pentru sporirea competitivităţii producţiei agricole. Acest lucru este important în condiţiile care s-au creat odată cu deschiderea noilor pieţe de desfacere în conformitate cu Acordul de Comerţ Liber Aprofundat şi Cuprinzător încheiat cu UE. Spre comparaţie, aproximativ 40% din bugetul UE este destinat subvenţionării, în Republica Moldova cu 400 mil. lei (sub 2%) este greu de obţinut competitivitate. De menționat, că media de subvenționare a sectorului agrar în republică este de 20euro/ha (Fig. 2), iar în UE de 400 euro/ha, astfel toate eforturile întreprinse sunt ineficiente. [4]

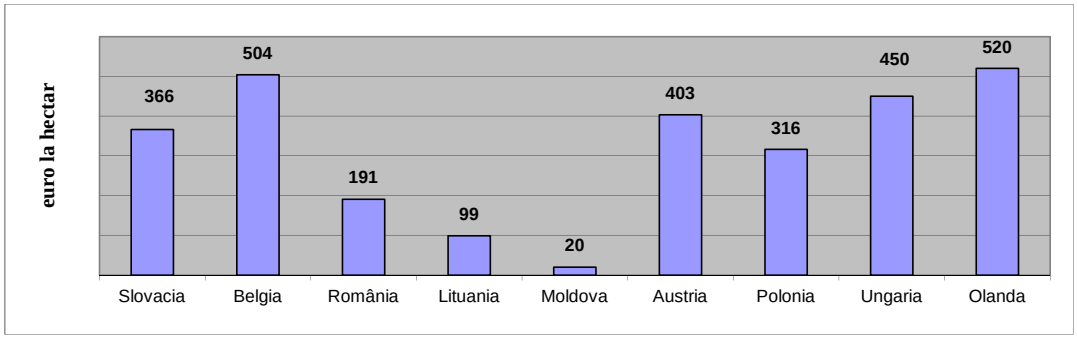


Fig. 2. Media subvențiilor sectorului agrar acordate Republicii Moldova şi ţărilor din Europa Centrală şi de Est în perioada 2011-2013, €/ha

Sursa: elaborată de autor în baza [6]

De asemenea există diferențe și la modalitatea de repartizare a subvențiilor. Spre exemplu în agricultura Franței subvențiile se dau în funcție de mărimea exploatației. Cu cât este mai mare ferma, cu atât suma scade: la o exploatație agricolă de 52 ha – 313 euro/ha; 70 ha – 273 euro/ha; 90 ha – 247 euro/ha; 100 ha – 238 euro/ha; 120 ha – 225 euro/ha; 150 ha – 211 euro/ha; 170 ha – 205 euro/ha; 200 ha – 198 euro/ha; 300 ha – 184 euro/ha; 500 ha – 174 euro/ha. O medie a plății pe suprafață, calculată de Ministerul Agriculturii din Franța, este de 132 euro/ha. În sectorul zootehnic, sprijinul cuplat pentru bovinele de carne este diferențiat. Fermierii primesc pentru primele 50 de capete – 180 euro/cap de animal, de la 51 la 99 de capete – 135 euro și de la 100 la 139 de capete – 72 de euro. Beneficiază de acest sprijin, fermierii care au minim 10 vaci. Sprijinul de bază pentru bovinele de lapte este de 34 euro/vacă, ajutorul este plafonat la 50 de vaci, iar sprijinul de bază pentru viței este de 37 euro/cap de animal. O medie calculată la nivel național, incluzând toate subvențiile primite de crescători, la bovinele de lapte este de375 euro/cap de animal, bovine de carne – 200 euro/cap de animal, iar ovine – 150 euro/cap de animal. [5]

Alăturat valorii reduse a subvențiilor ce revin la un ha teren agricol mai apare și o altă problemă legată de faptul că nu există o stabilitate a măsurilor de subvenţionare. Unele măsuri apar, altele dispar. Astfel nu este posibilă o planificare eficientă a proceselor nici din partea autorităţilor şi nici din partea agricultorilor.

Subvenţiile primite în perioada 2006-2009 de producătorii din raioanele Bălţi, Donduşeni, Ocniţa, Cantemir şi Râşcani au fost de 5 ori mai mari pe cap de locuitor decât cele acordate agricultorilor din Nisporeni, Călăraşi, Străşeni, Teleneşti şi Ialoveni. Cifrele arată că, în perioada 2006-2011, mun. Bălți, raionul Dondușeni și Ocnița au fost în topul clasamentului pentru alocările subvențiilor în agricultură. Dacă în anul 2012, primele trei regiuni cu cel mai mare volum de subvenții (în termeni absoluți) au fost: raionul Briceni (22,2 mil. lei), Unitatea Teritorială Autonomă Găgăuzia (20,3 mil. lei) și raionul Anenii Noi (20,0 mil. lei), atunci în anul 2014 cele mai mari sume subvenționate per dosar au fost pentru agricultorii din Ceadîr Lunga 64 de dosare a câte 261 mii lei, Dubăsari (160,9 mii lei/dosar) și mun Chișinău (138,7mii lei/dosar). Pe ultimele poziții sau clasat raioanele Călărași cu 5,8 mii lei/dosar, Leova cu 5,1mii lei și Rezina cu 5,2 mii lei/dosar. [7]

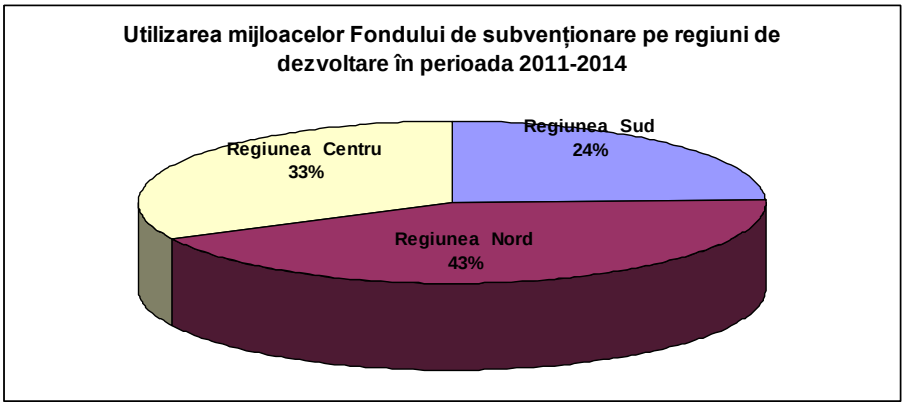


Fig.3. Utilizarea mijloacelor Fondului pentru susținerea sectorului agrar pe regiuni de dezvoltare agricole în perioada 2011-2014 (în%)

Sursa: elaborat de autori în baza datelor AIPA și [7]

Analizând distribuția Fondului de subvenționare a producătorilor agricoli pe regiuni de dezvoltare agricole în perioada 2011-2014, (Fig. 3) dar și datele prezentate mai sus, observăm că Regiunea de Nord a accesat cu 8-10% mai multe subvenții decît Regiunea de Centru și cu 16-17% mai mult decît Regiunea de Sud. Cercetările arată că media subvenționării producătorilor agricoli diferă de la o Regiune de dezvoltare la alta. (Fig. 4) Astfel, observăm că în 2012 Regiunea de Nord a primit subvenții de 210 lei/ha, sau cu 46,76 lei/ha mai mult decât producătorii agricoli din Regiunea de Centru și cu 35,41lei/ha decât cei din Regiunea de Sud.

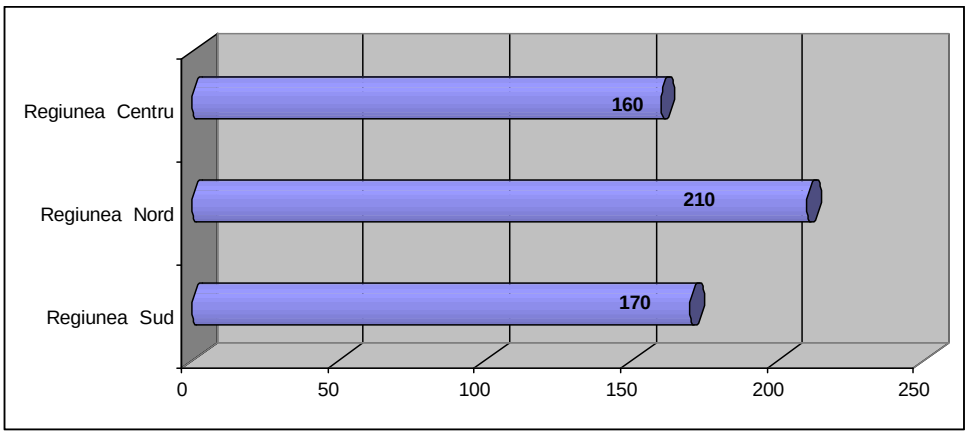


Fig.4. Media subvenționării producătorilor agricoli
agricoli pe regiuni de dezvoltare în perioada 2012-2014, lei/ha
Sursa: elaborat dee autor în baza datelor AIPA și [7]

Astfel, producătorii agricoli din raionul Soroca au primit subvenții de 469,9 lei/ha, cei din raionul Briceni – 359,3 lei/ha, iar cei din raionul Călărași doar 64,8 lei/ha.

Influența nivelului de subvenții asupra randamentului la 1 ha teren agricol a fost analizat în baza grupării analitice a 55 de întreprinderi agricole selectate și repartizate în 3 grupe din punct de vedere al volumului subvențiilor în calcul la 1ha. Astfel vom evidenția dependența dintre nivelul subvențiilor la 1ha asupra valorii producției la 1 ha. Ținând cont de faptul că caracteristica de grupare se modifică (variază) în mod neuniform progresând în direcția de majorare se folosesc intervale de grupe neegale.

Cercetările efectuate în tabelul 1 demonstrează că majorarea nivelului subvențiilor la 1 ha teren agricol influențează și creșterea principalelor resurse la la 1 ha teren agricol, ca: îngrășăminte minerale, potențialul energetic, valoarea mijloacelor fixe, totodată, se reduce efectivul de lucrători și costurile la 1 ha teren agricol.

Tabelul 1. Infuența nivelului de subvenții în întreprinderile agricole selectate din Republica Moldova, asupra randamentului unui hectar teren agricol, în media anilor 2012-2014

Indicatorul	Grupe de întreprinderi după nivelul subvențiilor la 1 ha teren agricol, lei			
	I	II	III	total, în medie
	până la 200	200-1000	mai mult de 1001	
Numărul întreprinderilor, unități	18	23	14	55
Valoarea subvențiilor la 1 ha teren agricol, lei	119,1	448,1	3226,7	1047,4
Suprafața terenului agricol pe care s-a aplicat subvenția, ha	931,4	1142	747,5	972,3
Îngrășăminte minerale la 1 ha teren agricol, kg	19,3	28,2	125,5	48,4
Potențialul energetic la 1 ha teren agricol, c. p	1,41	1,33	3,5	1,74
Valoarea medie anuală a mijloacelor fixe la 1 ha teren agricol, lei	6347	12597	21585	13696
Efectivul de lucrători la 100 ha teren agricol, persoane	11	10	9	9,9
Costuri la 1 ha teren agricol, lei	9230,6	11833	6542,1	9747
Valoarea producției globale la 1 ha teren agricol, lei	8775,5	10264	12674	11229
Valoarea producției globale la 1 leu subvenții, lei	10,2	31,8	43,6	29,2

Sursa: în baza datelor rapoartelor statistice și situațiilor financiare ale întreprinderilor

Cel mai înalt nivel al recuperării subvențiilor de 43,6 lei și al valorii producției agricole la 1 ha teren agricol de 12674 lei/ha au fost atinse în grupa a III-a, cu următoarele niveluri de resurse:

- subvenții la 1ha de 3226,7 lei;
- suprafața terenului agricol de 747ha;
- îngrășăminte minerale de 125,5kg/ha;

- potențial energetic de 3,5 c. p/ha;
- valoarea mijloacelor fixe – 21585 lei/ha;
- efectivul de lucrători la 100ha – 9 persoane;
- costuri materiale la ha de 6542,1 lei

Conform calculelor suplimentare s-a constatat, că dacă toate întreprinderile cercetate ar ajunge la randamentul terenurilor agricole din grupa a III-a, atunci s-ar fi produs suplimentar producție în sumă de 102700,5 mii lei, ceea ce se confirmă prin:

1. Suprafața terenului agricol a întreprinderilor din grupa I și grupa II;

43031,2 ha – 10469 ha = 32562 ha

2. Diferența randamentului dintre datele pentru grupa III și media pe grupele I și II;

12674 lei/ha – 9520,0 lei/ha = 3154 lei/ha

3. Valoarea producției globale pe care întreprinderile grupelor I și II ar fi obținut-o dacă randamentul terenurilor agricole ar fi fost ca în grupa III:

32562 ha*3154 lei/ha = 102700,5 mii lei

În continuare sa elaborat modelul multifactorial pentru a stabili influența factorilor la modificarea randamentului terenului agricol (y) a celor 55 de întreprinderi agricole care aplică investiții și au fost incluși factorii măsurabili (x_i), care au o influență sistemică asupra caracteristicii rezultative prezentate în tabelul 2.

Analiza coeficienților de corelație dintre (y) – variabila dependentă (endogenă) și variabilele independente (exogene) $x_1, x_2 .... x_7$, a stabilit că între (x_6) - potențialul energetic la 1ha (lei); (x_7) - valoarea mijloacelor fixe la 1 hectar teren agricol(lei) și (y) – randamentul unui hectar de teren agricol, nu există o legătură semnificativă, ceea ce ne-a permis să-i excludem din modelul matematic.

În cerecetarea efectuată coeficientul corelației multiple R=0,919, demonstrează faptul că între randamentul unui hectar de terenuri agricole și factorii exogeni incluși în model există o legătură foarte înaltă. Coeficientul de determinație multiplă $R^2 = D = 0{,}845$ denotă că variația randamentului unui hectar de teren agricol este influențată de factorii incluși în model în mărime de 84,5%, alți factori neincluși în model influențează cu 15,5%.

Determinarea coeficienților parțiali de determinație, (tab. 2) demonstrează că din 84,5% de influență a factorilor cercetați revin:

- 37,5% pe contul costurilor de materiale la hectar cărora le revine 4212 lei din valoarea producției agricole la ha;
- 16,5% pe contul asigurării cu lucrători la 100 ha, căreia îi revin 1853 lei din randamentul terenului agricol;
- 15,2% pe contul suplimentării subvențiilor la 1ha, cărora le revin 1707 lei din randamantul terenului agricol;
- 13,2% pe contul investițiilor la 1 ha, cărora le revin 1483 lei la 1ha;
- - 2,1% pe contul îngrășămintelor, cărora le revine 247 lei, diminuare din randamentul terenului agricol;
- 15,5% sau 1730 lei la 1 ha constituie influența altor factori necuprinși în model.

Analiza denotă că cea mai mare pondere la formarea randamentului la 1ha revine costurilor materiale la 1 ha, urmată de asigurarea cu lucrători la 100 ha teren agricol, valoarea investițiilor și subvențiilor. Coeficienții de elasticitate demonstrează că la majorarea costurilor materiale la 100 ha cu 1%, randamentul se majorează cu 0,58% (toți ceilalți factori fiind constanți), iar la majorarea investițiilor la ha cu 1%, randamentul se majorează cu 0,348%, iar la majorarea subvențiilor la 1 ha cu 1% randamentul se majorează cu 0,074%. (tabelul 2)

Tabelul 2. Ponderea factorilor în formarea randamentului unui hectar de teren în întreprinderile agricole

Indicatorul	**Simbolul factorilor**	**În medie pe anii 2012-2014**		
		Coeficientul de elasticitate $E_i = a_i \frac{\overline{x_i}}{\overline{y}}$	$r^2(y_n)x_1....x_5$; **(%)**	**lei/ha**
Înfluența factorilor:				
Efectivul costurilor la 1 hectar, lei/ha;	x_5	0,0585	37,5	4212
Efectuvul de lucrători la 100 hectare, persone;	x_4	0,248	16,5	1853
Valoarea subvențiilor la 1 ha, lei;	x_2	0,074	15,2	1707
Valoarea investițiilor la 1ha, lei;	x_1	0,348	13,2	1483
Valoarea îngrășămintelor la 1 ha, lei;	x_3	-0,330	- 2,1	- 247
Total factori incluși în model	x	x	**84,5**	**9502**
Influența altor factori neincluși în model	x	x	**15,5**	**1730**
Randamentul unui hectar de teren agricol	x	x	**100**	**11232**

Sursa: elaborat de autori în baza rapoartelor statistice și situațiilor financiare ale întreprinderilor

Ponderea de influență a subvențiilor la 1ha asupra randamentului la 1ha este de 15,2% ce constituie 1707 lei/ha din 11232 lei/ha, iar cu majorarea factorului dat cu 1% la ha randamentul se majorează cu 0,074%

CONCLUZII

Considerăm că repartizarea mijloacelor financiare din fondul pentru subvenționarea producătorilor agricoli trebuie să fie direcționată pentru compensarea cheltuielilor legate de modernizarea domeniilor prioritare ca: dotarea cu tehnică și utilaj agricol, crearea unităților de procesare a producției agricole, crearea infrastructurii de colectare a produselor agricole, înființarea plantațiilor perene, producerea materialului săditor și semincier, restabilirea și construcția sistemelor de irigare, procurarea animalelor de prăsilă și menținerii fondului lor genetic, creșterea producțivității culturilor și animalelor, creșterii randamentului la 1 ha teren agricol, creșterea producției ecologice, stabilizarea pieței interne și externe, etc.

Un loc important în sistemul reglementării sectorului agrar îl ocupă susţinerea bugetară directă a producătorilor agricoli, acordată prin subvenţii şi compensaţii. Însă, cu părere de rău, sistemul existent de plăţi subvenţionale nu crează stimulente pentru activitatea agrigultorilor. Politicile de stat de susţinere a agriculturii se prezintă, în mare parte, dezechilibrate. Pentru a avea o creştere economică stabilă a sectorului agrar este importantă modernizarea esenţială şi rapidă a sectorului pentru asigurarea dezvoltării durabile şi a sporirii competitivităţii acestuia.

Modernizarea sistemului de subvenţionare a agriculturii va asigura:

- repartizarea raţională a mijloacelor financiare din fondul pentru subvenţionarea producătorilor agricoli;
- determinarea criteriilor de bază obligatorii la stabilirea condiţiilor de eligibilitate pentru beneficiarii din agricultură privind acordarea de suport din partea statului;
- crearea unui sistem instituţional pentru gestionarea mijloacelor financiare destinate subvenţionării producătorilor agricoli, monitorizarea repartizării acestora şi evaluarea cantitativă şi calitativă a impactului generat de măsurile de susţinere a agricultorilor din partea statului;
- echitate şi transparenţă în procesul de distribuire a subsidiilor. [3]

În ceea ce privește Regulamentul de subvenţionare, acesta ar trebui, în primul rând, să fie un document simplu, pe înţelesul agricultorilor, unul care să introducă nişte reglementări, astfel încât procesul de repartizare a subvenţiilor să se deruleze transparent, echitabil şi să fie unul uşor de verificat de către AIPA. Deși măsurile de subvenționare au caracter de intervenții pe piața agricolă prin acordarea unor granturi investiționale (stimularea investițiilor), în formularea și aplicarea acestor măsuri nu s-a ținut cont de efectele negative pe care le pot aduce aceste intervenții mediului competițional prin diminuarea competitivității unor agenți economici agricoli. Acest lucru se poate întâmpla din cauză că există riscul ca investițiile efectuate în acest mod să nu aducă eficiență. De asemenea repartizarea subvențiilor trebuie să se facă în așa fel încât să contribuie la o dezvoltare armonioasă a tuturor regiunilor agricole și aspectele ce țin de dezvoltarea unei afaceri: accesul la resursele naturale, informaționale, energetice, de management și accesul la piață.

Trebuie să menţionăm că până când statul nu va favoriza sporirea competitivităţii sectorului agrar şi nu va controla şi opri scurgerile de mijloace financiare destinate dezvoltării sectorului agrar, subvenţiile acordate vor rămîne ineficiente, iar randamentele la 1 ha teren agricol vor fi la un nivel inferior.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 57 din 31 ianuarie 2012 cu privire la aprobarea modului de utilizare a mijloacelor fondului de subvenţionare a producătorilor agricoli pentru anul 2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 25-28 din 03 februarie 2012.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 60 din 04 februarie 2010 cu privire la Crearea Agenției pentru Intervenții și Plăți pentru Agricultură. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 20-22 din 09 februarie 2010.
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 282 din 11 martie 2008 cu privire la aprobarea Strategiei Naționale de Dezvoltare Durabilă a Complexului Agroindustrial al Republicii Moldova pentru anii 2008-2015. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 57-60 din 21 martie 2008.
4. Baltag, G., Analysis of the subvention system in the agriculture field of the Republic of Moldova. În: Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development Vol. 10 (3) 2010, p. 31-34 http://citeseerx. ist. psu. edu/viewdoc/download; jsessionid=
5. Cum o duc agricultorii din Franța? Iată ce subvenții încasează. http://agrobiznes. md/cum-o-duc-agricultorii-din-franta-iata-ce-subventii-incaseaza-fermierii-francezi. html
6. Financial Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the European Agricultural Guarantee Fund 2009 Financial Year''(http://www. iisd. org/gsi/getting-know-subsidies; http://www. reformthecap. eu/key-data-on-the-cap)
7. Raport Expert Group cu suportul fundației Soros. http://www. budgetstories. md/wp-content/uploads/Subventii-agricultura-2-01. png

ELABORAREA SISTEMULUI INFORMATIC PENTRU ACORDAREA SERVICIILOR AGENŢIEI DE TURISM

Veronica LAZARENCO[1], cercet. şt., stag., INCE

Lucrarea ştiinţifică este dedicată elaborării unui sistem informatic pentru acordarea serviciilor agenţiei de turism, care v-a fi implementat în Agenţia Turismului a Republicii Moldova. Pentru realizarea sistemului informatic în cadrul întreprinderii s-au studiat ***normele metodologice*** *care stabilesc mecanismul şi criteriile de evaluare a unităţilor administrativ-teritoriale în continuare (UAT) referitor la deţinerea potenţialului turistic inclus în Sistemul Informaţional Autorizat „Registrul Turismului" precum şi cadrul natural neinclus în ariile naturale protejate de stat, care este prevăzut în prezentele Norme metodologice. Aceasta metodologie determină algoritmul de evaluare al potenţialului turistic în baza unui model matematic cu identificarea baremului pentru fiecare categorie de resursă turistică inclusă în Sistemul Informaţional Autorizat „Registrul Turismului". Evaluarea UAT referitor la deţinerea potenţialului turistic are drept scop determinarea nivelului de atractivitate turistică a acestora.*

Cuvinte-cheie: *informatic, metodologii, metode, tehnici, interfață grafică, obiect grafic, turism, potenţial turistic.*

This scientific work aims to develop an information system, providing services for the travel agency, which will be implemented by the Tourism Agency of the Republic of Moldova. In order to realize the information system, within the enterprise, they were studied the methodological norms which establish the mechanism and evaluation criterias of the administrative-territorial units (ATU), regarding the touristic potential included in the Authorized Information System "Registry of Tourism", as well as the natural areas that are not protected by the government, stipulated in present methodological norms. This methodology determines the tourism potential evaluation algorithm based on a mathematical model, with the identification of the scale for each category of tourist resources included in the Authorized Information System "Registry of Tourism". The ATU evaluation regarding the touristic potential aims to determine their level of touristic attractiveness.

Key words: *information system, methodology, methods, techniques, graphical user interface, object graphic, tourism, touristic potential.*

Introducerea

Un sistem reprezintă un ansamblu de elemente (componente) interdependente între care se stabileşte o interacţiune dinamică, pe baza unor reguli prestabilite, cu scopul atingerii unui anumit obiectiv [2].

Un sistem informatic în continuare (SI) este un sistem utilizator-calculator integrat, care furnizează informaţii pentru a sprijini activităţile de la nivel operaţional şi activităţile de management într-o organizaţie, utilizând echipamente hardware şi produse software, proceduri manuale, o bază de date şi modele matematice pentru analiză, planificare,control şi luarea deciziilor [3]. Cu toate că pe parcursul timpului s-au efectuat standarde internaţionale de realizare a SI, acestea nu sunt folosite pe de plin din cauza deficienţelor lor. Din acest motiv, metodologiile de proiectare reprezintă o abordare structurată, în care se utilizează proceduri, tehnici, instrumente şi documentaţii, pentru a susţine şi facilita procesul de proiectare.

Proiectarea sistemului reprezintă o activitate complexă, care necesită utilizarea resurselor umane, financiare şi materiale într-o perioadă stabilită de timp. Această acţiune presupune parcurgerea unor activităţi, cum ar fi: analiza de sistem, proiectarea, programarea cu un caracter creativ şi implementarea. Utilizarea eficientă a resurselor în toate aceste activităţi, pentru obţinerea unui SI performant, conduce la organizarea acestui proces într-o succesiune bine stabilită de etape/subetape şi utilizarea unor metode tehnici şi instrumente adecvate.

SI este compus, în principal din următoarele elemente [1]:

- Baza tehnică sau hardware-ul SI, care este constituită din totalitatea mijloacelor tehnice de culegere, transmitere, stocare şi prelucrare a datelor, în care locul central revine calculatorului electronic.
- Sistemul de program sau software-ul sistemului, ce conţine totalitatea programelor pentru funcţionarea SI, în concordanţă cu funcţiunile şi obiectivele ce au fost determinate.
- Baza ştiinţifico-metodologică, care este întocmită din modele matematice ale proceselor şi fenomenelor economice, metodologii, metode şi tehnici de îndeplinire a SI.
- Baza informaţională conţine datele supuse prelucrării, fluxurile informaţionale, sistemele şi nomenclatoarele de coduri.
- Resursele umane şi cadrul organizatoric, care include personalul de specialitate şi cadrul necesar funcţionării SI.

Metodologia de proiectare este compusă din mai multe faze, cuprinzând paşi care îndrumă proiectantul în alegerea tehnicilor adecvate fiecărei etape a proiectului. De asemenea metodologia îl susţine la planificarea, administrarea, controlul şi evaluarea proiectelor de dezvoltare a bazelor de date. Totalitatea activităţilor de realizare a unui SI sunt analiza, proiectare, implementare, care sunt general acceptate de toţi realizatorii a SI, iar conceptele utilizate în metodologiile prezente sunt: etape/module/procese, căi, fluxuri de lucru, activităţi, faze. Metodologiile pot fi

[1] samadoky@gmail. com

explicate în diferite feluri. Dar fiecare se referă la faptul că aceasta cuprinde întreg ciclul de viaţă al unui SI şi este nevoie să încorporeze instrumente şi tehnici adecvate de realizare a SI. Metodologie de realizare a unui SI trebuie să conţină:

- Etapele/procesele de realizare a unui SI structurat în subetape, activităţi, sarcini şi conţinutul lor,
- Fluxul înfăptuirii acestor etape/procese, subetape şi activităţi,
- Modalitatea de desfăşurare a ciclului de viaţă a SI,
- Modul de abordare al sistemelor,
- Strategiile de lucru/metodele de realizare
- Reguli de constituire a componentelor SI,
- Tehnicile, procedurile, instrumentele, normele şi standardele aplicate,
- Modalităţile de dirijare a proiectului (planificare, programare, urmărire) şi modul de folosire a resurselor financiare, umane şi materiale etc.

Între diferite etape de realizare a SI trebuie să existe o legătură rezistentă, în mod logic şi practic, de acesta depinde nivelul realizării din etapele şi fazele precedente, care influenţează în mod direct calitatea activităţilor care îi urmează. O configuraţie comună pentru aceste etape şi activităţi îl are faptul că trecerea de la o etapa la alta se înfăptuieşte numai după o analiză a modului de realizare a sarcinilor etapei parcurse şi după o evaluare a factorilor de răspundere a rezultatelor dobîndite. Orice etapa, deja parcursă, se finisează cu activităţi privind întocmirea condiţiilor de desfăşurare a activităţilor care urmează, prin elaborare sau actualizare a planului de lucru pentru etapele ce vor urma.

Obiectivele realizării SI

Obiectivul fundamental al unui SI constă în furnizarea de informaţii corecte, specifice şi la timp atât pentru conducerea entităţii, cât şi pentru nivel operaţional al unităţii economice în vederea îmbunătăţirii şi creşterii eficienţei economice.

Obiectivele SI reprezintă scopuri rapide şi de perspectivă ale perfecţionării activităţii de evidenţă a UAT şi de calcul potenţialului lor turistic, în cadrul ridicării nivelului de informare operativă şi previzională a structurilor organizatorice şi în cadrul perfecţionării metodelor şi proceselor tehnico-informaţionale şi de conducere pentru asigurarea maximizării eficienţei economice în repartizarea surselor de finanţare şi a rentabilităţii unităţilor beneficiare.

În conceperea şi efectuarea unui SI trebuie să se respecte următoarele principii:

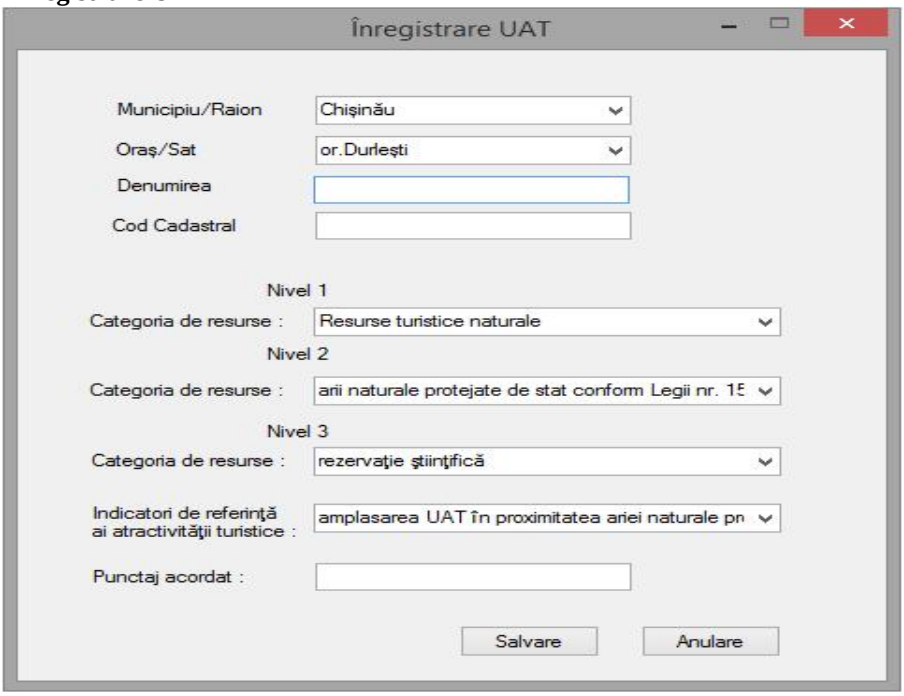
- stabilirea realizării SI se va face pe criterii de eficienţă economică. Aceasta include evaluarea cheltuielilor necesare pentru conceperea, realizarea, implementarea şi exploatarea curentă a SI şi compararea acestora cu rezultate economice directe şi indirecte obţinute de entitate,
- conceperea şi realizarea unui SI trebuie sa fie în concordanţă cu cadrul legislativ-normativ,
- determinarea obiectivelor fundamentale ale SI trebuie să se realizeze în concordanţă cu cerinţele informaţionale ale conducerii unităţii, adică e necesar să se respecte aceste criterii funcţionale,
- în conceperea şi realizarea SI se preconizează utilizarea de soluţii performante,
- participarea nemijlocită a conducerii entităţii la conceperea şi realizarea SI este indispensabilă în toate etapele de concepere, realizare şi implementare a SI,
- asigurarea unui grad înalt de securitate şi confidenţialitate a datelor şi a prelucrărilor.

Modelarea comportamentului sistemului informatică[4]:

❖ Aplicaţia "**Agenţia Turismului**"

1) Meniul aplicaţiei

❖ Aplicaţia ”**Înregistrare UAT**”



A. Procesul ”Înregistrare UAT”

1. Recepţionistul selectează opţiunea ” **Înregistrare UAT**”.
2. Sistemul afişează formularul corespunzător funcţiei de introducere UAT.
3. Recepţionist completează câmpurile destinate completării formularului.
4. Recepţionist tastează butonul ”SALVARE”

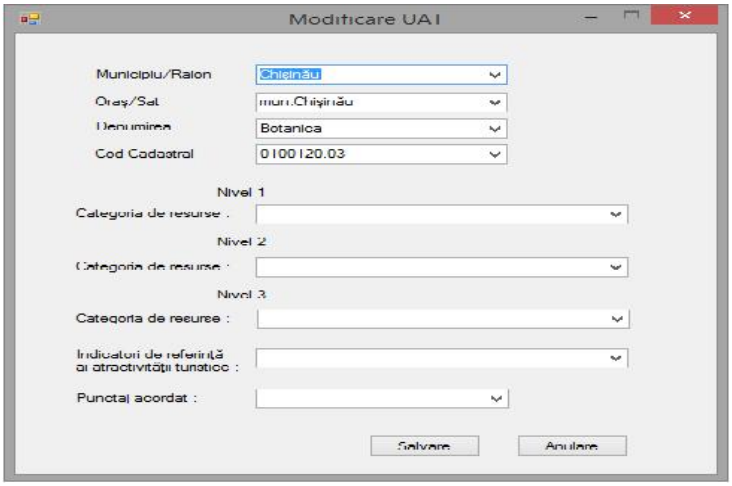
4. 1. 1. Sistemul salvează datele în BD.

4. 2. Recepţionist tastează butonul ”ANULARE”

4. 1. 2. Sistemul anulează introducerea datelor în BD şi curăţă pagina.

5. Sistemul rămâne pe pagina înregistrării. Recepţionist iese din aplicaţie, sau se întoarce în meniu.

❖ Aplicaţia ”**Modificare UAT**”



B. Procesul ”Modificare UAT”

1. Recepţionistul selectează opţiunea ”**Modificare UAT**”.
2. Sistemul afişează formularul de căutare UAT după unul sau mai multe elemente.
3. Recepţionist completează câmpul sau câmpurile destinate completării.

3. 1. Recepţionist tastează butonul ”Salvare”.

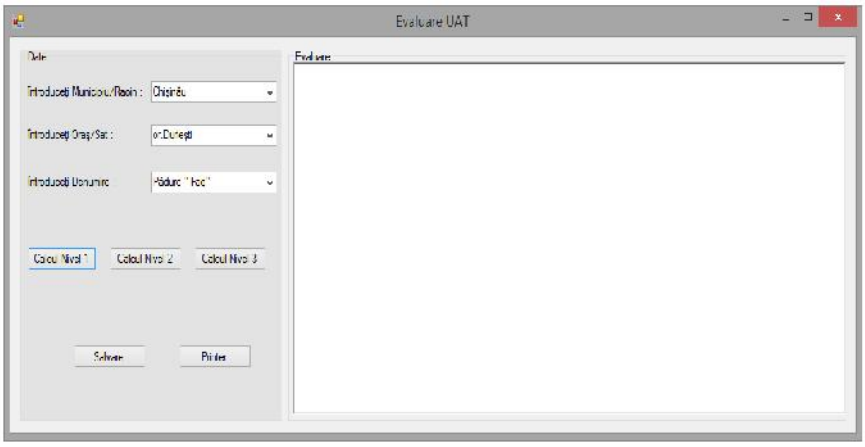
3. 1. 1. Sistemul caută înregistrarea şi o modifică în BD.

3. 2. Recepţionist tastează butonul ”Anulare”

3. 2. 1. Sistemul anulează căutarea datelor în BD şi se golesc câmpurile de introducere a datelor.

4. Sistemul salvează datele în BD. Sistemul rămâne pe pagina modificării. Recepţionist iese din aplicaţie, sau se întoarce în meniu.

❖ Aplicaţia ”**Evaluare UAT**”



C. Procesul ”Evaluare UAT”

1. Recepţionistul selectează opţiunea ” **Evaluare UAT**”.
2. Sistemul afişează formularul de căutare a UAT după unul sau mai multe elemente.
3. Recepţionist completează câmpul sau câmpurile destinate completării.

3. 1. Recepţionist tastează butonul ”Nivel 1”.
3. 1. 1. Sistemul realizează calculele după categoria de resurse nivel întâi.
3. 2. Recepţionist tastează butonul ”Nivel 2”.
3. 2. 1. Sistemul realizează calculele după categoria de resurse nivel doi.
3. 3. Recepţionist tastează butonul ”Nivel 3”.
3. 3. 1. Sistemul realizează calculele după categoria de resurse nivel trei.

4. Sistemul afişează datele găsite.
5. Recepţionist salvează datele într-un fişier.

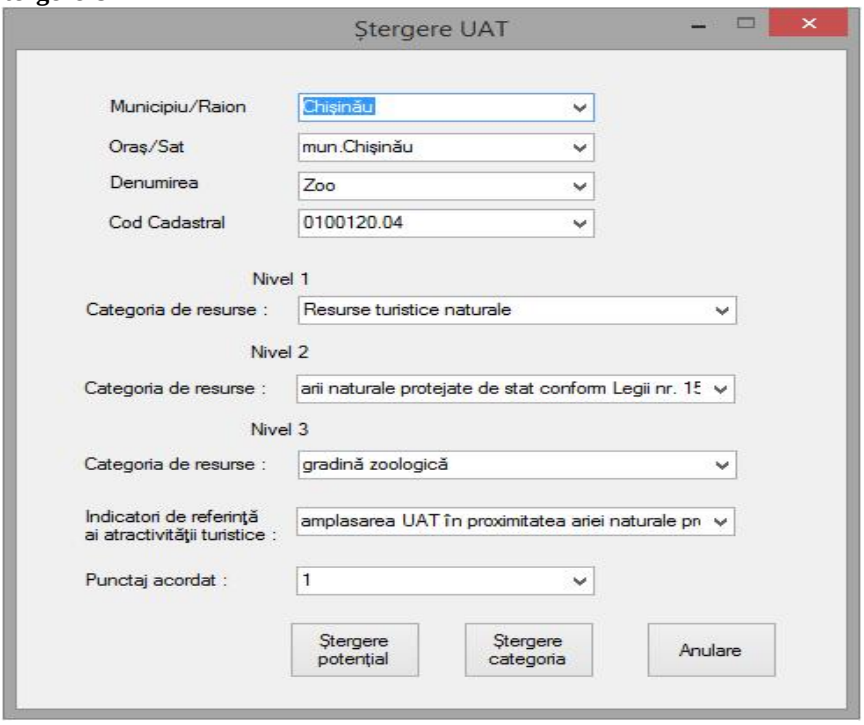
5. 1. Recepţionist tastează butonul ”SALVARE”
5. 1. 1. Sistemul salvează datele.
5. 2. Recepţionist tastează butonul ”Anulare”
5. 2. 1. Sistemul stopează calculele datelor şi se întoarce în fişierul căutare.

6. Recepţionist tastează butonul ”Printer”

5. 2. 1. Sistemul scoate la imprimantă fişierul.

7. Sistemul salvează datele în BD. Sistemul rămâne pe pagina evaluării. Recepţionist iese din aplicaţie, sau se întoarce în meniu.

❖ Aplicaţia ”**Ştergere UAT**”



D. Procesul ”Ştergere UAT”

1. Recepţionistul selectează opţiunea ”**Ştergere UAT**”.
2. Sistemul afişează formularul de căutare a UAT după unul sau mai multe elemente.
3. Recepţionist completează câmpul sau câmpurile UAT destinate completării.

3. 1. Recepţionist tastează butonul ”Ştergere potenţial”.

3. 1. 1. Sistemul elimină din BD UAT.

3. 2. Recepţionist tastează butonul ”Ştergere categoria”

3. 2. 1. Sistemul elimină UAT după categorie în BD.

3. 3. Recepţionist tastează butonul ”Anulare”

3. 3. 1. Sistemul anulează căutarea datelor în BD.

4. Sistemul salvează datele în BD. Sistemul rămâne pe pagina ştergerii. Recepţionist iese din aplicaţie, sau se întoarce în meniu.

Concluzii

Este simţitor că un sistem nu mai poate folosi mijloacele tradiţionale de înregistrare şi informare. Secolul XXI a pus la dispoziţie întregii omenirii mijloace şi instrumente moderne de: înregistrare, prelucrare, transmitere şi decizie. Perfecţionarea unui sistem, oricare ar fi el, nu poate fi începută în afara utilizărilor unor metode şi tehnologii moderne.

În demersul iniţial am pornit de la necesitatea studiului unei anumite realităţi informaţionale prezente în cadrul activităţilor şi instrumentelor. Am convingerea că datorită evoluţiei dinamice a domeniului, metodele şi tehnicile utilizate ca fiind cele mai moderne vor evolua în viitor.

Nu pot să nu remarc avantajele tehnicilor de modelare obiectuală şi anume:

- O bună cunoaştere a nevoilor informaţionale,
- O concepţie unitară,
- Un sistem uşor de întreţinut,
- Unitatea conceptelor orientate obiect în toate fazele sistemului informatic.

În conformitate cu rezultatele activităţii desfăşurate se pot trage concluzii:

1) S-au efectuat studii relevante în :

- Domeniul,
- Analiza procesului de activitate al agenţiei,
- Modul de realizare a SI,
- Studierea posibilităţilor platformei de efectuare a SI.

2) Pe baza cercetărilor au fost elaborate:

- Un model general al SI,
- Structura BD a UAT şi evaluării potenţialului lor turistic.

Am optat pentru simplificarea unor fluxuri sau standardizarea lor prin indicarea căilor concrete în care se poate acţiona pentru menţinerea coerenţei generale a sistemului informaţional. Cred că SI propus şi exemplificat conferă flexibilitate, modularizare şi un nivel ridicat de consistenţă a datelor, ceea ce reprezintă o premisă tehnică deosebit de favorabilă pentru evaluarea potenţialului turistic a UAT. Cum viitorul informaticii este întotdeauna frumos şi imprevizibil necesitatea continuării şi căutării permanente de noi soluţii rămâne mereu actuală şi necesară.

BIBLIOGRAFIE

1. Chindea M. E. – Proiectarea sistemelor informatice economice, Bucureşti, 1999
2. Stanciu V. – Proiectarea sistemelor informatice de gestiune, Ed. Cison, Bucureşti2000
3. Brânzei R. – Sisteme informatice, Ed. Universităţii “Al. I. Cuza”, Iaşi, 1995
4. Thomas Connolly, Carolyn Begg, Anne Strachan – Database Systems – APractical Approach to Design, Implementation and Management Second Edition(trad. Ed. Teora: Baze de date Proiectare. Implementare. Gestionare, Buc. 2001)
5. C. J. Date, An Introduction to Database Systems, 8th Edition, published by PearsonEducation, Inc. Adison Wesley Higher Education, 2004.
6. Robert Dollinger-Baze de date şi gestiunea tranzacţiilor, ClujNapoca, 1998
7. http://www. turism. gov. md/files/files/Nota%20informativa. Pdf
8. http://www. scritub. com/stiinta/informatica/MODELAREA-SISTEMELOR-INFORMATI12121131520. php

UNELE ASPECTE PRIVIND OPTIMIZAREA DOCUMENTELOR PRIMARE PRIVIND EVIDENȚA PRODUSELOR ȘI A ACTIVELOR BILOGICE ADIȚIONALE ÎN AVICULTURĂ

Tatiana ŢAPU, Universitatea Agrară de Stat din Moldova

The basic axiom of the interaction of the quality of the obtained production and of the consumption of required production: the higher are the requiems for the consumption for its production and the expenses for its sale. The disclosed notions of this axiom increase the attention on the quality, opportunity and veridicality of the primary recorded information at the all stages of 'its appearance and recording.

Key words: *Poultry production, Quality category, The operative information, The primary documents, Costul de producție.*

Axioma fundamentală a interdependenţei calităţii produselor obţinute şi a costurilor de producţie presupune: cu cât mai înalte sînt cerinţele faţă de calitatea producţiei, cu atât mai mari sînt costurile de producţie, cât şi cheltuielile pentru desfacerea acesteia. Această axiomă sporeşte atenţia asupra calităţii, oportunităţii şi veridicităţii înregistrării informaţiei la toate etapele de formare a acestea.

Cuvinte-cheie: *Producția avicolă, Calitatea, Informație operativă, Documente primare, Incubarea, Cost of production.*

Perfecţionarea evidenţei primare constituie o etapă importantă în sporirea calităţii informaţiei primare, precum şi rezultative, ceea ce incontestabil influenţează costurile de producţie iar, prin acestea, şi calitatea și oportunitatea deciziilor manageriale. Direcţiile principale de perfecţionare a documentelor primare sînt influenţate de mai muţi factori care implică:

1) racordarea arhitectonicii purtătorilor de informație primară la cerințele contemporane de realizare a documentării și utilizarea terminologiei stipulate de standardele internaţionale şi naţionale de contabilitate;

2) adaptarea structurii și conținutului documentelor primare la necesităţile evidenţei computerizate;

3) introducerea elementelor suplimentare ce vizează înregistrarea calităţii produselor obţinute în corespundere cu standardele în vigoare;

4) excluderea elementelor învechite ce nu corespund cerințelor actuale etc.

La rând cu cele menţionate, formularele elaborate trebuie să fie compacte şi comode în utilizare, precum şi în prelucrarea ulterioară în scopurile evidenţei sintetice și analitice. Informația acestora trebuie să fie amplă și utilă în scopul elaborării rapoartelor de gestiune internă destinate luării deciziilor manageriale oportune, tactice și strategice.

Suport metodologic al investigaţiilor în domeniu a servit metoda dialectică a cunoaşterii fenomenelor şi proceselor. Principalele procedee folosite în cercetare: abstracţia ştiinţifică, inducţia şi deducţia, analiza şi sinteza.

În procesul cercetărilor s-a apelat la prevederile actelor legislative şi normative în vigoare, precum şi la diverse concepte teoretice ale savanţilor autohtoni şi străini din domeniu. Bază empirică pentru efectuarea cercetărilor au servit modul de organizare al evidenţei primare şi datele registrelor contabile ce vizează costurile de producţie în avicultură, activele biologice adiționale imature şi produsele avicole înregistrate în contabilitatea unor entităţi avicole cu bază industrială de producţie.

Procesele tehnologice ale entităților avicole sînt bazate pe exploatarea în calitate de materie primă și/sau mijloace de producție a ființelor vii și anume a păsărilor care, potrivit paragrafului 5 din SNC „Particularitățile contabilității în agricultură" [3], constituie active biologice. Factorul menționat influențează decisiv arhitectonica purtătorilor de informație primară, precum și modul de organizare a contabilității costurilor și calculație a costului unitar al produselor agricole și activelor biologice adiționale obținute de către entitățile din această sferă a economiei naționale.

Entitățile avicole, în funcție de profilarea activității sale și tehnologia aplicată în procesul de producție, exploatează diferit acest tip de active biologice:

• *de reproducere a materialului biologic al păsărilor de rase grele și ușoare* – acționează asupra ființelor vii prin întreținere și exploatare acestea fiind destinate obținerii ouălor incubabile și puilor de o zi;

• *industriale* - acționează asupra activelor biologice prin întreținere, exploatare, sacrificare cu scopul obținerii produselor agricole și/sau transformarea acestora în produs finit, de exemplu, ouă alimentare și industriale, precum și alte produse avicole destinate vânzării;

• *creșterea păsărilor pentru carne* - se realizează prin creșterea și dezvoltarea activelor biologice până la atingerea unor anumiți parametri tehnologici, sacrificării și/sau vânzării de vii etc.

Cele expuse denotă o particularitate substanțială care atestă că procesele tehnologice de producție a entităților avicole se realizează prin intermediul ființelor vi, identificate ca active biologice, și, într-o anumită măsură, se bazează pe ele. Totodată specificul activității entităților avicole permite înregistrarea în cadrul unuia și aceluiași proces tehnologic mai multe feluri de produse agricole cu diferită importanță economică și valoare, iar entitățile avicole cu ciclu închis de producție înregistrează și active biologice adiționale.

Potrivit paragrafului 37 SNC „Particularitățile contabilității în agricultură" [3] produsele agricole includ: produse agricole de bază, produse agricole conjugate (cuplate) și produse secundare. Trebuie de menționat că

delimitarea produselor agricole în funcție de importanța și semnificația valorică a acestora rămâne la latitudinea entității producătoare standardul în cauză nu stabileşte o anumită modalitate de divizare a acestora. Tipurile produselor agricole și argumentarea grupării lor se desemnează în politicile de contabilitate ale entităților.

Clasificarea produselor agricole în funcție de importanța și semnificația valorică a acestora realizată actualmente de entitățile avicole autohtone este relatată în tabelul 1.

Tabelul 1. Tipurile produselor agricole în avicultura

Obiecte de evidență	Produse avicole	
	de bază	**secundare**
1.Efectiv parental	Ouă pentru incubație	Ouă de categoria „A”[1] – ouă proaspete (cu destinație alimentară) []
		Ouă de categoria „B” (cu destinație industrială)
		Gunoi de pasăre
		Pene, puf
2.Efectiv industrial	Ouă de categoria „A” – ouă proaspete (cu destinație alimentară)	Ouă de categoria „B”[1] (cu destinație industrială)
		Gunoi de pasăre
		Pene, puf
3.Secția de incubare	Pui de o zi	Ouă excluse la proba de miraj
		Cocoșeii sacrificați în vârstă de o zi
4.Tineret avicol la creștere	Sporul greutății vii	Ouă de categoria „A” – ouă proaspete (cu destinație alimentară)
		Ouă de categoria „B” (cu destinație industrială)
		Gunoi de pasăre
		Pene, puf

Sursa: Elaborat de autor

Conform prevederilor **Legii contabilităţii** [1] entitățile trebuie să organizeze şi să asigure ţinerea contabilităţii în mod continuu în scopul corespunderii datelor contabile proceselor tehnologice care se petrec în realitate. Ca urmare, arhitectonica documentelor primare utilizate în avicultură trebuie să fie etalată în funcție de profilarea activității sale și tehnologia aplicată în procesul de producție.

În aspectul unei entități avicole cu ciclu închis de producție specializate în întreținerea, înmulțirea și exploatarea păsărilor documentele primare trebuie să reliefeze scurt, clar și cuprinzător indicii și indicatorii economici ce vizează costurile de producție și produsele obținute.

Ca rezultat al procesului de producţie entitățile avicole specializate în producţia ouălor obțin mai multe feluri de produse: ouă, praf de ouă, sporul greutății vii, gunoi de pasăre ş.a. În funcţie de felul produselor obţinute diferă şi documentele menite pentru înregistrarea acestora. Actualmente ouăle obținute sînt colectate zilnic și documentate în baza fişei de evidenţă a mişcării cârdului de bază, arhitectonica căreia este perimată și necesită adaptării cerințelor actuale. În procesul investigărilor specimenul acestui document a fost revizuit și racordat la cerințele contemporane de realizare a documentării. Totodată la elaborarea arhitectonicii documentului în cauză s-a utilizat terminologia stipulată de standardele naţionale de contabilitate și s-a ținut cont adaptarea structurii și conținutului acestuia la necesităţile evidenţei computerizate. Specimenul acestui document este relatat în continuare (tabelul 2).

Tabelul 2. Specimenul documentului primar
„Fişa de evidenţă a mişcării efectivului avicol (*tineret*/matur)”

Anul	Luna	Entitate _____	Subdiviziune	Hala	**FIȘA nr. ____ de evidenţă a mişcării efectivului avicol (*tineret*/matur)**
		Cod fiscal _____	_____	nr. __	Avicultorul (numele, prenumele) - _____

Tipul păsărilor _____ Grupul de evidență _____

Data	Efectivul la începutul zilei		INTRĂRI		IEŞIRI										Recoltat ouă
					transfer		sacrificat		vândut		pierit		total ieşit		
	capete	greutate, kg	capete	greu-tate, kg	capete	greu-tate, kg	capete	greu-tate, kg	cape-te	greu-tate, kg	capete	greu-tate, kg	capete	greu-tate, kg	
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1															
2															
..															
31															
TOTAL															
Cost, lei	unitar														
	total														
Zile furajere	Corespondența conturilor														
	• debit														
	• credit														

Sursa:Elaborat de autor

[1] delimitarea ouălor pentru consum uman în categoriile de calitate „A” – ouă proaspete și categoria „B” – ouă cu destinație industrială este prevăzută de Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr. 1208 din 27. 10. 2008 [2]

Colectarea ouălor se produce nemijlocit în hale, iar în procesul colectării are loc sortarea primară a ouălor prin separarea ouălor crăpate şi/sau sparte, murdare şi/sau desfigurate de cele intacte şi curate. Ouăle colectate se documentează la intrări în baza bonului (de uz intern) sau a altui document primar cu destinație similară care se întocmeşte în funcţie de direcţia de stocare a ouălor: ouăle intacte sînt transportate la depozitul-frigider, iar cele cu crăpate şi sparte sînt transmise pentru fabricarea prafului sau a melanjului (dacă asemenea activități există).

În depozitul-frigider are loc sortarea ulterioară. Aici ouăle sînt sortate în următoarele categorii de calitate: ouă de categoria „A” – ouă proaspete (cu destinație alimentară) și ouă de categoria „B” (cu destinație industrială). Ulterior ouăle de categoria „A” se clasifică după următoarele categorii de greutate: XL – foarte mare: cel puţin 73 g; L – mare: de la 63 la 73 g exclusiv; M – medie: de la 53 la 63 g exclusiv; S – mică: mai puţin de 53 g []. Clasificarea, în funcţie de greutate, nu este necesară pentru ouăle livrate industriei alimentare şi nealimentare, adică pentru ouăle de categoria „B”, cu alte cuvinte, nu este obligatorie [2].

Ca urmare sortarea ouălor are loc de două ori: sortarea primară – în hale în procesul colectării; sortarea ulterioară – la depozit.

Actualmente rezultatele sortării sînt sistematizate într-un număr excesiv de documente primare de formă arbitrară. Arhitectonica acestora variază de la o entitate la alta și întrunește de la caz la caz diferite elemente, indici şi indicatori. Conținutul acestora nu corespunde pe deplin necesităților manageriale ale entităților, iar informația necesită sistematizare şi centralizare suplimentară.

Pentru a elimina acest neajuns şi îndestula necesitatea managerilor entităților avicole în informație amplă şi oportună, precum şi a facilitatea activitatea contabililor practicieni se propune specimenul procesului-verbal de sortare a ouălor după categoriile de calitate (tabelul 3).

Tabelul 3. Specimenul documentului primar
„Procesul-verbal de sortare a ouălor după categoriile de calitate”

anul	luna	data	Entitate _____	Subdiviziune	**PROCESUL-VERBAL nr. ____ de sortare a ouălor după categoriile de calitate**
			Cod fiscal_____	_____	Gestionarul (numele, prenumele) - _____

REZULTATELE SORTĂRII:

Nr. halei	Total ouă	Ouă categoria[1] „A” ouă proaspete (alimentare)					Ouă categoria „B” (industriale şi nealimentare)					Sortatorul	
		XL	L	M	S	total	intacte	murdare	crăpate	sparte	total	numele, prenumele	semnătura
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
7	13680	64	10268	1305	1072	12709	87	254		–	341		
8	15431	161	12051	1542	1267	15021	103	300		7	410		
11	2100	-	1090	976	–	2066	34	–		–	34		
12	7200	-	4230	1520	380	6130	770	240	40	20	1070		
13	15161	344	9380	3960	720	14404	315	370	39	33	757		
14	10688	83	8920	1248	170	10421	249	10	–	8	267		
Total	64260	652	45939	10551	3609	60751	1558	1174	79	68	2879		

Sursa: Elaborat de autor după САНДРИКОВА, Т. Исчисление и анализ себестоимости продукции птицеводства. М.: КОЛОС, 1982, с. 25 [8]. şi ŢAPU, T. ; FRECAUŢAN, A. Perfectarea documentară a produselor avicole în ramura pentru ouă. In: Perfecţionarea contabilităţii, fiscalităţii şi auditului în sectorul agroalimentar: viziuni, contribuţii şi recomandări. Chişinău: Centrul editorial UASM, 2002, p. 14-17 [7].

Procesul propus are o circulație zilnică însă cu succes poate fi folosit şi pentru centralizarea lunară a informației. În acest caz coloana *„Nr. halei”* din subiectul tabelului Rezultatele sortării se substitui cu *„Data”*, iar în predicatul aceluiași tabel se prevăd 31 de rânduri pentru 31 de zile ale lunii. Acest tabel se va finisa cu total.

Deci, specimenul unui asemenea document poate fi folosit în calitate de:

– document primar – pentru înregistrarea zilnică a ouălor colectate în hale;

– document centralizator la depozit (brigadă) – pentru înregistrare rezultatelor producției în ansamblu pe subdiviziune și determinarea indicatorilor de calitate;

– document centralizator în ansamblu pe întreprindere – pentru evidența operativă a rezultatelor procesului de producţie în scopul luării deciziilor manageriale adecvate.

Realmente, zilnic din hale se colectează ouă de diverse calităţi, iar determinarea nivelului calităţii se efectuează în baza rezultatelor sortării acestora la depozitul-frigider o dată în lună. În acest scop se selectează o anumită cantitate de ouă (probă) din toate loturile producţiei colectate distinct pe hale. Nivelul calităţii se exprimă în procente şi se determină prin raportul cantităţii de ouă calitative selectate în probă la cantitatea totală de ouă din aceiaşi probă. Evident

[1] **Notă: XL** – foarte mare: cel puţin 73 g; **L** – mare: de la 63 la 73 g exclusiv; **M** – medie: de la 53 la 63 g exclusiv **S** – mică: mai puţin de 53 g.

că nivelul calității determinat în asemenea mod exprimă doar convențional gradul de calitate al ouălor colectate și pe departe nu corespunde realității.

Controlul biologic al proceselor derulate la incubarea artificială a ouălor constituie un procedeu obligatoriu realizat la toate staţiile de incubare. La efectuarea controlului biologic se practică o serie de analize specifice, axate pe numeroase tehnici de lucru (Mihail Bălăşescu, 1993) care permit, în opinia noastră, delimitarea centrelor de costuri în cadrul centrului de responsabilitate. Segmentarea centrelor de costuri permite organizarea raţională, consecutivă şi oportună a documentării proceselor complexe de incubare. Calitatea informaţiei primare influenţează inevitabil gradul de precizie a costului de producţie a activelor biologice suplimentare şi produselor înregistrate. În funcţie de succesiunea derulării proceselor de incubare se denotă trei etape specifice de analiză în aspectul cărora, în opinia noastră, poate fi organizată documentarea primară: verificarea ouălor înaintate pentru incubare; monitorizarea ouălor în timpul incubării; analiza şi sortarea puilor sau bobocilor eclozionaţi. După sortare se execută sexarea (dacă este cazul) şi vaccinarea puilor [6; 5].

În prezent rezultatele presortării se înregistrează în baza unui document de formă arbitrară în care se indică cantitatea ouălor care urmează a fi plasate în incubator, precum şi a celor remise la depozit fără specificarea cauzei returnării, ceea ce provoacă un şir de incomodităţi la documentarea ulterioară şi repartizarea după destinaţie a acestora.

Pentru înlăturarea lacunelor menţionate se recomandă utilizarea documentului primar **„procesul-verbal de sortare a ouălor în secţia de incubare”,** implementarea căruia este oportună şi, în vederea noastră binevenită. Proiectul procesului dat este prezentat în continuare (tabelul 4).

Tabelul 4. Specimenul documentului primar
„Procesul-verbal de sortare a ouălor în secţia de incubare”

Aprob: _____
„15” „septembrie” 2016

Anul	Luna	Data	Entitatea _____	Subdiviziune	**PROCESUL-VERBAL nr. __ de sortare a ouălor în secţia de incubare**	**TIPUL OUĂLOR** *ouă de găină (rase grele)*
2016	09	14	Cod fiscal _____	_____	Gestionar _____Grigoraș Galina	

Intrate din depozit – *Gavriliţa Vasile* În baza bonului (de uz intern) – *nr. 81*
Cantitatea intrată iniţial – *3180 ouă* Lotul nr. – *6*

Nr. d/o	Specificarea rezultatelor sortării	total	Cost unitar, lei	Cost total, lei	Corespondența conturilor	
					debit	credit
A	B	1	6	7	8	9
1	Incubabile	2340	1,53	3580,20	811	216
2	Alimentare	740	1,53	1132,20	216	216
3	Crăpate	60	1,53	91,80	216	216
4	Sparte	40	1,53	61,20	714	216
	Total sortate	3180	X	4865,40	216	216

Sursa: Elaborat de autor

Arhitectonica procesului-verbal recomandat permite specificarea ouălor sortate după criteriile calităţilor înaintate: condiţionate (incubabile) şi necondiţionate (alimentare, crăpate, sparte etc.). Ouăle necondiţionate, dar care corespund cerinţelor pentru alimentare, se transmit la depozit pentru utilizare ulterioară, iar cele crăpate și/sau sparte se înregistrează separat şi se transmit pentru prelucrare sau se decontează la pierderi în baza **bonului** (de uz intern). Ouăle incubabile (care corespund după mărime, greutate, grosimea cojii, consistenţa albuşului, prezenţa germenului şi alte criterii) se plasează în incubator. Fiecărui lot de ouă plasate în incubator i se atribuie un număr care se menține până la finisarea perioadei de incubare şi ecloziunea puilor de o zi. El se utilizează și la perfectarea documentelor primare. Aici se finisează prima etapă şi începe derularea **etapei a doua**.

În perioada de incubare ouăle plasate în incubator se expun controlului periodic - mirajului – cu ocazia căruia din lot se exclud ouăle necondiţionate. Acest procedeu se efectuează de două ori: la primul miraj – se exclud ouăle negerminate (limpezi), cu cercuri de sânge, fisurate etc. ; la al doilea miraj - se exclud ouăle cu embrion mort, diform,îngheţat etc. În majoritatea incubatoarelor ouăle excluse din loturi cu ocazia mirajelor nu se documentează şi, evident, valoarea acestora nu se înregistrează în sistemul de conturi contabile ca pierdere. La unele incubatoare ouăle excluse se consemnează de către gestionar doar în darea de seamă privind rezultatele incubării (de exemplu, în S. A. „Leggorn”), dar nici în aceste cazuri valoarea lor nu se exclude din costurile totale ale incubării acestui lot.

În scopul înregistrării şi casării ouălor excluse din incubator în procesul mirajelor periodice se recomandă utilizarea **procesului-verbal de excludere a ouălor la miraj**, proiectul căruia este prezentat în continuare (tabelul 5).

Tabelul 5. Proiectul documentului primar
„Proces-verbal de excludere a ouălor la miraj”

Aprob: _____
„23” „septembrie” 2016

Anul	Luna	Data	Entitatea _____	Incubator	**PROCESUL-VERBAL nr. __ de excludere a ouălor la miraj**
2016	09	23	cod fiscal _____	_____	***Mirajul nr. __ 1***

Tipul ouălor – *ouă de găină (rase grele)* *durata incubării* _____

Nr. d/o	Specificarea rezultatelor		Ouă, total	Ponderea, %	Numărul lotului							
					lotul nr. 6		**lotul nr. _**		**lotul nr. _**		**lotul nr. __**	
					ouă	%	ouă	%	ouă	%	ouă	%
1	2		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Total ouă verificate			***2340***	***100,00***	***2340***	**100,00**						
1	***Condiționate***		***2128***	***90,94***	***2128***	***90,94***						
2	***Necondiționate, total***		***212***	***9,05***	***212***	***9,05***						
	din care:											
	negerminate		*104*	*4,44*	*104*	*4,44*						
	lezate		*35*	*1,49*	*35*	*1,49*						
	cu cercuri de sânge		*62*	*2,64*	*62*	*2,64*						
	alterate		*11*	*0,47*	*11*	*0,47*						
	cu embrion înghețat		-	-								
Casat ouă necondiționate			*212*		*212*							
Cost unitar, lei			*1,53*		*1,53*							
Cost total			*324,36*		*324,36*							
Corespondența conturilor		*debit contul*	*714*		*714*							
		debit contul	-		-							
		credit contul	*811*		*811*							

Analiza practicii întreprinderilor avicole autohtone în privința înregistrării ouălor excluse din incubator a conturat următoarele lacune şi momente discutabile:

1) acestea nu se documentează la intrări, deoarece persistă o opinie că valoarea lor este nesemnificativă şi, evident, nu influențează simţitor costurile aferente tehnicilor de incubare;

2) valoarea acestora nu se diminuează din costurile ocazionate de procesele de incubare.

Ca urmare:

• nejustificat sporeşte costul activelor adiționale înregistrate în avicultură - puilor de o zi;

• sporeşte neargumentat valoarea de bilanţ a păsărilor tinere transferate la creştere şi îngrăşat;

• se denaturează nejustificat costul vânzărilor rezultat din comercializarea puilor de o zi şi puilor la creştere şi îngrăşat;

• sporeşte nejustificat valoarea produselor înregistrate din sacrificarea păsărilor mature, rebutate din efectivul de bază;

• se creează premise juste pentru calcularea penalităţii fiscale rezumate din diminuarea nejustificată a venitului impozabil în consecinţa implicărilor enumerate anterior.

Puişorii de o zi obţinuţi din ecloziune se sortează prin separarea celor viabili şi neviabili, iar rezultatele sortării se înregistrează cu bon (de uz intern) sau alte documente cu caracter similar. În aceste scopuri se recomandă utilizarea **procesului-verbal de ecloziune şi sortare a puilor**, specimenul căruia este prezentat în continuare (tabelul 6).

Actualmente datele ce vizează procesele incubării, începând cu sortarea ouălor şi finisând cu înregistrarea puilor de o zi sînt sistematizate într-un document de fomă arbitrară, la completarea căreia se omit un şir de indicatori cu privire la calitatea proceselor de incubare: câte ouă au fost excluse din incubator la mirajele periodice; câţi puişori mediocri s-au obţinut; ponderea ecloziunii etc.

Tabelul 6. Specimenul documentului primar
„Proces-verbal de ecloziune şi sortare a puilor”

Aprob: _____
__*„07”* *octombrie* *2016*

Anul	Luna	Data	Entitatea _____	Incubator	**Proces-verbal nr. __ de ecloziune şi sortare a puilor**
2016	10	07	Cod fiscal _____		**Tipul ouălor** ouă de găină (rase grele) **Lotul nr**. 6

Cantitatea ouălor în incubator: plasate iniţial – ***2340 ouă*** rămase după *al doilea* miraj – ***2022 ouă***

Nr. d/o	Specificarea rezultatelor	total	Ponderea,%	Costul unitar, lei	Suma, lei	Corespondența conturilor	
						debit	credit
A	B	1	2	3	4	5	6
Obţinuţi pui de o zi, total		2022	86,4	x	6936,46	X	X
din care:	1. viabili	1686	72,0	3,43	5782,98	212	811
	2. mediocri	191	8,2	3,43	655,13	212	811
	3. fiinţe diforme, calice etc.	145	6,2	3,43	497,35	811/714	811

Transmis din secţia de incubare: capete *1877* greutatea *76 kg*
Şeful subdiviziunii „Secţia de incubare” nr. ___ _____
Primit la creştere: capete *1877* greutatea *76 kg*
Şeful subdiviziunii „Secția de creştere” nr. ____ _____

Sursa: Elaborat de autor

Pentru ameliorarea modului de sistematizare a informaţiei privind procesele de incubare, ţinând cont de indicatorii calităţii acestora se recomandă centralizarea datelor primare relatate în procesele-verbale (sus-enunţate) la finele lunii în *raportul despre procesele incubării şi ecloziune,* proiectul căruia este prezentat în continuare (tabelul 7).

Tabelul 7. Specimenul documentului primar
„Raport despre procesele incubării şi ecloziune”

Aprob: _____
„30” *„septembrie”* *2016*

Anul	Luna	Data	Entitatea_____	Subdiviziunea	**Raport nr. __ despre procesele incubării şi ecloziune**
2016	10	30	Cod fiscal _____		Tipul ouălor plasate *ouă de găină (rase grele)*

I. REZULTATELE PROCESELOR ÎNCUBĂRII

Ouă în incubator				Retrase la mirajul periodic						în incubator la finele lunii	Rezultatul efectiv al ecloziunii, cap.					
				I miraj				II miraj			total obţinut		Ponderea preventivă (fără mediocri),%	trecuţi la intrări		
data	nr. lot	la începutul lunii	plasate	negerminate	lezate	cu cercuri de sânge	alterate	cu embrion mort	înghețate		viabili	mediocri		trecuţi din mediocri	total	pondere a, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	*1*	–	*4683*	*167*	–	–	–	–	*879*	–	*3583*	*54*	*76,5*	*54*	*3637*	*77,7*
2	*2*	–	*900*	*104*	*2*	–		–	*47*	–	*718*	*29*	*79,8*	*29*	*747*	*83,0*
4	*4*	–	*3220*	*123*	–	–	–	–	*293*	–	*2747*	*57*	*85,3*	*57*	*2804*	*87,0*
14	*6*	–	*2340*	*104*	*35*	*62*	*11*	–	*106*	*2022*	–	–	–	–	–	–
etc.		–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Total		–	*11098*	*498*	*37*	*62*	*11*	–	*1325*	*2022*	*7048*	*140*	*80,0*	*140*	*7188*	*81,65*

II. ÎNREGISTRAREA REZULTATELOR INCUBĂRII

Nr. crt.	Specificare	Efectiv, cap.	Cost, lei		Corespondența conturilor	
			unitar	total		
1	*Pui de o zi*	*3388*	*4,70*	*16393,60*	• *debit*	• *212*
					• *credit*	• *811*
2	*Producţie secundară*	*1933*	*0,50*	*966,50*	• *debit*	• *216. 3/• 714*
					• *credit*	• *811*

Sursa: Elaborat de autor

Arhitectonica raportului recomandat permite obţinerea datelor ce vizează efectivul puilor obţinuţi din ecloziune, precum şi determinarea cantităţii ouălor rămase în incubator la sfârşitul lunii, ponderii preventive a puilor viabili (fără mediocri) obţinuţi, numărului de capetele efectiv înregistrate la intrări, inclusiv şi din componenţa celor mediocri, ponderii finale a efectivului înregistrat la intrări.

Raportul este semnat de către şeful secţiei de incubare şi alte persoane specificate în acest document. Mai apoi, împreună cu alte documente primare justificative anexate, se prezintă în contabilitate. Datele sistematizate servesc drept bază pentru excluderea din costurile secţiei de incubare a costului ouălor necondiţionate şi alterate selectate în procesul presortării şi mirajelor periodice, determinarea zilelor-incubare şi costului unitar al acestora, dimensionarea valorii producţiei în curs de execuţie, înregistrarea puilor obţinuţi şi calcularea costului efectiv al acestora.

Evident că toate documentele primare propuse spre utilizare în practica agricolă trebuie să fie semnate de către persoanele responsabile corespunzătoare ceea ce corespunde prevederilor articolului 19 alineatul 6 litera (g) din Legea contabilității, iar potrivit articolului 11 din aceeași lege persoanele care întocmesc şi/sau semnează documentele primare și falsifică premeditat documentele primare, registrele contabile, rapoartele financiare şi anuale, sînt trase la răspundere disciplinară, materială, administrativă sau penală, după caz, conform legislaţiei.

CONCLUZII

1. Specimenele documentelor primare propuse sunt elaborate în conformitate cu cerințele contemporane de realizare a documentării. La elaborarea arhitectonicii acestora: s-a utilizat terminologia stipulate de standardele de contabilitate; s-a ținut cont necesităţile informative pentru computerizarea evidenţei evidenței primare; s-au introdus elemente suplimentare ce vizează înregistrarea calităţii produselor obţinute în corespundere cu standardele în vigoare; s-au exclus elementele perimate și excesive care nu corespund exigențelor actuale;

2. Specimenele propuse sunt compacte şi comode în utilizare, atât pentru prelucrarea ulterioară în scopurile evidenţei sintetice, cât și a celei analitice;

3. Informația specimenelor propuse este: amplă și utilă în scopul elaborării rapoartelor de gestiune internă și poate fi utilizată direct pentru analiză și luării deciziilor manageriale oportune.

4. Arhitectonica documentelor propuse contribuie la amplificarea şi sporirea calităţii informaţiei primare aferente proceselor tehnologice prin reducerea eforturilor de timp a gestionarilor şi contabililor la capitolul perfectării documentelor primare și centralizării informației acestora.

BIBLIOGRAFIE

1. Legea contabilității nr. 113 - XVI din 27. 04. 2007. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, nr. 90-93.
2. Norme sanitar-veterinare privind comercializarea ouălor pentru consum uman, aprobate prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1208 din 27. 10. 2008. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2008, nr. 198-200.
3. SNC „Particularitățile contabilității în agricultură”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013. nr. 233-237.
4. BĂLĂŞESCU, MIHAIL et. al. *Avicultura.* Chişinău: Universitas, 1993. 432 p. ISBN 5-362-01075-1
5. VACARU-OPRIŞ, IOAN. *Tratat de avicultură*. Bucureşti: Editura Ceres, 2002. 612 p. ISBN 973-40-0463-8
6. ŢAPU,T.; FRECAUŢAN, A. Perfectarea documentară a produselor avicole în ramura pentru ouă. In: Perfecţionarea contabilităţii, fiscalităţii şi auditului în sectorul agroalimentar: viziuni, contribuţii şi recomandări. Chişinău: Centrul editorial UASM, 2002, p. 14-17.
7. САНДРИКОВА, Т. Исчисление и анализ себестоимости продукции птицеводства. М. : КОЛОС, 1982, 112 с.

INSTRUIREA POPULAŢIEI – ŞANSĂ PENTRU DEZVOLTAREA SPAŢIULUI RURAL

Corina - Georgeta DINCULESCU[1] Institutul de Economie Agrară, România

Dezvoltarea economică şi socială continuă presupune existenţa unei forţe de muncă adaptabilă cerinţelor impuse de piaţa muncii. O piaţă a muncii în continuă schimbare face ca un anumit segment de populaţie să nu mai fie corespunzător la un moment dat, astfel că instruirea trebuie să se realizeze în mod continuu, pe o perioadă lungă de timp, nu doar la şcoală. Fiecare nivel de instruire în plus poate crea oportunităţi mai mari pentru găsirea unui loc de muncă bine plătit şi potrivit aspiraţiilor personale ale fiecărui individ.

Structura forţei de muncă din mediul rural, dispariţia unor activităţi economice şi apariţia altora determină un caracter dinamic al pieţei forţei de muncă. Participarea populaţiei rurale la activitatea economică, prin structura populaţiei active, a populaţiei ocupate şi ratele de ocupare a populaţiei rurale, ponderea şomerilor - sunt doar câţiva indicatori care vin să contureze imaginea de ansamblu a forţei de muncă din spaţiul rural. Analiza acestor indicatori din perspectiva nivelului de instruire, pe grupe de vârstă evidenţiază caracterul determinant al instruirii asupra ocupării forţei de muncă.

Lucrarea de faţă îşi propune să evidenţieze influenţa nivelului de instruire asupra ocupării forţei de muncă din spaţiul rural, în ultimii 15 ani. Totuşi, în analiză şi în tabele, pentru a evita false tendinţe, se regăsesc doar 13 ani, deoarece datele primilor doi ani ai perioadei analizate nu sunt comparabile cu seriile anilor următori, datorită revizuirii definiţiilor aplicate (sursa: INS, AMIGO).

Cuvinte-cheie*: forţa de muncă, ocupare, nivel de instruire, rural.*

Continuous economic and social development demands the existence of an adaptable workforce to the labour market's requirements. A changing labour market makes that a certain segment of the population is no longer appropriate to date, so training should be carried out continuously over a long period of time, not just at school. Each new training level can create greater opportunities for finding well paid work and/or matching to personal aspirations of each individual.

The structure of employment in rural areas, the disappearance of some economic activities and the emergence of others, determine a dynamic labour market. The participation of rural population in economic activity, the structure of the working population, the employed population and employment rates of rural population, the percentage of unemployed - are just a few indicators that come to shape the overall image of the labour force in rural areas. The analysis of these indicators by education level and by age groups highlights the paramount character of training on employment.

This paper aims to highlight the influence level of training on employment in rural areas in the last 15 years. However, to avoid false trends, only 13 years are considered since data for the first two years of the series are not comparable with subsequent years due to the revision of definitions applied (source: Statistics Romania, LFS).

Key words: *labour force, employment, educational level, rural.*

JEL Classification: J21, J24, I25, O15.

Populaţia rurală, după nivelul de instruire

În ce măsură se reflectă nivelul de instruire asupra forţei de muncă se observă din analiza structurii populaţiei după această caracteristică. În perioada analizată, definitoriu pentru populaţia spaţiului rural era în continuare un nivel de instruire inferior[2], chiar dacă acesta a cunoscut o uşoară şi continuă îmbunătăţire.

Cu toate că ponderea persoanelor cu studii a crescut constant, an de an, aproape dublându-se faţă de începutul intervalului analizat, situaţia nu este nici pe departe corespunzătoare unei forţe de muncă suficient de bine pregătită pentru a se adapta noilor specializări cerute de piaţa muncii din mediul rural.

În perioada 2004 – 2015, analiza populaţiei pe grupe mari de vârstă evidenţiază o evoluţie aproape liniară la populaţia în vârstă de muncă, de 15 – 64 ani (această grupă fiind cea mai interesantă datorită faptului că reprezintă segmentul de populaţie cu potenţial de a intra pe piaţa muncii, care susţine/întreţine persoanele vârstnice şi copiii). Totuşi, se constată o inversare în ierarhia celor două niveluri de instruire predominante, dacă în primii ani ai perioadei analizate nivelul inferior era pe primul loc, după anul 2006, populaţia în vârstă de muncă era caracterizată printr-o instruire medie, iar la sfârşitul intervalului analizat se observă chiar o echilibrare a celor două nivele de instruire reprezentative pentru populaţia în vârstă de muncă.

Aceste tendinţe determină ca populaţia rurală în vârstă de muncă, datorită studiilor pe care le are, să nu poată accede la locuri de muncă atractive, cu perspective de carieră profesională şi cu un nivel ridicat al salariului.

Participarea populaţiei la activitatea economică

Pe parcursul perioadei analizate, din cauza lipsei oportunităţilor de angajare sau a limitării acestora, în localităţile din mediul rural populaţia ocupată s-a redus semnificativ, majoritatea populaţiei apte de muncă se îndreaptă spre agricultură. Nu există o specializare deosebită, gospodăria ţărănească se rezumă mai mult sau mai puţin la activităţile conexe cu gospodăria personală, astfel că veniturile obţinute de populaţia rurală sunt foarte mici, insuficiente asigurării traiului, nemaivorbind despre caracterul sezonier şi cu fluctuaţii în funcţie de vreme al muncii în agricultură.

[1] Corina Dinculescu, Institutul de Economie Agrară, corina. dinculescu@gmail. com

[2] S-a folosit gruparea nivelelor de instruire: superior (care cuprinde, conform Clasificării internaţionale Standard a Educaţiei - ISCED 2011 - ISCED 5, 6, 7, 8), mediu (care cuprinde ISCED 3, 4) şi scăzut (în care am inclus ISCED 0, 1, 2 şi cei fără şcoală absolvită).

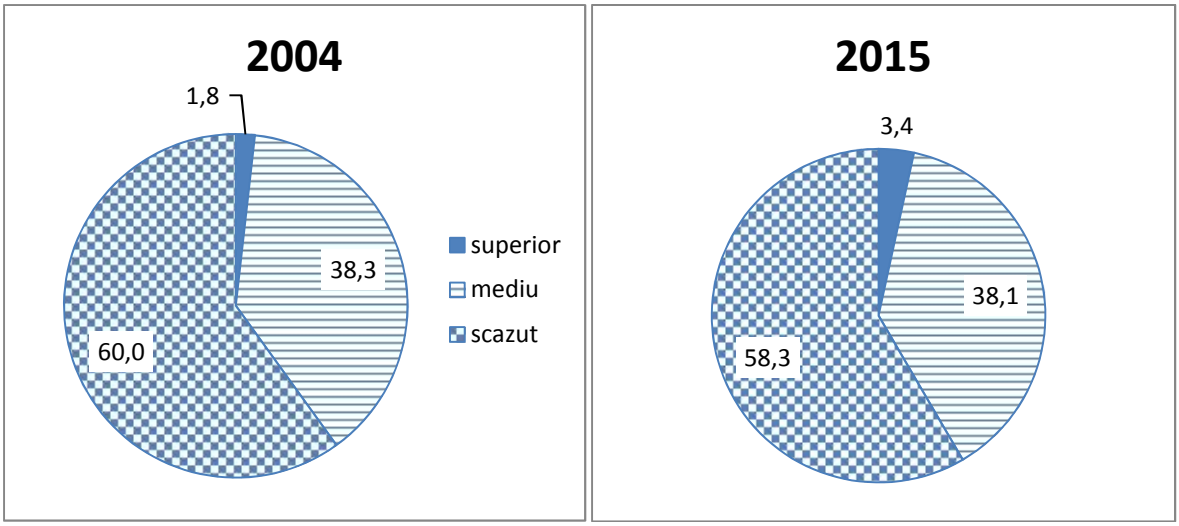


Fig. 1. Structura populaţiei rurale, după nivelul de instruire, în anii 2004 şi 2015 -%
Sursa: calcule proprii pe baza datelor INS

Tendinţe ale ocupării populaţiei rurale după nivelul de instruire

În perioada ultimilor 15 ani, o privire atentă asupra nivelului educațional al persoanelor ocupate din mediul rural relevă modificări semnificative, după cum urmează:

- dacă la începutul intervalului analizat, 44 din 100 persoane ocupate aveau un nivel de instruire mediu (fiind absolvente ale învăţământului liceal, profesional, complementar sau de ucenici), în anul 2015, 54 din 100 persoanele ocupate aveau un nivel mediu de instruire;
- a scăzut numărul persoanelor ocupate care aveau un nivel de instruire inferior (absolvente de învăţământ gimnazial, primar şi fără şcoală absolvită) de la 54% la 40%, pe seama reducerii considerabile (aproape două treimi) a ponderii persoanelor ocupate absolvente de învăţământ primar;
- populaţia ocupată cu studii superioare a ajuns de două ori şi jumătate mai mare la sfârşitul intervalului.

O posibilă explicaţie pentru reducerea celor ponderii populaţiei ocupate cu un nivel de instruire inferior ar fi faptul că persoanele vârstnice au ieşit din viaţa economică activă, lăsând locul generaţiilor cu un nivel de instruire puţin îmbunătăţit..

Toate acestea evidenţiază îmbunătăţirea nivelului de instruire, fără a avea însă rezultate spectaculoase asupra ocupării populaţiei şi, implicit, a dezvoltării mediului rural. Situaţia actuală este de departe de a fi favorabilă, nivelul de educaţie a populației ocupate din mediul rural determinând ocuparea doar a unor locuri de muncă care necesită calificare inferioară.

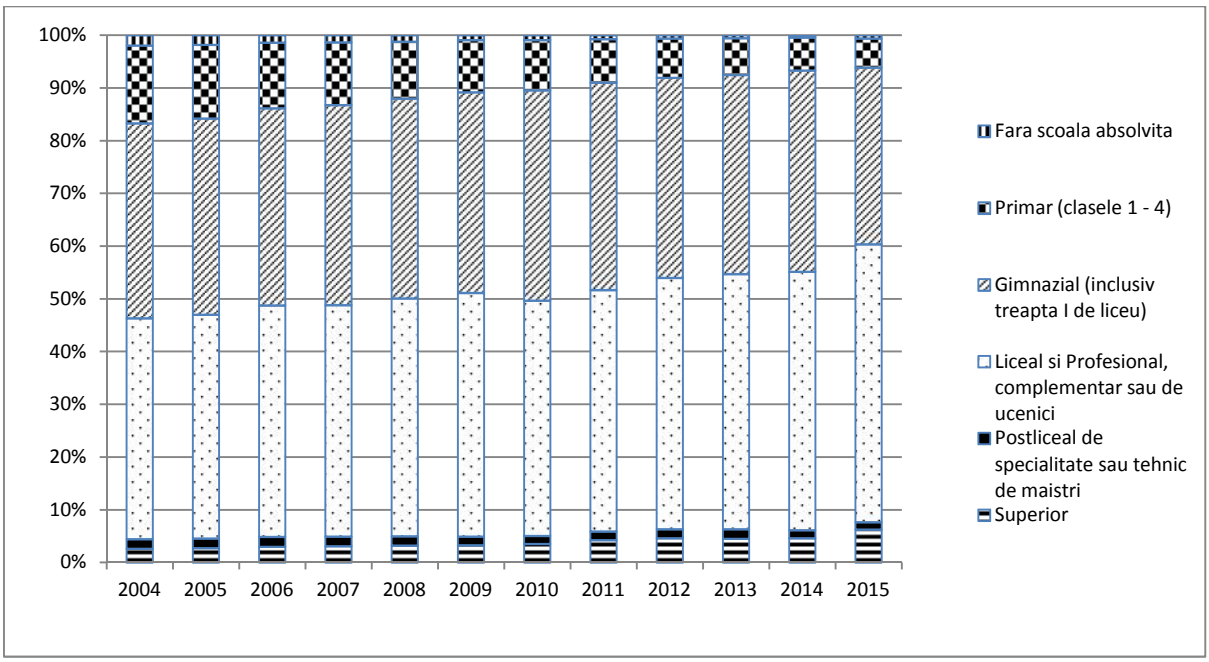


Fig. 2. Ponderea populaţiei rurale ocupate,
după nivelul de instruire, în perioada 2004 - 2015
Sursa: calcule proprii pe baza datelor INS Tempo Online

În anul 2015, structura populaţiei ocupate din mediul rural, după nivelul de instruire şi grupe de vârstă, evidenţiază câteva aspecte semnificative:

- populaţia ocupată în vârstă de până la 55 ani era caracterizată printr-un nivel de instruire mediu (absolventă de învăţământ liceal şi profesional, complementar sau de ucenici) şi inferior (absolventă de învăţământ gimnazial şi treapta I de liceu). De asemenea, se observă o creştere a ponderii populaţiei ocupate cu studii superioare, la fiecare grupă de vârstă componentă (15–24 ani, 25–34 ani, 35–49 ani, 50-54 ani).
  - faţă de începutul perioadei analizate, se observă o reducere a ponderii populaţiei ocupate absolvente de gimnaziu în favoarea învăţământului liceal şi profesional, ceea ce indică o îmbunătăţire a instruirii populaţiei ocupate rurale;
  - la grupa de vârstă 25–34 ani, reducerea ponderii populaţiei absolvente de învăţământ gimnazial se regăseşte în creşterea ponderii celor cu studii superioare, aceasta fiind de peste trei ori mai mare decât cea de la începutul intervalului;
- grupa de vârstă 55-59 ani are un nivel de instruire mediu (peste jumătate din populaţia ocupată era absolventă de liceu, fiind de două ori mai mare decât la începutul intervalului), şi inferior (o treime din populaţia ocupată);
- populaţia ocupată de peste 60 ani are însă un nivel de instruire mai scăzut decât la celelalte grupe de vârstă mai tinere, peste jumătate din persoanele ocupate din această grupă de vârstă având doar o instruire gimnazială - la 65 ani şi peste, mai mult de un sfert din populaţia ocupată avea doar instruire primară.

Rata de ocupare a populaţiei rurale, după nivelul de instruire

Analiza participării efective a populaţiei rurale la activitatea economică evidenţiază o rată de ocupare mare la persoanele tinere, de până la 25 ani (peste 30% în toată perioadă analizată), totuşi în scădere faţă de începutul intervalului analizat. Scăderea remarcată poate fi pusă pe seama fie a implicării tinerilor în economia subterană, fie a emigrării acestora spre alte ţări, fără a-şi declara oficial schimbarea de reşedinţă. Această nedeclarare implică menţinerea persoanelor care emigrează în populaţia rezidentă totală, dar neincluderea în populaţia ocupată, datorită lipsei persoanei din reşedinţa oficială, fapt care se reflectă in mod evident în rata de ocupare mai mică.

Corelaţia dintre nivelul de instruire şi ocuparea populaţiei rurale este evidenţiată prin analiza forţei de muncă - pe măsura creşterii nivelului de instruire al persoanelor, creşte şi gradul de ocupare a acestora. Persoanele cu educaţie mai înaltă reuşesc să se plaseze mai uşor pe piaţa forţei de muncă, fapt care se reflectă în existenţa unor rate mari de ocupare. La polul opus instruirii superioare, persoanele cu un nivel de instruire scăzut îşi găsesc mai greu un loc de muncă.

Astfel, în anul 2014, cea mai mare rată de ocupare se remarcă la populaţia rurală cu studii superioare (76,1%). Pe măsură ce scade nivelul de instruire, scade şi gradul de ocupare, astfel că persoanele cu nivel mediu de educaţie se regăseau la 10 puncte procentuale distanţă, iar cele cu nivel de instruire inferior la 35,9 puncte procentuale. Aşadar, se poate spune că piaţa muncii a fost marcată de absorbţia specialiştilor cu studii superioare (figura 3).

În aproape întreaga perioadă analizată, ratele de ocupare ale populaţiei cu nivel de instruire superior au fost mai mari în medie cu 9,8 puncte procentuale faţă de cele cu nivel de instruire mediu.

Aceeaşi tendinţă constatată anterior se evidenţiază şi în cazul ocupării persoanelor în vârstă de muncă. Astfel, cu cât nivelul de instruire a populaţiei scade, cu atât gradul de ocupare a acesteia este mai redus. Această tendinţă (de scădere) şi ierarhizare a ocupării persoanelor după nivelul lor de instruire (superior, mediu şi inferior) s-a păstrat în întreaga perioadă analizată, ecartul dintre ratele de ocupare ale persoanelor cu studii superioare şi studii medii fiind în medie de 11 puncte procentuale, iar dintre cele cu studii medii şi cu studii inferioare fiind de 17. 9 puncte procentuale.

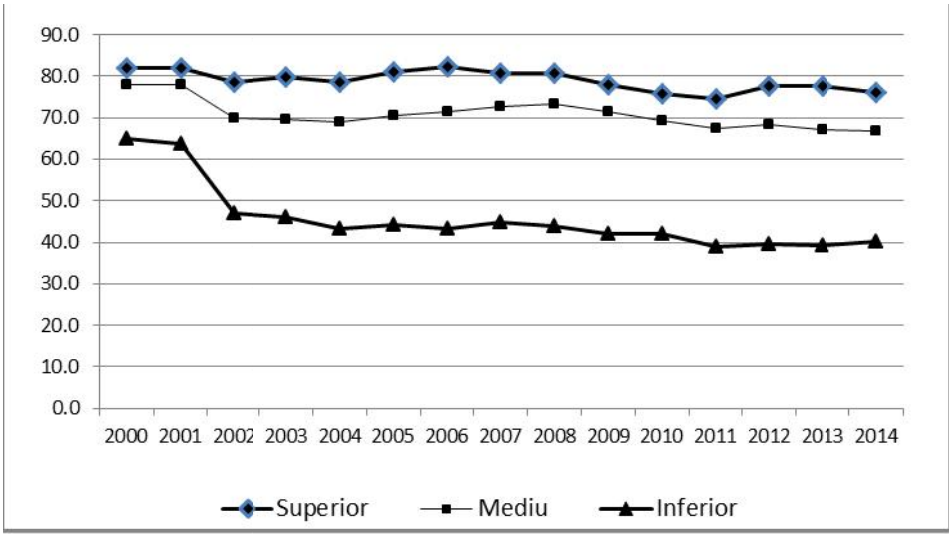


Fig. 3. Rata de ocupare a populaţiei rurale, după nivelul de instruire, în perioada 2004–2014

Sursa: INS, prelucrare proprie

În anul 2014, cel mai ridicat nivel ratei de ocupare pentru *persoanele în vârstă de muncă* s-a înregistrat în rândul celor cu studii superioare (79,8%). Pe măsură ce scade nivelul de educaţie, scade şi gradul de ocupare, astfel că erau ocupate 69,5% dintre persoanele cu nivel mediu de educaţie şi doar 52,4% dintre cele cu nivel scăzut de educaţie.

Pe grupe de vârstă cincinale, în anul 2014, se remarcă aceeaşi ierarhie în ceea ce priveşte ratele de ocupare pe nivele de instruire. Astfel, persoanele cu studii superioare au cele mai mari rate de ocupare (peste 90% la grupele de vârstă 30 - 34 ani, 35 - 39 ani şi 40 - 44 ani), urmate de persoanele cu studii medii, ale căror rate de ocupare maxime (79,7 - 81,8%), s-au concentrat la grupele de vârstă 35- 39, 40 - 45 şi 45 - 49 ani. La aceleaşi grupe de vârstă se observă cele mai mari rate de ocupare a populaţiei cu studii inferioare (67,5 - 69,2%). Se reconfirmă astfel, şi în cazul detalierii pe grupe de vârstă, ideea potrivit căreia pe măsură ce scade nivelul de instruire, scade şi gradul de ocupare.

Şomerii din mediul rural

Structura şomerilor din mediul rural după nivelul de instruire evidenţiază faptul că în anul 2015, ponderea cea mai mare a fost deţinută de şomerii cu instruire liceală şi profesională, în creştere faţă de începutul intervalului analizat cu 5 puncte procentuale, urmată de şomerii cu nivel de instruire gimnazial (inclusiv treapta I de liceu) – în scădere cu 5 puncte procentuale faţă de 2004, dar încă foarte ridicată, arătând un nivel de instruire insuficient pentru aspiraţii înalte.

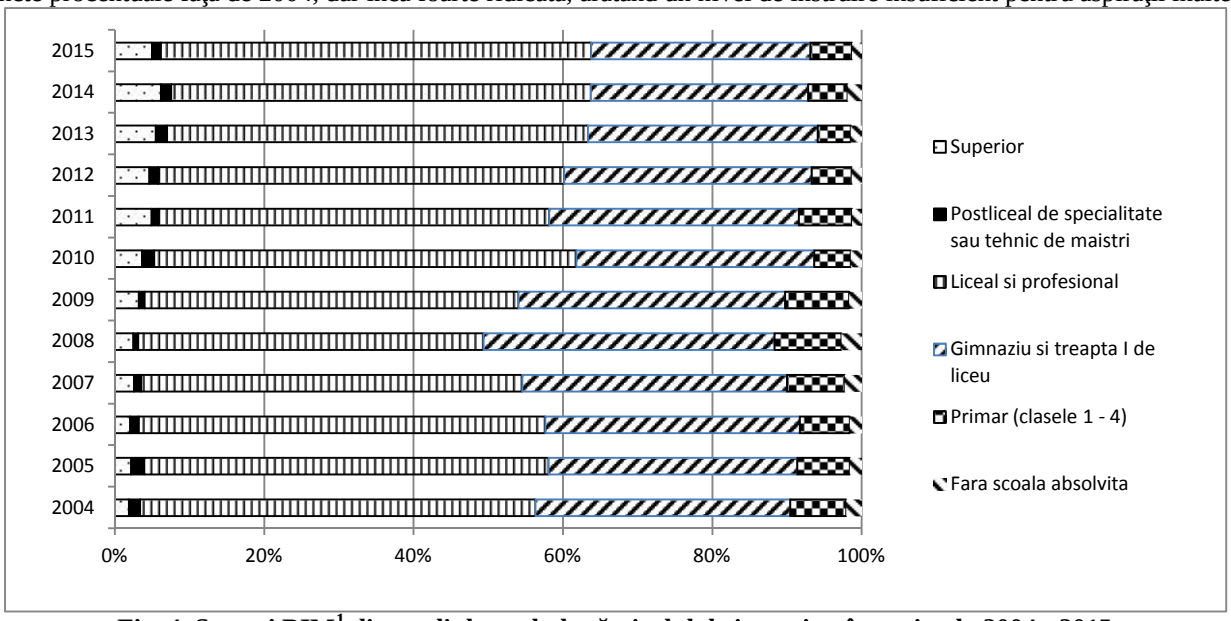


Fig. 4. Şomeri BIM[1] din mediul rural, după nivelul de instruire, în perioada 2004 - 2015

Sursa: INS - Tempo Online

Corelaţia nivelului de instruire şi grupele de vârstă determină anumite particularităţi, definind imaginea şomajului rural, după cum urmează:

- la toate grupele de vârstă se constată o creştere continuă a ponderii şomerilor cu studii superioare în totalul fiecărei grupe de vârstă, în întreaga perioadă analizată;
- mai mult de jumătate dintre şomerii cu studii superioare au fost cuprinşi în grupa de vârstă 25 – 34 ani şi în jur de o treime în grupa de vârstă de 15 – 24 ani.

Aceasta indică, pe de o parte, o neadaptare a sistemului de educaţie la cerinţele pieţei muncii, şomerii cu studii superioare având specializări necerute de piaţă sau cerute în disproporţie cu alte specializări sau specializări cerute de piaţă, dar pentru care sistemul de educaţie nu oferă instruire.

În acest context, autorul consideră că ar trebui să se găsească soluţii de dezvoltare a unor activităţi complementare celor deja existente în mediul rural şi activităţi diferite de acestea, pentru ca populaţia care trăieşte în aceste zone să-şi găsească ocupaţie în întreaga perioada a anului.

[1] Şomerii BIM, conform definiţiei internaţionale (Biroului Internaţional al Muncii - BIM), sunt persoanele în vârstă de 15 - 74 ani care în cursul perioadei de referinţă îndeplinesc simultan următoarele condiţii:
- nu au un loc de muncă şi nu desfăşoară o activitate în scopul obţinerii unor venituri;
- sunt în căutarea unui loc de muncă, utilizând în ultimele 4 săptămâni (inclusiv săptămâna de referinţă) diferite metode active pentru a-l găsi: contactarea agenţiei (naţionale sau judeţene) pentru ocuparea forţei de muncă sau a unei agenţii particulare de plasare în vederea găsirii unui loc de muncă, contactarea directă a patronilor sau a factorilor responsabili cu angajarea, susţinerea unor teste, interviuri, examinări, demersuri pentru a începe o activitate pe cont propriu, publicarea de anunţuri şi răspunsuri la anunţuri, studierea anunţurilor din mica publicitate, apel la prieteni, rude, colegi, sindicate, altă metodă în afara celor menţionate;
- sunt disponibile să înceapă lucrul în următoarele două săptămâni (inclusiv săptămâna în care s-a desfăşurat interviul), dacă s-ar găsi imediat un loc de muncă.

- în perioada analizată s-au redus ponderile şomerilor cu instruire inferioară (gimnaziu, primar) în totalul şomerilor;
- şomerii absolvenţi de învăţământ liceal şi profesional sunt din toate grupele de vârstă, aproape în mod egal repartizaţi. Aceasta se datorează faptului că aceste persoane acceptă mai uşor implicare în „munca la negru”, atât pentru activităţi de lungă durată, dar mai ales pentru activităţile sezoniere, specifice zonelor rurale;
- şomerii de 50 ani şi peste au o pondere redusă în totalul şomerilor, ceea ce poate fi explicat prin faptul că, deşi mai în vârstă şi cu un nivel de instruire redus (în 2015, 90% dintre şomerii de 50 ani şi peste aveau pregătire liceală, profesională sau gimnazială, în creştere cu 13 puncte procentuale faţă de începutul intervalului analizat), sunt expuşi mai puţin riscului de şomaj, datorită stabilităţii pe care o manifestă la un loc de muncă.

CONCLUZII

Prin această lucrare, autorul a intenţionat să transforme o simplă observaţie logică privind dependenţa ocupării de nivelul instruirii într-o concluzie bazată pe analiza datelor statistice disponibile.

Câteva concluzii care reies din rezultatele cercetării prezentate sunt următoarele:

- șansele de a obține un loc de muncă sau un salariu mai bun sunt direct dependente de nivelul de educație şi de instruire continuă;
- grupul de persoane din mediul rural cel mai vulnerabil este cel al tinerilor;
- sistemul naţional de educaţie, atât cel public cât şi cel privat, nu este adaptat la nevoile extrem de dinamice ale pieței muncii;
- în mediul rural procesul investițional este extrem de redus (inclusiv din surse publice) şi pe cale de consecinţă nu apar locuri noi de muncă, iar în cazul în care există intenții de a face investiții, procesul este descurajat din cauza lipsei de persoane calificate pentru locurile de muncă create;
- exploataţia agricolă este foarte mică astfel că agricultura practicată este de subzistenţă;
- disponibilitatea și calitatea datelor au un impact major asupra rezultatelor cercetării:
  - o datorită faptului că există un număr mic de unităţi de observare pentru care datele sunt reprezentative;
  - o ancheta INS în gospodăriile populaţiei,AMIGO, are un eşantion limitat şi nu este actualizat foarte des, fiind remarcate pe perioade mari variații foarte mici, care nu pot fi explicate în comparație cu observațiile din viața reală sau alte surse de date neconvenționale;

Autorul va continua cercetarea prin identificarea mai multor surse de date și lărgirea numărului de variabile. În acelaşi timp se vor identifica şi propune soluţii pentru creşterea gradului de ocupare în rural, acesta fii unul dintre obiectivele prioritare cuprinse în programul strategiei Orizont 2020 privind indicatorii de forţă de muncă.

BIBLIOGRAFIE

1. ANDREI, T., 2003, *Statistică şi econometrie*, Editura Economică, Bucureşti
2. BARON T., BIJI E. (coord.), 2004, *Statistică teoretică şi economică*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti;
3. TRINH LE, JOHN GIBSON, LES OXLEY, *Measure Of The Stock Of Human Capital In New Zeeland*;
4. *ALKA OBADIĆ*, 2004, *Comparison of basic macroeconomic indicators on the labour markets of a select group of countries*, Project: The competitiveness of Croatia’s human resources*;*
5. OECD Skills Outlook, 2015, *Youth, Skills and Employability*;
6. Simona Ghiţă, 2005, *Statistica resurselor de muncă*, Editura Meteor Press;
7. PREDA D., 2002, *Ocuparea forţei de muncă şi dezvoltarea durabilă*, Editura Economică, Bucureşti;
8. DINCULESCU C. G., CHIRIŢESCU V., GAVRILESCU C., *Forţa de muncă - resursă strategică pentru dezvoltarea rurală durabilă*, Editura Academiei, Bucureşti*;*
9. DINCULESCU C. G., *Calitatea resurselor umane - Factor determinant al dezvoltării durabile a spaţiului rural*, (în curs de apariţie la Editura Academiei), Bucureşti;
10. INS, *Forţa de muncă în România: Ocupare şi şomaj, în anul 2014*
11. INS, *România în cifre*
12. INS, 2002 - 2015, *Anuarul statistic*
13. *** EUROSTAT - http://epp. eurostat. ec. europa. eu
14. *** INS - www. insse. ro/

DEZVOLTAREA TURISMULUI RECREATIV ÎN ISRAEL ISRAEL TOURISM DEVELOPMENT RECREATION

Abo Arabeha HAFEZ, manag., Israel
Elkakan GASSER, manag., Israel
Hani Abu RABIA, manag., Israel
Ouda Abu GUDA, manag., Israel

Turismul în Israel se dezvoltă rapid, și joacă un rol important în procesul de formare a bugetului național. Turiștii aleg excursiile în Israel, datorită o uimitoare oportunități de recreere. Israelul este reprezentat de facilități moderne pentru a se satisface toate gusturile și cu o infrastructura turistică dezvoltată. Tipul de cazări depinde de scopul vizitei – excursii, pelerinaj, cultural-istorice, divertisment pe coastă. În primul caz, alegerea cade pe hotele, aproape de principalele atracții, în orașe. Aici există o mulțime de hoteluri de la ieftine, dar bine echipate, până la apartament uimitoare, satisfăcând cele mai înalte standarde. Camerele sunt elegante, dotate cu cele mai noi tehnologii, cu vederi atractive, piscine, cluburi de spa și fitness excelente, restaurante și baruri, centre de conferințe bine echipate. În cazul doi, este mai bine de ales un hotel de pe coasta cu camere confortabile cu vederi frumoase la mare. Unele hoteluri de acest tip au propriile lor plaje echipate. Israelul prezintă multiple elemente de atractivitate turistică: vestigii cultural-istorice, pelerinaj, medical, recreativ etc. Majoritatea turiștilor provin din SUA, Rusia, Germania, Olanda, Franța, Marea Britanie etc. Turismul reprezintă o sursă considerabilă de venit în PIB-ul țării.

Cuvinte-cheie: *turism, recreere, cazare, hotele, turism medical, turism receptor.*

Tourism in Israel is growing rapidly and plays an important role during the formation of the budget. Tourists choose trips to Israel because of its amazing recreational opportunities. Israel is represented by modern facilities and developed tourist infrastructure that can satisfy all tastes. Type of accommodation depends on the purpose of the visit - tours, pilgrimage, cultural, historical and entertainment on the coast. In the first case, the choice falls on hotels, close to the main attractions in the cities. Here there are plenty of hotels from cheap, but well equipped to amazing apartment that can satisfying the highest standards. The rooms are elegant and equipped with the latest technologies with attractive views, pools, spa and fitness clubs, excellent restaurants and bars and conference centers. In the second case, it is better to choose a hotel on the coast with comfortable rooms with beautiful sea views. Some hotels of this type have their own equipped beaches. Israel presents many elements of tourist attraction: cultural and historical relics, pilgrimage, medical, recreational, etc. Most tourists come from the US, Russia, Germany, Netherlands, France, UK, etc. Tourism represents a significant source for the country's GDP.

Key words: *tourism, recreation, accommodation, hotel, medical tourism, inbound tourism.*

JEL Classification: F200, F230, M21, O140

Introducere. Turismul, în special pelerinajul, este un important articol al veniturile Israelului. Datorită climei calde, atractivității și geografiei unicale - de vârfurile acoperite de zăpadă ale muntelui Hermon, unde sunt stațiuni de schi, și pădurile din Galileea până la safari în deșertul Iudeei și Arava, Israelul atrage un număr mare de turiști. Numărul de turiști a sporit după abolirea politicii de vize pentru turiștii din unele țări. Regimul de vize cu Rusia a fost anulat din 2008, cu Ucraina anulat din februarie 2011. Cetățenii români care călătoresc în Israel în scopuri turistice nu au nevoie de viză de intrare pentru o ședere de maximum 90 zile, într-un interval de șase luni. Se cere viză de intrare pentru cetățenii din Armenia, Azerbaidjan, China, Kazahstan, Kîrgîzstan, Tadjikistan, Turkmenistan, Turcia, Uzbekistan. Nu este necesară viza pentru cetățenii din Belarus, Australia, Brazilia, SUA, Marea Britanie și State Membre ale Acordului – Schengen, Moldova (doar cu pașapoarte biometrice).

Scopul cercetării constă în cercetarea pieței turismului din Israel, găsind lacune și oportunități în dezvoltare pentru a prezenta recomandări perfecționării turismului receptor din R. Moldova

Metodologia cercetării apelează la metode statistice, comparare, istorice, inducție, deducție etc.

Cercetare și analiză. Dezvoltarea complexului recreativ-turistic (CRT) din Israel, ponderea căruia în structura PIB îi revine 3%, este favorizat de unii factori ca: climatici – ieșire la Marea Roșie și Marea Mediterană [1]; religios – în Israel se află locurile sfinte pentru musulmani, iudaiști, creștini, așa cum Zidul Plângerii, Sfântul Mormânt, Cupola Stâncii din Ierusalim [21]; cultural-istorice: dealuri istorice biblice la Meghido, Hațor, *Beer* Sheva etc. [3]. Potrivit serviciului de statistică al Israelului, numărul turiștilor, care vizitează țara, crește anual. [4] Astfel, numărul de vizite a fost mai mult de 31% în 2013 decât în 2009 (tabelul 1).

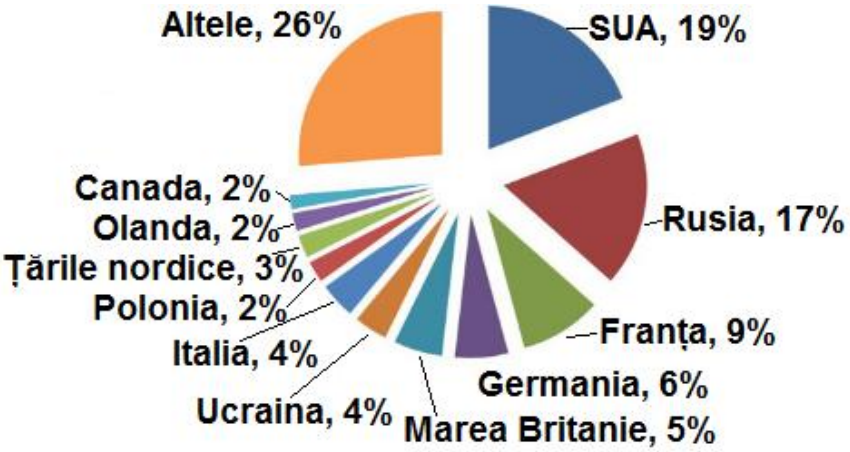


Fig.1.Turismul în Israel după țara de origine, 2015[4]

În mod tradițional, cel mai mare număr de turiști sosesc în Israel din Statele Unite ale Americii și Rusia [5]. În 2012, a vizitat Israelul 380 mii de turiști ruși, dar luând în calcul numărul de vizitatori pentru o zi, care vin pentru excursii scurte din țările învecinate, cum ar fi Egiptul și Turcia, numărul total de turiști din Rusia s-au ridicat la 600 mii. persoane, adică 17,3% din numărul total al turiștilor care vizitează Israelul. În 2013, comparativ cu 2012 creșterea numărului turiști din Rusia este în creștere, egal cu numărului total de vizite în Israel, cu toate acestea, din SUA au sosit cu 2% mai mulți turiști decât din Rusia (tabelul. 2).

Tabelul 1. Sosiri și plecările și vizitatori din străinătate Israelieni (mii) [5; 9]

Anii	Israelieni	Vizitatori din străinătate			
		Turiști - total	Grand total	vizitatorii de o zi	
				pasageri de croazieră	Total
2011	4387. 2	2802. 3	3344. 1	237. 1	541. 8
2012	4348. 6	2862. 6	3407. 1	251. 1	634. 5
2013	4756. 7	2919. 6	3497. 6	256. 8	578. 0
2014	5180. 7	2923. 0	3247. 5	87. 7	324. 5
2015	5891. 1	2802. 6	3111. 8	95. 4	309. 2

Tabelul 2. Dinamica turiștilor din Rusia și SUA în Israel, 2012-2013[2; 8; 9]

Indicatori	Anul		2013 către 2013,%
	2012	2013	
Total turiști în Israel, mii	3522	3540	100,50
Numărul turiștilor din Rusia, mii persoane	600	603	100,50
Ponderea turiștilor din Rusia,%	17,04	17,03	99,99
Numărul turiștilor din SUA, mii persoane	610	623	102,13
Ponderea turiștilor din SUA,%	17,32	17,60	101,62

Factorul principal al creșterea fluxului de turistic din Rusia în Israel a fost decizia de a anula regimul de vize cu Rusia în 2008. Așa că pe parcursul perioadei după 2008, numărul turiștilor din Rusia a crescut cu mai mult de 1,5 ori [6] (tabelul 3).

Tabelul 3. Fluxul de turiști din Rusia în Israel, după 2008 [2]

Scopul călătoriei	Anul				
	2008	2009	2010	2011	2012
Total	215402	226414	283140	335933	339029
Turism	98708	134684	184776	225976	219019
Afaceri	5908	3675	5095	5934	6484
Altele	110786	88055	93269	104023	113526

Decalajul dintre datele statistice Israel și Rusia constituie circa 40%, deoarece Росстат nu ține cont de numărul de vizitatori în Israel pentru o zi din țările învecinate.

Turismul în funcție de modul de călătorie în Israel

Din 3,3 milioane de vizitatori în 2014, 2,5 milioane au sosit pe calea aerului (78%), o scădere de 2% față de 2013. Aproximativ 400. 000 au sosit prin frontierele terestre (12%), constituind o creștere de 5% față de 2013.

Turismul în Israel după țara de origine

Ca şi în anul 2013, turismul din SUA a continuat să reprezinte cea mai mare țară după originea turiștilor sosiți în Israel, constituind 626 mii de vizitatori, care au sosit în 2014, (reprezentând 19% din totalul turiștilor sosiți), fiind cu 1% mai mult decât în 2013. Locul doi îl ocupă turismul din Rusia, cu 567 mii de vizitatori, o scădere de 6%. Turismul din Franța se plasează pe locul trei, cu aproximativ 301 mii de vizitatori, urmata de Germania (196 mii) și Marea Britanie (179 mii).

Caracteristicile turismul în Israel

• 56% din turismul de intrare a fost turismul creştin (din care 41% sunt catolici, 26% protestanți și 22% ortodocşi din Rusia), 24% turism evreiesc, şi restul de alte culte religioase sau non afiliate.

• 58% dintre turişti au fost vizitatori noi, iar 42% vizitatori de revenire.

• 21% definit vizita lor, ca parte a unui pelerinaj, 26% ca scop - turismul și călătorie, 11% - ca concediu şi petrecerea timpului liber. În general, 58% a constituit vizita în scopuri turistice, 23% au vizitat prietenii sau rudele, iar 11% au sosit pentru afaceri sau pentru a participa la convenții/simposioane.

• 27% au venit ca parte a unui turneu organizat, 10% - în cadrul unui pachet de afacere, iar 63% au venit ca ajustaje (turişti individuali).

• 64% dintre turişti au rămas în hoteluri, 22% au rămas la prietenii sau rude şi 5% au rămas în cămine pentru tineret, 1% au rămas în cămine religioase, 6% au rămas în apartamente închiriate sau deținute.

Tabelul 4. Sosirea vizitatorilor în Israel, după țară [5]

Țara	2015			2014		2013	
	Turişti	Vizitatori de o zi	Turişti	Vizitatori de o zi	Turişti	Vizitatori de o zi	Turişti
	%	mii					
Grand total	100	309,2	2799,4	324,5	2926,5	578,0	2961,7
Asia - total	9,6	17,8	268,1	14,5	252,6	21,6	259,3
-China	1,7	0,4	47,0	0,6	32,4	0,5	25,0
-Singapore	0,3	0,1	9,7	0,1	10,4	0,1	10,6
-Coreea de Sud	0,8	0,3	22,3	1,0	21,6	2,9	28,1
Africa	2,4	2,1	67,9	1,9	68,3	2,5	72,6
Europa, total	57,6	259,8	1611,5	275,3	1765,8	507,2	1773,4
-Ucraina	4,0	25,3	112,7	21,7	110,7	26,5	108,0
-Germania	5,7	38,0	159,8	31,9	192,3	94,2	159,8
-Olanda	1,7	1,7	47,7	1,6	50,2	5,1	52,0
-Marea Britanie	6,2	23,3	174,6	15,5	164,6	43,8	173,3
-Moldova	0,3	1,4	42,2	2,0	45,3	4,7	47,9
-Franța	10,5	6,4	293,7	9,7	288,9	23,2	292,3
-România	1,5	1,9	43,2	1,6	43,1	2,1	34,6
-Rusia	10,5	120,7	294,0	144,5	411,4	198,1	405,0
America de Nord	25,2	21,1	706,3	24,2	685,9	32,5	683,9
-SUA	22,2	16,9	620,3	19,5	602,6	25,6	597,2
-Canada	2,3	3,2	63,5	3,6	62,6	5,4	65,3
America de Sud	3,3	4,1	92,3	4,7	98,7	6,6	110,0
-Argentina	1,5	1,6	42,3	1,8	50,1	2,4	54,0
Australia	1,0	3,2	28,7	2,8	30,3	5,8	32,5

Cele mai populare oraşe din Israel, vizitate de turişti străini

Ierusalimul este oraşul cel mai vizitat de turiştii sosiți în Israel, (82% din totalul turiștilor). Tel Aviv-Jaffa deține locul doi cu 67% din totalul turiștilor care au vizitat și pe locul al treilea, zona Marii Moarte, cu 54%. Tiberias şi Marea Galileii deține locul al patrulea, cu 38% din totalul turiștilor, urmată de zona Galileea, cu 34%. Cele mai vizitate surse din Internet în 2014, se număra Zidul de Vest (74%), Cartierul evreiesc din Ierusalim (68%), Biserica Sfântului Mormânt (59%), Via Dolorosa (53%) și Muntele Măslinilor (52%). Cele mai populare în 2015 au rămsa direcțiile turistice Ierusalim, Tel-Aviv, Marea Moartă, Tiberias, Marea Galileei.

Satisfacția turistică

Nivelul de satisfacție al turiștilor, care au vizitat Israelul, în 2013, a fost foarte bune spre excelent (4. 3 din 5 - excelent). Serviciile au primit un rating ridicat inclusiv: siturile arheologice (4. 5); ghizi turistici și excursii organizate (4. 4); securitatea personală (4. 3). Printre aceste servicii care nu au atât de mare rată a: băile publice (3. 5), taxiuri (3. 4) și valoarea monedelor (3. 1).

Contribuția turismului la economia israeliană

Veniturile totale în Israel din turism în 2014 este estimat la aproximativ 41 de miliarde ILS, o uşoară scădere comparativ cu 2013. **(**1 ILS = 5,2404 MDL).

Numărul de angajați în economia israeliană, ca urmare a activităților turistice se ridică la aproximativ 110. 000 în 2014, aproximativ o treime dintre aceștia sunt angajați în hoteluri. Numărul total al salariaților din industria turismului (directă și indirectă) se ridică la circa 200. 000, 6% din totalul salariaților din Israel.

Ministerul Turismului din Israel a raportat că numărul total al turiștilor care vizitează țara în 2015, estimată la mai mult de trei milioane de persoane, ce este doar 3% mai puțin decât în 2014, în ciuda situației geopolitice și redresării economiei naționale [5].

Se remarcă o creștere a numărului de zboruri spre Eilat și numărul creșterea numărului de unități de cazare în construcție. Concomitent crește volumul de finanțe alocate publicității și marketingului peste hotare. În 2015 Israelul a fost vizitat de 586,000 de turiști din SUA, reprezentând aproximativ 20% din numărul total de turiști. Numărul de turiști din Rusia a scăzut cu 26%, comparativ cu 2014 și s-au ridicat 392 de mii. Turiștii, care vizitează multiplu Israelul constituie a doua cea mai mare sursă de turiști în Israel. Mulți turiști vizitează Israelul din Franța, Marea Britanie, Germania[2].

Nu mai puțin de 78% dintre turiștii au sosit în Israel pe calea aerului și doar 9% - pe cale terestră, care este cu 27% mai puțin decât în 2014. Jumătate dintre turiști au vizitat Israelul pentru prima dată, aproape un sfert a venit ca parte turismului organizat, iar 22% dintre turiști s-au definit scopul vizitei sale ca un pelerinaj.

În același timp, industria hotelieră din Ierusalim, suferă pierderi din cauza recentul val de atacuri teroriste - nivelul de ocupare a scăzut drastic începând cu luna octombrie 2015.

Tabelul 5. Dinamica veniturilor de la turismul internațional în Israel [6; 9]

Indicatorii	Anul		
	2011	2012	2013
ILS, miliarde	33	38	40
Dinamica de la an la an,%	109,3	-	105,3

Sursa:http/:goisrael ru;http/:www.gks.ru

Tabelul 6. Veniturile de la turismului recreativ în Israel [2; 5]

Indicatorii	Israel
Veniturile de la turismul internațional, milioane USD	9428
Numărul de turiști străini, milioane	3,5
Venitul mediu de la un turist, USD	2694

Cele mai importante pe care și le stabilește Ministerul Turismului din Israel, sunt legate de dezvoltarea infrastructurii turistice și asistența activă a antreprenorilor, care doresc să investească în afaceri de turism. În prezent, sunt alocate fonduri pentru dezvoltarea obiectelor de atractivitate turistică. Actualmente ajutorul de stat constituie 10%. Doar în 2013-2014 au fost alocate turismului din Israel mai mult de 287 milioane USD din partea SUA sub forma unor subvenții pentru dezvoltarea infrastructurii turistice. Astfel, antreprenorii implicați în construire în cel mai vizitat oraș din Israel - Ierusalim, au dreptul de a primi subvenție specială pentru o sumă egală cu 28% din investiții [9].

Businessul hotelier din Israel cuprinde 240 de hotele, oferind 47900 de numere. Mulți turiști dau prioritate apartamentelor particulare sau hotelelor pentru tineret din cauza prețurilor înalte. Cerințele dure din partea statului față de domeniul serviciilor turistice este cauza prețurilor înalte din unitățile de cazare [4].

Tabelul 7. Tipurile de hotele din Israel, 2015[2]

	Cazarea turiștilor în unități de cazare				
	Sate de vacanță	*** Deluxe**	*** Clasa întâi**	*** Turist Clasa**	**total**
Hotele	…	126	93	49	374
Camere	1948	12303	16624	13152	50607
Paturi	6147	29859	39455	30676	123713
Persoana-nopți (mii)	949,1	4524,8	7480,0	5866,7	21686,2
Turiști -SUA	54	723,9	998,7	1158,7	3155,8
-europeni	90,1	938,4	1001,3	969,7	3453,0
Venituri (mil. USD)	80,6	406,1	823,3	1041,0	2563,2

În Israel nu există nici o clasificare de hotel stele, dar există o diviziune pe anumite clase de propriul lor sistem: 3* - Turist Clasa, 4* - Clasa întâi, 5* - De lux. Clasificarea este stabilită de operatorii de turism, având în vedere standardele general acceptate pentru comoditatea de turiști. Setul standard, inclusiv facilități: aer condiționat, telefon, televizor, toaletă și duș. Mini-bar, seif și uscător de păr în cameră Hotel 4* și 5*. Toate hotelurile din Israel îndeplinesc standardele mondiale[5; 8].

Cele mai prestigioase cluburi de recreere se află în Tel-Aviv, spre deosebire de Ierusalim, unde sunt cele mai multe baruri[3; 6].

1. “Fabrique” (Tel-Aviv, Hamasger 18 colț cu Rival, în clădirea KIA Motors).

2. “Fashionbar” (Herbert Samuel 1, colt cu Yehuda haLevi). Este clubul oficial al canalului “Fashion-TV”.

3. “Baroccobar” (fostul “Sohobar”). Se poziționează ca “pentru publicul elitar”.

4. Restaurantul-club “Byblos” (Kaufman 6, faleza Tel-Aviv). Ziua funcționează ca restaurant, joi – ca club, sâmbăta – karaoke-bar. Intrarea - liberă. Vârsta medie a vizitatorilor - 35+. La intrare - Face Control, bazat pe DC (dress-code) — preferință se acordă stilului “elegant”.

5. “Opera” (Shaul Hamelech Boulevard 19). Este un club pentru tineret din Tel-Aviv, vârsta medie a vizitatorilor - 20-25 ani.

În prezent, Ministerul Turismului din Israel a pregătit deja câteva proiecte de măsuri care ar trebui să ajute la reducerea prețurilor. De exemplu, reevaluarea hotelurile de către experții internaționali după mai mult de 250 de criterii. Această măsură va permite de a ajusta în mod proporțional costului de cazare, în funcție de clasa hotelului. In scopul de a reduce costul odihnei după martie 2012, Israelul a semnat acorduri de "cer deschis" cu Uniunea Europeană. Acest acord permite să ridice restricțiile impuse de zbor între Israel și Europa [5].

Principalele priorități ale guvernului Israelului de a extinde industria turismului constă în dezvoltarea zonelor de agrement a infrastructurii din Marea Moartă. Investițiile, care vor fi cheltuite pentru acest proiect timp de 5 ani, ar putea ajunge la 250 milioane EUR. În lista de priorități sunt, de asemenea, stațiunea de la Marea Roșie, ca Eilat. Poziționarea sa ca un oraș unical, modernizat cu o infrastructură turistică modernă, în cazul în care se poate combina unități de cazare confortabile, vacanță de plajă și de a participa într-o varietate de programe culturale.

Dar, este demn de remarcat și măsurile negative, preconizate pentru adoptare de către Guvernul Israelului. Printre acestea se numără scutiri de la 17% din TVA pentru cazarea în hotel și închirieri auto. Această măsură poate duce la faptul că Israelul va deveni unul dintre cele mai scumpe destinații pentru turiști. Potrivit unui raport al Forumului Economic Mondial, Israelul se clasează pe locul 133 din 140 de țări privind costul odihnei. Introducerea TVA-ul va crește costul odihnei în Israel, 7%. Acești factori pun sub semnul întrebării perspectivele pentru dinamica pozitivă a dezvoltării industriei turistice [1].

Crește rolul Israelului ca un centru internațional pentru turism medical. Conform estimărilor guvernului israelian, în fiecare an pentru tratament în Israel sosesc circa 30 mii persoane, dintre care aproximativ jumătate sunt cetățeni din Rusia și CSI. Venituri clinicilor israeliene de stat de la tratarea pacienților străini, constituie 62 de milioane USD, se consideră că costul mediu al vizitei unui pacient este de aproximativ 5 mii USD [2].

In concluzie, trebuie remarcat faptul că îmbunătățirea industriei turismului, va contribui la creșterea economică și a altor sectoare economice, cum ar fi construcțiile, transportul, comerțul, acționând ca un multiplicator. Extinderea sectorului educației, dat fiind că pentru turiștii străini, un factor important în alegerea vacanței pentru o țară străină este un nivelul serviciilor. O țară cu un nivel ridicat de dezvoltare a sectorului turistic este atractivă pentru investitori mari, atât pentru piața internă cât și externă. Cu toate acestea, pentru dezvoltarea complexului recreativ-turistic (CRT), devin importante nu doar politica de investiții competente, dar, soluțiile interguvernamentale, cum ar fi eliminarea/simplificarea vizelor turistice, ca rezultat a crescut foarte mult fluxul de turiști între țări.

Ar trebui remarcat condițiile economice nefavorabile privind rata de schimb valutar, care se reflectată în costul călătoriilor/excursiilor externe, care vor crește proporțional cu creșterea ratei de schimb valutar. Odată cu creșterea costului călătoriilor turistice cererile pentru ele se vor reduce, iar stațiunile cu costuri mai mici vor deveni tot mai populare. Desigur, mult va depinde de longevitatea acestor tendințe, dar, în general, se va reflecta pozitiv asupra producătorilor interni de bunuri și servicii și vor forma avantaje bune pe piața turistică.

BIBLIOGRAFIE

1. Călătorii în Israel. http ://www. goisrael. ru/Rus/Pages/default. aspx
2. Central Bureau of Statistics. 2016. URL: http ://www. cbs. gov. il
3. Cluburi de noapte. Israel. http ://isravid. com/allobjectct/Razvlecheniya/Diskoteki/
4. http ://mfa. Gov. il/MFA/PressRoom/2015/Pages/3-3-million-visitors-to-Israel-in-2014. aspx
5. Ministry of tourism of Israel. 2015. URL: http//: goisrael. ru (date of the address 20. 08. 2016).
6. Odihnă la Marea Mediterană. http ://tourism. goisrael. ru/taxonomy/term/54
7. Plajele Israelului. http ://svoytour. com/israel/plyazhi-izrailya/
8. The record number of tourists visited Israel in 2013//RIA. RU: network edition of «RIA No- vosti». 2014. January.
9. Хорошкин Ю. Н., Филобок А. А. Туристкий комплекс Израиля. Сосременное состояние и перспективы развития. В. : Вестник АГУ. Выпуск 2(137) 2014

EFICIENŢA UTILIZĂRII POTENŢIALULUI FUNCIAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Corina ARNAUT, cercet. şt., INCE

O parte semnificativă a economiei Moldovei are sectorul agricol. Este cunoscut faptul că aceasta este principala ramură a economiei, care ar trebui să satisfacă cerințele alimentare ale populației. In acest articol se analizează ponderea producţiei agricole globale în componenţa produsului intern brut şi nivelul folosirii potenţialului productiv în toate categoriile de gospodării din Republica Moldova.

Cuvinte-cheie. *Agricultura, ponderea producţiei agricole, pontenţial productiv, fond funciar, suprafaţa productivă.*

A significant share of the Moldovan economy has the agricultural sector. It is known that this is the main branch of the economy, which should satisfy the food requirements of the population. This article examines the share of global agricultural output in GDP (gross domestic product) composition and the use of productive potential in all categories of households in Moldova

Key words: *Agriculture, the share of agricultural production, productive potential, land fund, productive area.*

În Republica Moldova agricultura este ramura de bază a economiei naţionale, deoarece în această ramură este preocupată mai mult de 60% din populaţia ţării. Mai mult ca atît, în structura exportului, produsele agricole ocupă o cotă semnificativă.

Analizînd ponderea producţiei agricole globale în componenţa produsului intern brut, constatăm o reducere în dinamică (figura 1).

Astfel, dacă în anul 2008 ponderea producţiei agricole constituia aproape 20% (19,8%), apoi în anul 2014 – 13,4%. Începînd cu anul 2008 şi pînă în anul 2012, observăm o reducere considerabilă cu 8,6 puncte procentuale. Din 2012 pînă în anul 2014 se atestă creşterea ponderii agriculturii cu 2,2 puncte procentuale. Însă în ultimii 3 ani nu a fost atinsă ponderea medie anuală (2007- 2014), care conform calculelor noastre agricultura ocupă în componenţa PIB 15,6%.

Aceste rezultate ne atestă despre o diminuare a producţiei agricole globale în ultimii ani din cauza reducerii eficienţei utilizării fondului funciar.

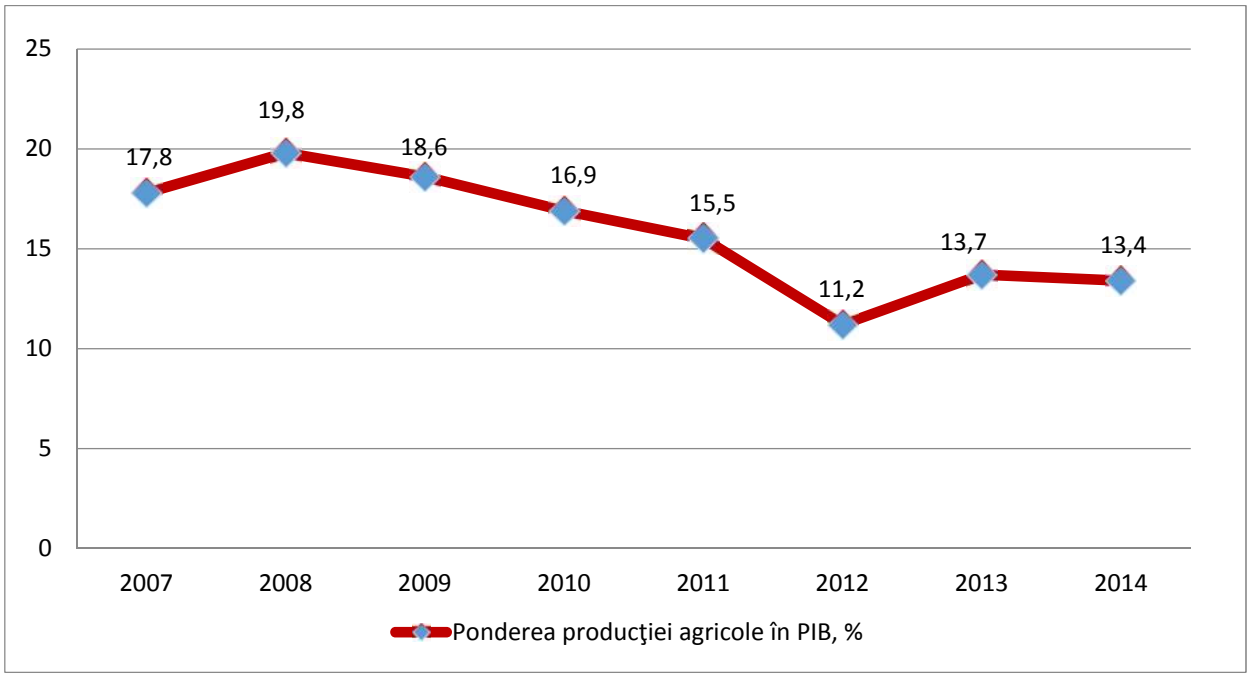


Fig.1. Ponderea producţiei agricole globale în componenţa produsului intern brut

Sursa: Calculele autorului în baza Anuarului statistic al Republicii Moldova.

Dat fiind faptul că pămîntul constituie factorul fundamental al producţiei agricole, utilizarea lui raţională ce permite obţinerea producţiei maxime cu costuri minime, devine un obiectiv principal pentru ţara noastră. În hotărîrile recente al guvernului Republicii Moldova se stipulează că dezvoltarea unei producţii agricole de înaltă productivitate se materializează în condiţiile folosirii raţionale a pământului. În conformitate cu Programul Naţional complex de sporire a fertilităţii solului în 2001-2020 „prin utilizarea raţională a terenurilor agricole se asigură o colaborare armonioasă între factorii naturali şi cei umani, fapt ce contribuie la prevenirea şi combaterea degradării solurilor, cât şi la sporirea productivităţii acestora”. (2, p. 52-53).

Pentru a analiza eficienţa utilizării potenţialului productiv a fondului funciar în gospodăriile agricole vom folosi datele efective pe fiecare an şi în medie pe perioadele 2000-2005, 2006-2010 şi 2011-2015 vizând producţia medie la hectar în profilul culturilor agricole (tab. 1, 2 si 3).

Rezultatele investigaţiilor ne permit să constatăm, că actualmente potenţialul productiv al fondului funciar se utilizează la nivel de 52,3% - 75,5%. (3, p. 86).

Analizând în dinamică producţia grâului de toamnă putem constata, că suprafeţele însămânţate variază de la 202 în 2003 până la 442,7 mii hectare în 2002, adică amplitudinea a constituit 240,7 mii hectare, ceea ce se explică prin faptul că în anul 2003 o mare parte din suprafeţele ocupate cu grâu de toamnă au îngheţat şi în rezultat randamentul unui hectar a diminuat pînă 5 chintale.

Tabelul 1. Dinamica producţiei grâului de toamnă şi nivelul folosirii potenţialului productiv în toate categoriile de gospodării din Republica Moldova

Anii	Suprafaţa productivă,mii hectare	Producţia globala,mii tone	Producţia medie la hectar, chintale		Producţia medie la hectar în% faţă de:	
			în medie pe an	în medie pe perioadă	Randamentul maxim în med. pe perioadă	Potenţialul real
A	1	2	3	4	5	6
2000	369,9	725,0	19,6			
2001	433,9	1180,2	27,2			
2002	442,7	1113,1	25,1			
2003	202,0	100,6	5,0	23,24	90,25	73,31
2004	310,8	853,9	27,5			
2005	401,2	1047,1	26,1			
2006	290,2	677,9	23,4			
2007	307,1	402,1	13,1			
2008	408,6	1277,4	31,3	22,75	88,35	71,77
2009	353,2	736,7	21,0			
2010	328,2	744,2	22,9			
2011	301,8	794,8	26,0			
2012	316,1	495,2	15,8			
2013	366,6	1008,6	27,6	25,75	100,00	81,23
2014	348,6	1101,7	31,7			100,00
2015	345,5	922,3	26,7			
În medie 2000- 2015	345,4	823,9	23,9		92,82	75,39

Sursa: Calculele autorului în baza datelor Biroului Naţional de Statistică al Republicii Moldova.

Comparând datele medii pe perioade a randamentului unui hectar observăm o tendinţă de reducere în dinamică.

Astfel, în medie pe perioada anilor 2011-2015 producţia de grâu la hectar a constituit 25,75 chintale, ceea ce este rezultatul cel mai înalt în ultimii 16 ani. Randamentul maxim al unui hectar de grâu de toamnă a constituit 31,7 chintale în anul 2014. Această cifră poate fi considerată ca potenţial real care deja a fost atins în condiţiile Republicii Moldova. Faţă de potenţialul real producţia medie la hectar al grîului de toamnă în perioada 2011 – 2015 a alcătuit 81,23%.

Producţia medie la hectar în perioada 2000-2005 a alcătuit 23,24 chintale, ceea ce e cu 2,51 chintale mai mică faţă de media pe anii 2011-2015. Însă cel mai mic randament la hectar a fost obţinut în perioada 2006 – 2010 – 22,75 q. În raport cu randamentul maxim (2011-2015) şi potenţialul real acesta constituie respective 88,35% şi 71,77%.

Una din principalele culturi tehnice pentru Republlica Moldova cu mari perspective este sfecla pentru zahăr. Producţia medie la hectar variază de la 144,2 q (anul 2009) până la 252,6 (anul 2014). Totuşi, menţionăm, că producţia medie la hectar este cu mult mai redusă faţă de potenţialul real (tabelul 2).

Tabelul 2. Dinamica producţiei de sfeclă pentru zahăr şi folosirea potenţialului productiv în toate categoriile de gospodării din Republica Moldova

Anii	Suprafaţa productivă,mii hectare	Producţia globala,mii tone	Producţia medie la hectar, chintale		Producţia medie la hectar în% faţă de:	
			în medie pe an	în medie peperioadă	Randamentul maxim în medie pe perioadă	Potenţialul real
A	1	2	3	4	5	6
2000	62,7	1029,1	164,2			
2001	59,5	1085,0	182,4			
2002	49,7	1129,4	227,2			

2003	38,0	656,8	172,8	208,0	68,95	41,7
2004	34,9	911,3	261,1			
2005	34,2	991,2	289,8			
2006	42,4	1177,3	277,7			
2007	34,3	612,3	178,5			
2008	24,7	960,7	388,9	259,44	86,00	52,0
2009	23,4	337,4	144,2			
2010	26,5	837,6	316,1			
2011	25,4	588,6	237,3			
2012	31,2	587,0	191,5			
2013	28,6	1009,0	355,6	301,65	100,00	60,48
2014	28,1	1356,2	498,8			100,00
2015	21,9	537,5	252,6			
În medie 2000- 2015	35,3	862,9	244,1		80,92	48,94

Sursa: Calculele autorului în baza datelor Anuarului statistic al Republicii Moldova.

Variaţia majorată a randamentului mediu la hectar denotă, că la această cultură există o tendinţă de instabilitate în unele perioade, ceea ce se reflectă asupra nivelului de folosire a potenţialului productive al fondului funciar.

Conform calculelor efectuate (tab. 2.) se constată că în perioada 2000-2015 au avut loc modificări esenţiale în suprafaţa productivă, producţia globală şi randamentul la hectar. Astfel, suprafaţa cultivată de sfeclă a diminuat de la 62,7 mii hectare în anul 2000 până la 21,9 mii hectare în anul 2015 sau cu 40,8 mii hectare. Din an în an devine tot mai pronunţată tendinţa de reducere atât a suprafeţei productive cât şi a producţiei globale. Din perioadele de referinţă un randament maxim a fost obţinut în 2011 – 2015 – 301,65 chintale. În comparaţie cu acest randament în 2006-2010 producţia medie la hectar a alcătuit 86%. Cel mai înalt randament al unui hectar de sfeclă a fost obţinut în anul 2014 - 498,8 chintale. Această cifră o putem considera în calitate de potenţial real al randamentului unui hectar de sfeclă.

Însă, ţinem să menţionăm, că rezultatele procesului de producţie din agricultură sunt influenţate tot mai mult de condiţiile climaterice. Acestea generează ca asupra producţiei agricole să planeze în permanenţă incertitudinea şi riscul în obţinerea rezultatelor scontate. Astfel, în anul 2009 din cauza secetei îndelungate, producţia medie la hectar a fost de 144,2 chintale sau aproape cu 100 chintale mai puţin faţă de media 2000-2015.

Dezvoltarea pomiculturii depinde de fluctuaţiile anuale ale condiţiilor climaterice dar şi de factorii economici. Randamentul mediu la hectar are o tendinţă de reducere. Analizând dinamica dezvoltării producţiei de fructe observăm (tab. 3) reducerea plantaţiilor de la 129 mii hectare în 2000 până la 91,8 mii hectare în 2014.

Tabelul 3. Analiza dinamicii producţiei de fructe in toate categoriile de gospodarii si nivelul folosirii potenţialului productiv în toate categoriile de gospodării din Republica Moldova

Anii	Suprafaţa productivă,mii hectare	Producţia globala,mii tone	Producţia medie la hectar, chintale		Producţia medie la hectar în% faţă de:	
			în medie pe an	în medie pe perioadă	Randa- mentul maxim în medie pe perioadă	Potenţialul real
A	1	2	3	4	5	6
2000	129	255,4	19,7			
2001	118	317,1	26,7			
2002	116	327,1	28,2	34,36	76,95	60,18
Continuarea tabelului 3						
2003	108	617,2	57,1			100,00
2004	104	430,4	41,5			
2005	104	386,2	36,7			
2006	102	329,2	30,9			
2007	101,2	275,9	26,5	32,5	72,79	56,92
2008	99,1	368,8	35,6			
2009	95,9	305,3	31,8			
2010	94,2	320,6	33,5			
2011	93,8	376,9	39,9			
2012	94,8	378,9	39,6			
2013	89,9	417,9	46,2	44,65	100,00	78,2
2014	91,8	491,9	54,3			
2015	110,4	480,8	44,1			
În medie 200-2015	103,3	380,0	36,8		82,42	64,45

Sursa: Calculele autorului în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova.

În medie pe anii 2011-2015 producţia globală anuală a constituit 429,28 mii tone. În această perioadă a fost obţinut un nivel maxim al productivităţii care constituie în medie 44,65 chintale. În anul 2003 a fost obţinută cea mai înaltă productivitate a fructelor – 57,1 chintale. Această cifră a fost considerată ca potenţial real al ramurii.

Din calculele efectuate în tabelul 3 rezultă, că în medie pe anii 2000 – 2015 producţia medie de fructe la hectar a constituit 36,8 q sau 64,45% faţă de potenţialul real. Ca moment pozitiv, menţionăm tendinţa de majorare a randamentului începînd cu anul 2011 pînă în 2014, ceea ce este un rezultat al măsurilor întreprinse de guvern în susţinerea pomiculturii.

BIBLIOGRAFIE

1. Hotărâre cu privire la aprobarea "Strategiei de dezvoltare a sectorului agroalimentar al RM în perioada 2006-2015" aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 1199 din 17 octombrie 2006. În: Monitorul Oficial din 3 noiembrie 2006, nr. 170, p. 23-29.
2. Programul Naţional complex de sporire a fertilităţii solului în 2001 – 2020. Chişinău, Pontos, 2001, 129 p.
3. Tcaci N., Burciu C. Analiza potenţialului productiv al fondului funciar din Republica Moldova. În revista Ştiinţifică agricolă (Agrarian Sciens), Chişinău, 2010, nr. 1, p. 85-89.

DESPRE PERCEPȚIA EXPORTATORILOR ASUPRA COMPETITIVITĂȚII AGROALIMENTARE ȘI PROFILUL MĂSURILOR DE STIMULARE A EXPORTULUI AGROALIMENTAR

Cornel COȘER, dr., lect. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Tendințele de reorientare a exporturilor agroalimentare ale Republicii Moldova spre piața Uniunii Europene sau alte piețe ca alternativă pieței estice au antrenat eforturile exportatorilor spre o înțelegere mai bună a factorilor de competitivitate și potențial de export. Scopul articolul este de a releva percepția acestor entități asupra implicațiilor potențialului de export și a măsurilor care s-au dovedit a fi efiviente în ideea stimulării cantitative și calitative a exportului autohton. Metoda de cercetare dominantă este metoda sondajului reprezentativ, precum și analiza comparativă pe eșantion. Rezultatele cercetării arată că exportatorii de produse agroalimentare tind să abordeze piețele ”netradiționale”, însă capacitatea lor financiară, logistică, precum și barierele instituționale interne frînează aceste oportunități. În același timp, aceste entități cer o diversificare a instrumentelor de stimulare a exporturilor.

Cuvinte-cheie: *export, competitivitate, măsuri de stimulare, sondaj, eșantion, potențial de export.*

Trends reorientation of Moldovan agro-food exports to the EU market or other markets as an alternative to eastern market have led efforts toward a better understanding of the factors of competitiveness and export potential. The purpose of the article is to reveal perception of these entities on export potential and measures that have proven to be efficient in quantitative and qualitative idea of stimulating domestic exports. The research method is representative survey method and comparative analysis on the sample. Research results show that exporters of agricultural products tend to approach "nontraditional" markets but the financial, logistics and domestic institutional barriers impedes these opportunities. At the same time, these entities require a diversification of tools to encourage exports.

Key words: *export, competitiveness, stimulation measures, poll, sample, export potential.*

Pornind de la premisa că există o necesitate obiectivă de prospectare a sectorului agroalimentar, în special din perspectiva entităților exportatoare, necesitate care ar trebui să derive din sondarea companiilor reprezentative, am ales să elaborăm și să aplicăm un chestionar care să releve majoritatea aspectelor teoretice și practice aferente problemei expuse în articolul de față.

Structura acestui chestionar include 33 de întrebări, repartizate astfel:

- 1-6 – întrebări referitoare la profilul companiei
- 7-12 - întrebări referitoare la exportul companiei și potențialul acestuia
- 13-16 – capacitățile interne
- 17-21 – diversificare, promovare, puncte de realizare
- 22-24 – constrîngerile privind exportul și resursele
- 25-30 - percepția competitivității
- 31 – aprecierea ponderii constrîngerilor privind competitivitatea
- 32-33 – perspective și măsuri de stimulare.

Aplicînd metodologia studiului de caz reprezentativ, am ales să abordăm conducerea următorilor exportatori [1] pentru a sonda percepția acestora cu privire la mediul competitiv, valorificarea capacităților interne și a celor de gestionare a competitivității, opinii privind constrîngerile și necesitățile din domeniu (chestionarele completate de către exportatori pot fi furnizate de către autor):

- ✓ SRL ”Reforma CM” (10-49 angajați, conserve de legume)
- ✓ SRL ”Viva Igna” (50-249 angajați, mere și prune, cartofi și soia)
- ✓ SRL ”Puișorul de aur” (1-9 angajați, produse zootehnice)
- ✓ SRL ”Albmunt-Agro” (1-9 angajați, fructe sîmburoase și sămînțoase)
- ✓ SRL ”Dorvalandro” (10-49 angajați, fructe sîmburoase și sămînțoase)
- ✓ S.A.”Alfa Nistru” (mai mult de 250 angajați, conserve legume și fructe, sucuri).

Aceste entități sunt reprezentative prin producția pe care o exportă și dimensiune. O analiză detaliată a anchetării acestora, dar și discuțiile cu managementul întreprinderilor au scos în evidență aspecte foarte importante, care pot constitui puncte de reper pentru formularea unor politici coerente în stimularea exportului agroalimentar și a competitivității.

Printre altele, acestea relevă că:

1) calitatea de membru într-o asociație sau uniune agricolă nu valorifică avantajele reale, aceste instrumente cer revizuire organizatorică;

2) respondenții sunt exportatori direcți, adică exportă producția pe care ei o valorifică;

3) respondenții mari și medii au o cotă a exportului din totalul producției mai mare, adică valorifică mai eficient potențialul de export;

4) piețele estice de export (Rusia, Belarus, Kazahstan), în ciuda dificultăților și a embargoului, sunt în continuare preferate, datorită relațiilor tradiționale stabilite, a convergenței standardelor și a cunoașterii comportamentului de consum;

5) managementul exportatorilor estimează că o parte importantă a potențialului de export (în jur de 30-50%) nu este valorificată, din diverse rațiuni, interne sau externe;

6) respondenții percep drept ”pozitivă” dinamica istorică și de perspectivă a entității lor;

7) autocarul rămîne a fi modalitatea de transport preferată, datorită accesibilității și a dispunerii de parcuri proprii de autocamioane;

8) diversificarea instrumentelor financiare este tot mai stringentă pentru exportatori;

9) respondenții au realizat importanța deținerii propriilor capacități de depozitare, inclusiv frigorifice;

10) managerii au punctat intenții de a aborda piața statelor UE pe care acum o prospectează, iar gama de produse de a o diversifica;

11) respondenții au punctat că în urma analizelor interne, cele mai eficiente măsuri (au adus cele mai multe contracte încheiate) de promovare și stimulare a exporturilor lor au fost expozițiile și vizitele de afaceri, însă au enunțat o strictă necessitate de a diversifica aceste instrumente;

12) s-a concluzionat că exportatorii preferă lucrul cu distribuitorii-importatori și nu direct cu rețelele de supermarket/hypermarket din țara importatoare, care au cerințe exigente (constanța calității și volumului livrat) și necesită operațiuni de marketing și logistică adăugătoare;

13) respondenții au explicat că informațiile cu privire la piețele externe și lipsa de coerență a politicilor statului pentru exportul agroalimentar constituie constrîngeri majore pentru competitivitatea lor și diversificarea piețelor;

14) s-a punctat că resursele locale constituie o limitare în eficiența activității exportatorilor;

15) un punct critic în gestionarea competitivității îl constituie prezența unui sistem de management al calității; s-a argumentat că ISO 9000 și Global G.A.P. sunt cele mai relevante pentru partenerii externi;

16) respondenții au realizat că calitatea produselor și rapiditatea livrării constituie factori-cheie în fundamentarea competitivității lor.

17) în gestionarea competitivității, conducătorii au evidențiat managementul cantității de produse, al calității, al prețului, infrastructurii post-recoltare, relațiilor dintre state și parteneri;

18) politica agrară a statului, suportul instituțiilor aferente exportului, infrastructura precară și costurile ridicate constituie impedimente semnificative pentru exportatori în a deveni mai competitive.

De asemenea, în opinia exportatorilor, măsurile relevante în ameliorarea competitivității lor ar trebui să țină de: cadru strategic pentru export prin politici eficiente, suportul financiar al exportatorilor de producție agroalimentară, perfecționarea aspectelor tehnice (post-recoltare, utilaj de producere), prospectarea mai activă (poate chiar ”agresivă”) a noilor piețe de desfacere, diversificarea sortimentului de produse.

Pentru a completa analiza calitativă de mai sus cu unele aspecte cantitative, s-a hotărît a efectua un studiu al mediului competitiv în baza datelor *Proiectului Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED)* [2].

În această ordine de idei, a fost prospectat un număr de 117 exportatori de produse vegetale, entități clasificate în limitele codurilor de proiect ACED-C-001 – ACED-C-5264 (pentru a evita distorsionarea informației și dezvăluirea unor identități anume).

Inițial, am studiat tipologia exportatorilor autohtoni și profilul importatorilor (tabelul 1).

Din analiza tabelului 1 rezultă că:

- doar 25% din exportatori au capacitate frigorifică, iar 58% din exportatori nu exportă direct, ci prin alte entități;
- topul țărilor de import a rămas practic neschimbat – Rusia, Belarus, Ucraina, România, Kazahstan; restul statelor sunt din Orientul Mijlociu, Asia - Pacific, Țările Baltice, SUA, Marea Britanie, state din Balcani.
- exportatorii din Republica Moldova încă nu abordează direct rețelele de retail (rezultat ce coroborează cu chestionarea managementului pe studiul de caz anterior), dar continuă să realizeze producția către angrosiștii importatori, pierzînd astfel o parte importantă din valoarea reală a producției.

Ulterior a fost analizat cadrul de stimulare și modul cum o măsură sau alta catalizează exportul de produse agroalimentare (tabelul 2). Fiind divizate în 3 grupe, acțiunile de stimulare au avut un impact fragmentat în rezultarea numărului de beneficiari sau a numărului de măsuri.

Astfel, expozițiile și instruirile cu privire la piață au generat cele mai multe operațiuni de export (37 și respectiv 24), fiind urmate de asistență în conexiuni (14), suport pentru ”lanț frigorific” (9), consultare agrotehnică (4), vizite ale importatorilor (3) și altele cu impact mai limitat.

Din a doua categorie, seminarele și training-urile petrecute au avut un impact puternic asupra externalizării activității agenților economici – 78 de entități (din 117) au generat exporturi ca urmare a acestor acțiuni de suport consultativ, teoretic și practic.

Suportul tehnic a generat mai puțin export comparativ cu categoria a doua de măsuri, însă, per total, a avut un impact foarte bun – 49 de entități au generat exporturi ca urmare a acestor acțiuni de suport tehnic.

Tabelul 1. Profilul importatorilor şi tipologia exportatorilor de producţie agroalimentară pe eşantionul proiectului ACED, 2013-2015

Ţara importatoare	Număr entităţi pe indicator	Tipul cumpărătorului importator	Număr entităţi pe indicator	Domeniu de activitate al exportatorului	Număr entităţi pe indicator
Arabia Saudită	1	Retail	3	Producător, exportator direct	6
Bangladesh	1			Producător, exportator indirect	68
Belarus	12			Producător, procesator, exportator	9
Egipt	2			Exportator cu capacitate frigorifică	30
Estonia	1				
Georgia	1				
Germania	1				
Irak	1				
Israel	1				
Kazahstan	8				
Letonia	1	Angro, distribuitor	59		
România	9				
Rusia	61				
Serbia	2				
Ucraina	10				
Marea Britanie	1				
SUA	1				

Sursa: elaborat de autor în baza datelor proiectului ACED

Tabelul 2. Măsuri de stimulare a exportului şi rezultate pe eşantionul ACED, 2013-2015

Stimulent extern, contacte şi contracte, suport financiar	Număr entităţi cu rezultat	Training, suport consultativ	Număr entităţi cu rezultat	Suport tehnic (”lanţul frigului”) şi operaţional (business plan)	Număr entităţi cu rezultat
Participare expoziţii internaţionale	37	Participare	78	Participare	49
Consultare agrotehnică	4	Pondere din total entităţi, %	66,6	Pondere din total entităţi, %	41,8
Asistenţă în conexiuni de piaţă (Bangladesh, Rusia)	14				
Asistenţă instituţională în negociere contracte export	2				
Vizite importatori Kazahstan	3				
Instruiri cu privire la piaţă	24				
Suport financiar pentru lanţ frigorific	9				
Suport financiar pentru linie sortare	1				
Număr total măsuri	**94**		**X**		**X**

Sursa: elaborat de autor în baza datelor proiectului ACED

În acelaşi timp, contextul în care se dezvoltă exportatorii autohtoni relevă următoarele: pe filiera input-urilor şi a vînzărilor, în aspect de dimensiune (mici, mijlocii, mari) şi activitate (exportator, non-exportator), tabularea datelor primare oferite de către Banca Mondială [3] – *Enterprise Surveys*, permite înţelegerea repartizării efectelor economice între entităţile studiate. Tabelul 3 explică că entităţile exportatoare din Republica Moldova se află la o etapă de evoluţie inferioară celor din România, de exemplu. În ţară, vînzările directe şi constrîngerile sunt percepute de către exportatorii mari, iar în România o situaţie similară era acum 13 ani.

La moment, în ţara vecină se proliferează exportatorii medii, mai adaptabili; aceştia riscă mai mult, îşi asumă din ce în ce mai mult vînzări directe de export. Mai mult, acolo exportatorii medii percep mai rapid constrîngerile şi deja înglobează mai multe inputuri străine decît companiile mari, ca pondere. În Republica Moldova, se apelează tot mai mult la exporturi indirecte, aceasta fiind caracteristic atît pentru întreprinderile medii, cît şi pentru cele mari – explicînd astfel deficienţe interne, în special pe filiera agroalimentară, dar şi pierderi pentru companie din structura lanţului valoric.

Tabelul 3. Descrierea profilului constrîngerilor exportatorilor din Republica Moldova și România, 2002-2013

Anii	Tipul întreprinderii: după numărul personalului, activitatea de export	Republica Moldova			România		
		Ponderea vînzărilor totale exportate direct (%)	Ponderea inputurilor totale de origine străină (%)	Procentajul firmelor ce identifică reglementările de comerț / vamale ca o constrîngere majoră	Ponderea vînzărilor totale exportate direct (%)	Ponderea inputurilor totale de origine străină (%)	Procentajul firmelor ce identifică reglementările de comerț / vamale ca o constrîngere majoră
2002	Mici (5-19)	5,5	35,7	19,1	12,2	17,0	16,7
	Medii (20-99)	16,1	28,3	28,6	1,2	31,0	21,1
	Mari (100+)	36,0	48,6	38,7	26,9	27,4	12,5
	Exportatori	58,2	43,9	48,6	52,0	32,1	7,5
2005	Mici (5-19)	5,2	28,8	18,6	12,4	29,6	15,1
	Medii (20-99)	12,6	27,3	23,4	3,0	24,4	14,6
	Mari (100+)	35,8	35,0	26,5	30,0	39,7	14,6
	Exportatori	62,7	39,1	26,5	59,5	49,7	21,0
2013	Mici (5-19)	2,4	35,5	16,7	6,5	46,6	11,4
	Medii (20-99)	1,9	27,4	19,3	14,6	55,3	11,7
	Mari (100+)	3,9	51,2	20,5	32,4	52,2	7,5
	Exportatori	34,7	69,1	0,4	63,9	56,5	12,9

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Banca Mondială [3], Enterprise Surveys

Concluzii

Cele mai relevante sinteze invocă că:

- cei mai mulți din exportatori nu au capacitate frigorifică, nu exportă direct, nu abordează retail-ul și nu și-au diversificat mult piața de desfacere; statele CSI rămîn în topul preferințelor;
- în opinia exportatorilor, măsurile relevante în ameliorarea competitivității ar trebui să țină de cadrul strategic pentru export prin politici eficiente, suportul financiar, perfecționarea aspectelor tehnice (post-recoltare de ex.), diversificarea sortimentului de produse;
- expozițiile și instruirile cu privire la piață au generat cele mai multe operațiuni de export (37 și respectiv 24 din numărul de 117 exportatori), fiind urmate de asistență în conexiuni (14), suport pentru "lanț frigorific" (9), consultare agrotehnică (4), vizite ale importatorilor (3) și altele cu impact mai limitat;
- entitățile exportatoare din Republica Moldova se află la o etapă de evoluție inferioară celor din România, de exemplu. În țară, vînzările directe și constrîngerile sunt percepute de către exportatorii mari, iar în România o situație similară era acum un deceniu.

BIBLIOGRAFIE

1. Chestionarele exportatorilor în baza cărora s-a efectuat sondajul, 2015
2. Proiectul "Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor", 2015. http://aced.md/index.php
3. World Bank, Enterprise Surveys. http://www.enterprisesurveys.org/research

FEZABILITATEA INVESTIȚIILOR LA PLANTAREA LIVEZILOR DE PERE

Andrei ZBANCĂ[1], dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Virgiliu MOREI, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova

The main purpose of this paper is to determine correctly the investments required to establish pears orchards, as well as to point out the best option to ensure the quality, productivity and competitiveness of the relevant products. The feasibility of investments for planting pears orchards is considered according to the following method: preparation of investment budgets for planting and maintenance of pears orchards before fructification for three technologies of fruit cultivation (traditional and super-intensive), the budget for the pears orchard during the fructification period, and the comparison of the obtained results of calculation. The traditional orchard technology is more extensive, easier to implement, needs least investments per hectare and has lower economic effects, the super-intensive technology needs large investments per hectare and, therefore, allows obtaining more advantageous economic results, while the super-intensive technology is the most expensive, implies the greatest investments per hectare, and allows obtaining the best economic results. Given the above-listed findings, it may be concluded that super-intensive orchards allow obtaining pearss of homogenous calibre and quality, have a high productivity per hectare, at lower costs, and benefit from state subsidies.

Cuvinte-cheie: *fezabilitate, investiții, cost, profit, tehnologie de cultivare a perelor, preț, consum.*

Principalul obiectiv al acestui articol constă în determinarea corectă a sumei investițiilor și argumentarea lor la plantarea livezii de pere. Pentru a analiza și argumenta fezabilitatea investițiilor la plantarea livezilor de pere, materialul propus se axează pe următoarea metodică: elaborarea bugetelor de investiții pentru plantarea și îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod pentru cele două tehnologii de cultivare a fructelor obișnuită și super-intensivă, bugetul de venituri și cheltuieli pentru livadă de pere pe rod și compararea rezultatelor de calcul obținute cu formularea concluziilor finale asupra fenomenului analizat – fezabilitatea investițiilor. În baza calculelor s-a determinat, că varianta super-intensivă de cultivarea a perelor este varianta optimală pentru antreprenori agricoli, care oferă posibilități reale de a concura cu fructele produse sub aspect de preț și calitate pe piețele regionale.

Key words: *feasibility, investments, cost, profitability, pears cultivation technologie, price, consumption.*

INTRODUCERE

Actuala criză mondială și creșterea prețurilor la alimente au demonstrat necesitatea pentru țări să consolideze în continuare eforturile la formularea politicilor agricole menite să sprijine micii agricultori și asociațiile de fermieri, să sprijine părțile interesate publice și private din sectorul agricol, să sporească producția agricolă pe bază sustenabilă și să modernizeze atât agricultura, cât și mediul rural. Evaluarea generală a agriculturii și a mediului rural este crucial de importantă pentru elaborarea strategiilor adecvate de dezvoltare a sectorului agricol și celui rural.

În condițiile economiei de piață, antreprenorii agricoli trebuie să analizeze detaliat inițierea afacerilor pentru a determina corect implementarea și volumul investițiilor. Bugetul investițiilor la plantarea și îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod trebuie să fie analizat din următoarele considerente:

- ❖ Cel mai important aspect este dacă tehnologia selectată permite de a asigura calitate, productivitate și preț competitiv la producerea fructelor. Doar calitatea și productivitatea înaltă a perelor ne va permite să concurăm și să penetrăm producția pe piețele strategice de comercializare a fructelor.
- ❖ Un aspect important este utilizarea optimă a factorilor de producție în cadrul exploatației agricole și selectarea terenului corect pentru plantare.
- ❖ Valoarea investițiilor necesare și recuperarea lor într-o perioadă cât mai scurtă de timp.

Acestea sînt cele mai importante aspecte care trebuie luate în considerație la plantarea livezilor de pere, iar pentru luarea corectă a deciziilor fermierul trebuie să dispună de informații tehnologice și economice complexe cu o veridicitate sporită.

Importanța culturii părului

Alături de prun, cireș, vișin, cais și piersic, părul este o prețioasă specie fructiferă, întrucât fructele lui întrunesc calități gustative și nutritive mult apreciate de consumatori. La pere, partea principală a fructului o constituie pulpa, care reprezintă 97%, în timp ce pielița ajunge la 2,5% iar semințele numai 0,5% din fruct. Cantitatea de apă în pere reprezintă aproape 95%, restul fiind zahăr care variază între 6,5-15,2% substanțe pectice 0,14-0,7%, substanțe tanoide între 0,06 – 0,27%, substanțe minerale 0,14-0,54%, aciditatea totală 0,12-0,59%, vitamina C 0,6-4,7%. Ca și la alte specii fructifere, compoziția chimică a fructelor depinde de condițiile climatice ale locului de creștere, sol, soi și condiții agrotehnice.

Aportul caloric pe care-l aduce consumarea perelor, prezintă o importanță foarte mare, deoarece 100 g fructe conțin 10-20 g hidrați de carbon, care dau organismului între 40-80 de calorii.

[1] © Zbancă Andrei, Universitatea Agrară de Stat din Moldova, andzbanca@yahoo. com

Un alt aspect important la pere, îl constituie bogăția lor în elemente bazice, analizele efectuate demonstrând că la 100 g fruct proaspăt conținutul în elemente minerale măsurat în echivalenți miligram este de 4,42 de potasiu, 0,43 de sodiu, 0,45 de calciu, 0,73 de magneziu și 0,07 de fier.

Perele conțin de asemenea, o anumită cantitate de celuloză care constituie un factor stimulent pentru regularizarea activității peristaltice intestinale. Aceste considerente fac din pere alimente dietetice, cu valoare deosebită în condițiile actuale.

Cultura părului ocupă locul doi în lume, după cea a mărului dintre fructele din zona temperată, fiind concentrată în principal în Europa, America de Nord, Asia, Africa de Sud și Australia. Țările în care s-a dezvoltat mai mult cultura acestei specii sunt: Italia (44600 ha), Spania (15000 ha), Franța (33800 ha), Olanda (5700 ha), Anglia (4700ha), Belgia (3600 ha), Germania (2400 ha), Africa de Sud (6600 ha), în America de Nord – S. U. A. (16600 ha) și Canada (5000 ha)

În ceea ce privește sortimentul cultivat în principalele țări producătoare din Europa, cel mai răspîndit soi este Williams cu 13400 ha (15,7%) din cele 85800 ha cultura comercială în C. E. E., urmat de soiurile Passe Crassane (11680 ha), Conference (9600 ha), Abate Fetel (7600 ha), B. Bosc (5000 ha), B. Hardy (2850 ha), celelalte soiuri ocupând suprafețe sub 100 ha.

Producția mondială de pere se situează la circa 13 milioane tone/an, ceea ce reprezintă aproximativ 3% din producția mondială de fructe. Producția cea mai mare de pere se realizează în Europa (2856000 tone), ceea ce reprezintă 30% din producție, iar pe țări: Italia cu circa 1 milion tone pe an (20% din producția europeană) este cel mai mare producător de pere. Mai mult de 60% din producția europeană de pere se obține în țările Europei de Vest, respectiv Italia (1 milion t), Spania (580 mii t), Franța (245 mii t), Germania (247 mii t), Ucraina (153 mii t), Olanda (130 mii t). Alte țări mari producătoare de pere în lume sunt: China (2,7 milioane t), S. U. A. (998 mii tone), Japonia (428 mii t).

Anual se exportă peste 500 mii tone pere, pe primul loc fiind Italia, urmată de Franța, Spania și Olanda, în Europa, iar în celelalte continente, Argentina, Australia, Republica Sud Africana care au un rol însemnat în comerțul internațional, datorită decalării maturării fructelor cu șase luni față de producția europeană și Nord Americană.

Principalele țări importatoare de pere sunt: Germania, Anglia, Suedia, Danemarca, Irlanda etc. În ceea ce privește consumul mediu pe locuitor în lume se constată că: Italia consumă 16 kg/locuitor anual, urmată de Austria, Grecia, Bulgaria cu 6-10 kg/locuitor, apoi Franța și Olanda cu 5,5 kg/locuitor, Germania 5 kg/locuitor, S. U. A. cu 3 kg/locuitor și România cu 2,5 Kg/locuitor.

Cerințele părului față de factorii ecologici

Cerințe față de lumină. Părul este o specie mai pretențioasă la lumină decît mărul și, de aceea, trebuie amplasat pe terenuri cu pante mici, expuse sudic, sud-estic sau sud-vestic. Cînd pomii sînt tineri și au coroanele îndesite de lăstari viguroși (normali și anticipați), există pericolul ca lemnul să nu se maturizeze din lipsă de lumină și să degere mai ușor în timpul iernii. La pomii maturi nevoia maximă de lumină apare în faza înfloritului, în timpul inducției antogene și în perioada de maturare a fructelor. Fructele scăldate în lumină sînt mai colorate, au un gust și o aromă mai plăcute.

Cerințe față de căldură și rezistența la ger. În timpul vegetației părul are nevoie de temperaturi mai ridicate decît mărul, iar in perioada de repaus manifestă mai multă sensibilitate la ger și la înghețurile tîrzii.

Cerințe față de apă. Părul altoit pe franc crește și fructifică normal in zonele colinare cu 600-800 mm precipitații anuale. In zonele secetoase, in regim neirigat, fructele părului rămîn mici, slab colorate, cu multe sclereide și gust mediocru.

Cerințe față de sol. Părul crește bine pe solurile cu textura luto-nisipoasă pană la luto-argiloasă și destul de slab pe solurile bălane uscate. Producțiile mari de pere se obțin, însă, pe solurile fertile, adînci, suficient de umede și cu o reacție neutră.

MATERIAL ȘI METODĂ

Material pentru efectuarea analizelor și cercetărilor au servit anuarele statistice ale Republicii Moldova, datele oferite de Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare referitor la evoluția dezvoltării sectorului agrar și în special al agriculturii de valoare înaltă, datele colectate de la întreprinderi agricole ce practică producerea perelor prin aplicarea diferitor tehnologii de cultivare. Pentru a analiza și argumenta fezabilitatea investițiilor la plantarea livezilor de pere, materialul propus se axează pe următoarea metodică: elaborarea bugetelor de investiții pentru plantarea și îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod pentru cele două tehnologii de cultivare a fructelor obișnuită și super-intensivă (Abbé Fétel), bugetul de venituri și cheltuieli pentru livadă de pere pe rod și compararea rezultatelor de calcul obținute cu formularea concluziilor finale asupra fenomenului analizat – fezabilitatea investițiilor. În baza calculelor s-a determinat, că varianta intensivă de cultivarea a perelor este varianta optimală pentru antreprenori agricoli, care oferă posibilități reale de a concura cu fructele produse sub aspect de preț și calitate pe piețele regionale.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Studiul de fezabilitate reprezintă, de fapt, transpunerea în limbaj economic a noțiunii de plan de afaceri din domeniul privat. Scopul principal al studiului de fezabilitate este de a oferi informațiile necesare proprietarului proiectului, precum și eventualilor terți finanțatori ai acestuia, în vederea luării unei decizii privind finanțarea proiectului (decizie pozitivă sau negativă, dimensionarea și eșalonarea finanțării).

În continuare vă propunem spre analiză informațiile economice (cost-beneficiu) pentru investițiile efectuate la plantarea unui hectar de livadă de pere cu aplicarea a două tehnologii: obișnuită și super-intensivă (Abbé Fétel).

În tabelul de mai jos sînt analizate comparativ diferențele dintre tehnologii de cultivare a perelor, pe care antreprenorul trebuie să le cunoască pentru a selecta cea mai optimă şi eficientă cale pentru lansarea propriei afaceri.

Tabelul 1. Analiza indicilor tehnici în plantațiile de pere cultivate prin diferite tehnologii

Specificare	UM	Tehnologii de cultivare a perelor	
		Varianta obişnuită	Varianta super-intensivă (Abbé Fétel)
Schema de plantare	m	4 x 3,5	3 x 0,5
Numărul de pomi la hectar	pomi	714	6 667
Recolta medie posibilă de obținut	t/ha	21,4	53,3
Termen de recuperare a investițiilor (pe rod)	ani pe rod	1,18	1,45
Termen de recuperare a investițiilor de la plantare	ani	8,18	6,45
Numărul de ani când intră pe rod	ani	7	5
Perioada de utilizare pe rod	ani	25	15
Perioada de exploatare	ani	32	20

Sursa:Calculele autorilor

Bugetul de investiții la plantarea livezilor de pere este un instrument financiar prin care sînt previzionate costurile şi necesarul de resurse financiare pe o anumită perioada de timp.

Calcule prezentate vor servi drept bază pentru argumentarea economică pentru selectarea variantei optime de plantarea a livezii pentru fermieri.

Foto1. Livadă obişnuită

Foto 2. Livadă super-intensivă (Abbé Fétel)

În tabelul de mai jos sînt sistematizate informațiile din bugetele de investiții la înființarea şi îngrijirea livezilor de pere până la intrarea pe rod cu aplicarea a două variante de tehnologii de producere a fructelor: obişnuită şi super-intensivă (Abbé Fétel).

Tabelul 2. Investițiile totale la plantarea şi îngrijirea plantațiilor de pere până la intrarea pe rod

Specificare	Tehnologii de cultivare a perelor			
	Varianta obişnuită		Varianta super-intensivă (Abbé Fétel)	
	Lei	%	Lei	%
I. Costul mijloacelor de producție	58 313	51,4	460 336	72,6
II. Servicii mecanizate	25 156	22,2	49 838	7,9
III. Operații manuale	19 600	17,3	65 943	10,4
IV. Cheltuieli neprevăzute (10%)	10 307	9,1	57 612	9,1
TOTAL	113 377	100,0	633 729	100,0

Sursa: Calculele autorilor

La plantarea unui hectar de livadă obişnuită, fermierul are nevoie de cca. 113,38 mii lei. Pentru înființarea 1 ha de livadă super-intensivă investițiile vor spori de 5,59 ori.

Dacă comparăm datele tabelului constatăm următoarea situație:

- Varianta obişnuită este cea mai puțin intensivă (mai mult extensivă), uşor realizabilă pentru antreprenori, cele mai mici investiții la hectar şi în final cele mai joase rezultate economice obținute din activitatea operațională;

- Varianta super-intensivă este cea mai costisitoare pentru antreprenor, solicită cele mai mari investiții la hectar și permite obținerea celor mei bune rezultate economice.

În tabelul de mai jos sînt sistematizate informațiile din bugetele de venituri și cheltuieli la întreținerea livezilor de pere pe rod cu aplicarea a două variante de tehnologii de producere a fructelor: obișnuită și super-intensivă (Abbé Fétel).

Tabelul 3. Bugetele de venituri și cheltuieli la îngrijirea plantațiilor de pere pe rod

Specificare	Tehnologii de cultivare a perelor			
	Varianta obișnuită		Varianta super-intensivă (Abbé Fétel)	
	Lei	%	Lei	%
I. Vânzări nete	131 786	x	401 235	x
II. Costul mijloacelor de producție	9 264	25,9	12 684	11,1
III. Servicii mecanizate	3 522	9,8	6 431	5,6
IV. Operații manuale	15 120	42,2	34 411	30,2
V. Amortizarea și alte taxe	4 645	13,0	49 959	43,9
VI. Cheltuieli neprevăzute (10%)	3 255	9,1	10 348	9,1
VII. Costuri variabile – total	35 806	100,0	113 833	100,0
VIII. Profit brut - total	95 979	x	287 402	x

Sursa:Calculele autorilor

Dacă comparăm datele tabelului constatăm următoarea situație:

- Varianta obișnuită permite de a obține un profit brut de 95979 lei/ha, ceea ce este destul de jos, pentru aplicarea unei agriculturi performante (calitatea fructelor și omogenitatea este joasa);
- Varianta super-intensivă permite de a obține un profit brut de 287402 lei/ha, ceea ce este cel mai avantajos, pentru aplicarea unei agriculturi performante și durabile (calitatea fructelor și omogenitatea este înaltă, riscurile pierderii recoltei și de secetă sînt minime).

În tabelul de mai jos sînt analizați indicatorii economici la cultivarea livezilor de pere cu aplicarea a trei variante de tehnologii de producere a fructelor: obișnuită și super-intensivă (Abbé Fétel).

Tabelul 4. Analiza indicilor economici în plantațiile de pere cultivate prin diferite tehnologii

Specificare	UM	Tehnologii de cultivare a perelor	
		Varianta obișnuită	Varianta super-intensivă (Abbé Fétel)
Suma investițiilor totale	lei	113 377	633 729
Venituri din vânzări posibil de obținut	lei	131 786	401 235
Costuri directe	lei	35 806	113 833
Profit brut	lei	95 979	287 402
Costul unitar de producere	lei/kg	1,67	2,63
Prețul mediu de comercializare	lei/kg	6,15	9,26
Costuri de producere la 1 leu de venituri din vânzări	lei	0,272	0,284
Nivelul de rentabilitate	%	268,1	252,5
Costuri cumulative – perioada de exploatare	lei	5 100 970	11 783 923
Profitul cumulativ – perioada de exploatare	lei	12 324 052	21 371 306

Sursa:Calculele autorilor

CONCLUZII

În baza calculelor economice prezentate la plantarea livezii de pere, specialiștii recomandă antreprenorilor aplicarea tehnologiilor super-intensive de cultivare a perelor (Abbé Fétel), deoarece presupune obținerea celor mai bune rezultate și cu mai puține riscuri.

De ce anume tehnologia super-intensivă de cultivare a perelor? Răspuns la această întrebare vom găsi în următoarele argumente:

- ✓ Livezile super-intensive permit de a obține pere calitative (omogene după calibru și calitate cu recolta stabile în fiecare an);
- ✓ Tehnologia super-intensivă este costisitoare, dar rezultatele cumulative ale indicilor economici sînt mai înalți;
- ✓ Administrarea livezilor intensive este mai eficientă prin forma mică a coroanei pomilor (tăierea în uscat mai ușoară, stropirea pomilor, recoltarea perelor, etc.);
- ✓ Factorii de producere în livezile super-intensive sînt utilizați la un nivel înalt;

- ✓ Livezile plantate super-intensiv beneficiază de subvenții substanțiale;
- ✓ Prețurile de achiziție a perelor din câmp vor fi înalte, deoarece cererea la aceste fructe se va bucura de interes în rândul consumatorilor pentru viitor.

BIBLIOGRAFIE

1. Donica I., Rapcea M. *Contribuții la reformarea ramurii pomiculturii în Republica Moldova*. Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare a Republicii Moldova – Academia de Științe a Moldovei „Institutul de Pomicultură”, Chișinău, 2008.
2. Stratan A., Zbancă A., Morei V., Litvin A. *Ghid privind argumentarea economică a activităților din agricultura Republicii Moldova (sector vegetal)*. Editura Bons Offices, Chișinău, 2009, 216 pag.
3. Zbancă A., Hurmuzachi Iu. *Elaborarea bugetelor generice pentru afaceri în domeniul agriculturii de valoare înaltă*. Ghid informativ, Proiectul Competitivitatea Agricolă și Dezvoltarea Întreprinderilor (ACED), Contractul: AID-117-C-11-00001, Chișinău, 2013-2014.

Bun de tipar: 07.10.2016
Format: A4, Com. 18.
Coli de tipar conv.: 41,2

Complexul Editorial, INCE, 2016
Chișinau, str. Ion Creanga, 45.
fax. (+37322) 74-37-94, tel.: 0-22-50-11-30
www. ince.md, bircaiulita@mail. ru